

eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

**Banca islámica, entre la teoría y la práctica. Origen,
funcionamiento y su actualidad en Europa**

**Autor: Amine Gaid
Director: Eneko López**

**Vitoria-Gasteiz
Febrero 2023**

Trabajo de Fin de Grado

Amine Gaid

**La banca islámica: características, evolución y desarrollo en
Europa**



Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea

ÍNDICE DE CONTENIDO

Resumen	5
0. Introducción	6
0.1 Objetivo de trabajo	6
0.2 Metodología de la investigación	6
0.3 La idoneidad del estudio de la banca de una comunidad en auge	7
• CAPITULO 1. Origen y desarrollo de un marco financiero islámico	8
1.1 Principios y características del islam	8
1.2 El derecho de las finanzas islámicas	9
1.3 El concepto de la usura en el Corán y los hadices	11
1.4 La riba en la escuela jurídica malikí	12
1.5 La usura en la práctica comercial y financiera del al-Andalus	14
• CAPITULO 2. La banca islámica moderna	15
2.1. Configuración de una banca adaptada a la economía actual	15
2.1.1. Los primeros bancos islámicos modernos (1963-1979)	15
2.1.2. Expansión territorial de la banca islámica: 1980-2003	16
2.1.3. Consolidación de la banca islámica en el Magreb y Europa	17
2.2. Singularidad de la banca islámica respecto a la banca convencional occidental	18
2.3. Principales instrumentos financieros	21
2.4. Cuentas bancarias	26
2.5. Riesgos asociados a la banca islámica	27
2.5.1. Riesgos generales	28
2.5.2. Riesgos específicos	30
2.5.3. Retos de la banca islámica	30
• CAPITULO 3. La actualidad de la banca islámica en Europa	31
3.1. La actual implantación de las finanzas islámicas a lo largo del mundo	31
3.2. Oportunidades y retos de las finanzas islámicas en Europa	33
3.3. Finanzas islámicas en España	34
3.4. Impacto de las finanzas islámicas en la crisis financiera de 2007-2008	35
4. Conclusión	36
5. Bibliografía	39

Resumen

En la actualidad, buena parte de la economía mundial está basada en los principios que establece islam, debido a que esta religión influye en la actividad social y económica de millones de personas. El derecho islámico pretende conseguir un funcionamiento de la economía que sea acorde con ciertos principios éticos y morales. En base a los valores impuestos por esta religión, en muchos países se han ido implantando nuevas entidades financieras que actúan como instituciones islámicas.

Las finanzas islámicas han generado opiniones muy encontradas dentro de los economistas. Para algunos se trata de instituciones que retrotraen a prácticas de época medieval y son incompatibles con el sistema financiero actual. Para los musulmanes más creyentes, sin embargo, son una herramienta indispensable para que la economía se ajuste a los pilares morales del islam. En este Trabajo Fin de Grado realizaremos un análisis de las finanzas islámicas desde una perspectiva económica –sin ignorar los efectos sociales– que trate de alejarse de las opiniones ideológicas, religiosas o políticas –habitualmente excesivamente tendenciosas en uno u otro sentido–.

Nuestro análisis partirá del estudio histórico del origen de las finanzas islámicas, para posteriormente poder examinar el modo en el que la concepción teórica y práctica del pasado afecta en las prácticas de los bancos islámicos actuales. En otras palabras, trataremos de averiguar cómo se han trasladado estos valores religiosos al sistema económico actual y si los métodos empleados por la banca islámica respetan dichos principios éticos y morales que impone la religión islámica. En concreto, se prestará una especial atención a los métodos financieros islámicos que actualmente se están expandiendo en Europa.

El concepto de la banca islámica hace referencia a las entidades financieras que pretenden regirse por la ley islámica –denominada sharía en árabe–. En este sentido, la banca islámica en la mayoría de sus operaciones actúa como intermediario financiero, usando diferentes métodos para gestionar sus recursos, sin contradecir las restricciones impuestas por el islam y tratando teóricamente de impulsar el bienestar social por el que apuesta la religión musulmana. De este modo, actúa de una manera bastante diferente a la banca occidental.

0. Introducción

0.1. Objetivo del trabajo

El objetivo del presente Trabajo de Fin de Grado es realizar un estudio sobre las prácticas desarrolladas por la banca islámica actual. Para ello, analizaremos los principales dogmas del islam respecto a la actividad económica, tal y como están recogidos en el Corán y los hadices. Esto nos ayudará a comprender si el modo de funcionamiento y las actividades lucrativas de los bancos islámicos son acordes a la ley islámica, es decir, si los instrumentos financieros empleados en la actualidad guardan alguna similitud con las prácticas aprobadas por la religión musulmana. Igualmente, será importante comparar el marco económico occidental con el islámico.

El estudio de la banca islámica se iniciará prestando atención al origen, principios y prohibiciones de la financiación regida por la religión musulmana. Para ello, retrocederemos a las prácticas financieras de la época de Mahoma y de los primeros juristas islámicos –los llamados ulemas–, concretamente a los situados en Medina, La Meca y Al-Andalus. Otro de los puntos importantes que se quiere conseguir en el trabajo es examinar cómo afectan a la sociedad los métodos islámicos de financiación, especialmente en situaciones de crisis, y si fomentan la disminución de pobreza. Por último, y no menos importante, se pretende estudiar el actual proceso de expansión e influencia de las instituciones financieras islámicas en Europa, especialmente en España, de cara a reflexionar sobre las oportunidades de mercado que se abren a dichas entidades en Occidente. Después de todo el estudio, al final del trabajo se concluirá hasta qué punto las entidades financieras denominadas islámicas se guían por los principios éticos y morales del islam, al igual que por los mecanismos avalados por la jurisprudencia islámica.

0.2. Metodología de la investigación

La información relativa a la banca islámica se ha recopilado en los versículos del Corán y los hadices que tratan sobre la conducta que los principios morales del islam proponen respecto a la financiación; las publicaciones de historiadores, economistas y juristas especializados en el estudio del mundo árabe-musulmán; y, por último, videos realizados por ulemas e investigadores especialistas en las entidades financieras islámicas.

El trabajo se ha estructurado en tres capítulos, el primero de los cuales aborda el contexto histórico del origen y desarrollo de la banca islámica, partiendo de las prácticas y prohibiciones impulsadas por el Corán y los hadices respecto a la financiación. Dentro de la jurisprudencia musulmana, el capítulo expondrá las singularidades de la rama del islam a la que se adscribe la mayoría de la población musulmana en Europa, originaria del Magreb –región que significa el Occidente árabe y se compone de los países de Libia, Túnez, Argelia, Marruecos, Sáhara Occidental y Mauritania; en la Edad Media también incluía a al-Andalus–: el sunismo de la escuela jurídica malikí. El segundo capítulo se centra en la configuración, las características y el funcionamiento de la banca islámica moderna. El tercer y último capítulo trata sobre la

actual expansión e influencia de banca islámica actual en Europa, analizando las causas socioeconómicas e instrumentos financieros que le han posibilitado la expansión.

0.3. La idoneidad del estudio de la banca de una comunidad en auge

El islam es la segunda religión con más practicantes del mundo después del cristianismo. En 2010, la comunidad musulmana estaba compuesta por 1.600 millones de creyentes que suponían el 23,4 % de la población mundial, cifra y porcentaje que no han hecho más que crecer a partir de entonces (Benali, 2017, p. 88). Si bien los musulmanes pertenecen a diferentes etnias, tradiciones y culturas, todos tienen un denominador común que es el islam, que consiste en una referencia fundamental a la hora de organizar sus vidas. En consecuencia, conocer y tener en cuenta la conducta económica impulsada por la religión musulmana es una magnífica oportunidad para que los inversores creen y amplíen mercados.

En la figura 1 se indica las zonas del mundo actual que cuentan con una presencia mayoritaria de habitantes musulmanes. La comunidad islámica se divide en dos grandes ramas: la suní –cuya ubicación se marca en el mapa con color verde claro–, que está compuesta aproximadamente por el 90% del total de musulmanes; y la chií –representada en verde oscuro–, con alrededor de un 10% de creyentes que viven sobre todo en Irán, Irak y Baréin. En el trabajo, nos centraremos en la comunidad suní –nombre que en árabe significa el seguidor de los hadices, esto es, los dichos y hechos de Mahoma y sus más cercanos seguidores–, ya que la mayoría de los musulmanes del Magreb y Europa se adscriben a esta rama. En ocasiones, también nos detendremos en procesos sucedidos en Oriente Próximo, pues los sistemas financieros magrebí y europeo siguen modelos que se generaron en los países árabes de Oriente Próximo, allí donde tradicionalmente han residido los ulemas más prestigiosos del conjunto del mundo islámico.

Figura 1: Presencia mayoritaria de musulmanes en el mundo actual, con la ubicación de los suníes (verde claro) y chiíes (verde oscuro)

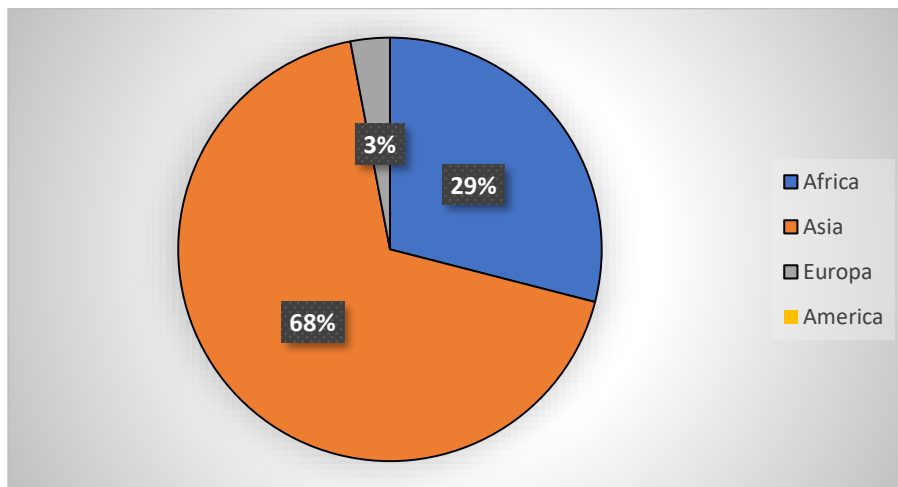


Fuente: Agencia Central de Inteligencia (CIA), a través de <https://www.gifex.com/>

En la actualidad, el derecho financiero islámico es respetado estrictamente en los países musulmanes de Arabia Saudí, Irán, Pakistán y Libia. En el extremo opuesto están países como Túnez, donde se admite sin ningún tipo de restricción la financiación y el comercio con intereses. A medio camino se sitúan países como Emiratos Árabes Unidos, Kuwait y Marruecos, donde la legislación no regula nada al respecto, siendo la jurisprudencia islámica la que apuesta por la prohibición coránica (Emiratos Árabes Unidos, Kuwait y Marruecos); y países como Egipto, Siria o Irak, donde los intereses se admiten solo en la medida en la que existe un límite cuantitativo impuesto por los gobiernos (Jiménez, 2008, p. 89).

La figura 2 refleja que, después del continente asiático que alberga el 68% de la población musulmana, África es el que más creyentes musulmanes cuenta con el 29% del total, de los cuales la mayoría se sitúan en el Magreb. Además, el 3% de los musulmanes viven en Europa, de modo que los países europeos con una mayor población de dicha religión son: Rusia (16,78 millones), Francia (4,7 millones), Alemania (4,14 millones), Gran Bretaña (2,87 millones), Italia (1,6 millones) y España (2 millones). En el caso español, los musulmanes constituyen actualmente el 2,82% de la población total del país (Benali, 2017, 216, 285). De este modo, las zonas en las que nos vamos a centrar, esto es, el Magreb, Europa y dentro de esta especialmente España, forman un atractivo y gran mercado potencial para las entidades financieras islámicas.

Figura 2: Distribución de los musulmanes por continentes



Fuente: Elaboración propia, a partir de <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/muslim-majority-countries>

1. Origen y desarrollo de un marco financiero islámico

1.1. Principios y características del islam

El capítulo lo iniciamos explicando brevemente las nociones básicas de la religión musulmana, debido a la importancia que tuvo a la hora de configurar el derecho islámico sobre finanzas. La palabra islam significa sumisión a Dios –que en árabe se llama Alá–,

mientras que musulmán es todo aquel creyente de esta religión. El islam es una religión monoteísta abrahámica, es decir, a semejanza del judaísmo y el cristianismo, considera a Abraham como el primer profeta. Su surgimiento se produjo cuando Alá habría revelado su mensaje a Mahoma, el último profeta (Seda, 2006, pp. 8-10).

El derecho islámico se sustenta en el Corán y los hadices. Si atendemos al primero, se trata del libro sagrado –formado por 114 capítulos y 6236 versículos– que recoge el mensaje que Alá, por la mediación del arcángel Gabriel, habría revelado en lengua árabe a Mahoma en La Meca y Medina (Arabia) entre los años 610 y 632. Este mensaje religioso fue escuchado y memorizado por los compañeros de Mahoma. Después de la muerte de Mahoma en el año 632, el califa Utman (644-656) creó una comisión compuesta por compañeros del profeta que se encargó de recopilar el mensaje de Alá que habían escuchado a Mahoma y, con ello, redactar el libro del Corán. Debido a la gran complejidad del contenido de dicho libro, los ulemas o juristas musulmanes se especializaron en su interpretación y en la transmisión de su significado, si bien existen puntos en los que los ulemas tienen distintas opiniones (Manzano, 1992, pp. 104-105)

En cuanto a los hadices, consisten en los dichos y hechos de Mahoma, convirtiéndose en el modelo de conducta de sus compañeros. Este modo de pensar y actuar trató de ser imitado por las siguientes generaciones de musulmanes, especialmente por parte de los suníes: para ellos, dicha suna (significa tradición) del profeta estaría inspirada en el mensaje de Alá. Los hadices de Mahoma fueron memorizados por sus compañeros, siendo finalmente escritos: de cara al derecho islámico, los hadices tienen una mayor o menor validez como instrumento jurídico dependiendo de la fiabilidad de la cadena de transmisión de la información que contiene; esto es, lo dicho y hecho por Mahoma cuenta con una lista cronológica de transmisores desde aquella época hasta el momento de la escritura, y la veracidad de dicha lista es más o menos fiable. Más allá de los principios morales emitidos en el Corán, los hadices informan sobre cómo se llevaban a la práctica dichos principios en cualquier aspecto de la vida cotidiana, como el comercio, las herencias, el matrimonio, etc. De este modo, la mayor parte de la conducta económica impulsada por el islam se basa en los hadices (Pallares, 2011, p. 98-100).

1.2. El derecho de las finanzas islámicas

El derecho islámico regula un sistema de derechos y obligaciones igual a todos los musulmanes y en el que el ámbito moral tiene una gran relevancia, pues el incumplimiento de las normas se considera un pecado que tendría un castigo divino en la otra vida. Uno de los principales pilares morales y éticos del islam consiste en que el creyente en su acción individual tenga una responsabilidad social, de modo que contribuya al bienestar general. El derecho económico ocupa una parte importante del derecho islámico. Justamente, la ley islámica regula las finanzas mediante las normas de *moamalāt*, que son aquellas que tratan sobre las relaciones entre el creyente individual y el resto de las personas, tanto en temas económicos, sociales o políticos. Dentro de estas normas, impulsa que las relaciones económicas –caso de las comerciales y financieras– entre distintos individuos sirvan para favorecer el aumento de la riqueza de las distintas partes y, en última instancia, del conjunto de la sociedad. De este modo, el islam considera que las personas pueden y deben ser

ambiciosas y tener grandes objetivos, a la par de que procura desalentar la acumulación excesiva de riqueza, por ejemplo dando limosna a los más desfavorecidos y el azaque –el impuesto obligatorio sobre la riqueza– (Pallares, 2011, p. 103).

Para favorecer la responsabilidad social de los individuos en aras al bienestar general, el islam considera ilícitos los siguientes instrumentos económicos:

- Usura (riba): Consiste en el cobro de un interés a cambio de un préstamo. Cualquier transacción que implique un beneficio proveniente de la usura está completamente prohibida, se considera uno de los peores pecados y se castiga duramente en el Corán y los hadices.
- Especulación: La ley islámica prohíbe cualquier tipo de contrato comercial en el que exista incertidumbre o ambigüedad, como serían las inversiones financieras en las que pudiese existir cierta aleatoriedad, por las fluctuaciones de los precios por ejemplo. Las inversiones deben estar respaldadas por activos reales y duraderos, que eviten la especulación o las ventas al descubierto.
- Azar: Se consideran ilícitas las transacciones en las que interviene el azar o la incertidumbre, pues implica adquirir riqueza por casualidad y no por esfuerzo.
- Se prohíben igualmente las transacciones comerciales que incluyan productos cuyo consumo está vetado a los musulmanes, caso del cerdo, el alcohol y la carne mortecina –no sacrificada según los principios de la ley islámica–.

En el presente trabajo nos vamos a centrar en la primera de las prohibiciones, la usura, por las implicaciones que tuvo en la configuración de los métodos de financiación islámicos. Tal y como analizaremos en próximas líneas, lo que la ley islámica prohíbe es el exceso de cantidad o la diferencia de calidad respecto a lo que fue pactado en la transacción en el momento inicial, es decir, aquello distinto al préstamo que el deudor ofrece al acreedor, así como los retrasos y las modificaciones del cumplimiento. El islam considera que la usura tiene efectos negativos para la sociedad por los siguientes motivos:

- 1- La primera razón es que el islam apuesta firmemente por la relación entre los ingresos y el esfuerzo, lo cual no existe en el caso de los acreedores que ofrecen préstamos con intereses, pues obtienen una cantidad extra a la ofrecida –el interés– sin ningún esfuerzo. Ello sería beneficioso a los acreedores solo a costa de que fuese oneroso a los deudores, lo cual está prohibido por la ley islámica, que es contraria a las relaciones económicas que perjudiquen a una de las partes, mostrándose solo favorable de las relaciones que benefician a todas las partes y el conjunto de la sociedad.
- 2- Otro motivo no menos importante sería que, frente a la cooperación económica entre individuos que propugna el islam, los préstamos con interés impulsan el egoísmo individual frente a la sociedad. Esto va en la dirección completamente opuesta al famoso hadiz de Mahoma de que “ninguno de vosotros será un verdadero creyente hasta que no desee para su hermano lo que desea para sí mismo”.
- 3- Además, los tipos de interés incrementan la desigualdad y la inestabilidad dentro de la sociedad. Por un lado, tendríamos a los inversores de capital, que se beneficiarían de la práctica de la usura sin ningún esfuerzo. Por otro lado, quienes necesiten

financiación se verían perjudicados por unos intereses que supondrían que su esfuerzo fuese arrebatado por los acreedores, de modo que la dependencia económica de los deudores respecto a los prestamistas iría siempre en aumento. (Orozco, 2012, pp. 88-90; Alvares, 2014, p. 308)

1.3. El concepto de la usura en el Corán y los hadices

La usura tiene una amplia presencia en las principales fuentes del derecho islámico. Si atendemos al Corán, el concepto de riba aparece mencionado en cuatro capítulos diferentes y cronológicamente se disponen en el siguiente orden (30: 39; 3: 130; 4: 161; 2: 275-281).

- “¡Creyentes! No usureéis doblando (la ganancia) una y otra vez ¡Y temed a Dios! Quizás así prosperéis.”
- “¡Creyentes! ¡Temed a Alá! ¡Y renunciad a los provechos pendientes de la usura, si es que sois creyentes!
- “Por usurear, a pesar de habérseles prohibido, y por haber devorado la hacienda ajena injustamente. A los infieles de entre ellos les hemos preparado un castigo doloroso”.
- “Quienes usurean no se levantarán sino como se levanta aquél a quien el Demonio ha derribado con sólo tocarle, y eso por decir que el comercio es como la usura, siendo así que Alá ha autorizado el comercio y prohibido la usura. Quien, exhortado por su Señor, renuncie conservará lo que haya ganado. Su caso está en manos de Alá. Los reincidentes, éstos serán los condenados al Fuego y en él permanecerán para siempre.” (Hernández, 2013, p. 8; Alvares, 2014, p. 307).

Como se puede observar, el Corán prohíbe tajantemente la usura, pero vagamente alude al significado del concepto. De cara a conocer en detalle dicho significado, los ulemas se basan en los hadices (Martos, 2008, p. 434). A semejanza del Corán, algunos hadices tampoco describen la riba, sino que se centran en la amonestación moral de su práctica y el castigo que sus practicantes recibirían en la otra vida.

- Según al-Tulaytuli: “Dijo el Enviado de Dios: Hay setenta y dos clases de usura, de las cuales la menos grave es como yacer con la propia madre y la peor es como si uno violase el honor de su hermano”.
- En palabras de ‘Abd Allah b. Mas‘ud, uno de los compañeros de Mahoma:” El profeta condenó al que acepta la riba, el que lo paga, es testigo y el que lo escribe”. Esta es la razón por la que se hayan redactado y conservado tan pocos documentos que tratan sobre transacciones usurarias.
- “Contó Abu Hurayra que el Profeta (bendiciones) dijo: “Está acercándose un momento en el que sólo el usurero permanecerá, y si no recibe usura, algo de su vapor le alcanzará”. Ibn Isa dijo: “Algo de su polvo les alcanzará”. Este hadiz se trataría una referencia a la hora del fin del mundo, siendo la usura uno de los efectos negativos que causaría.

Los restantes hadices relativos a la *riba* tratan sobre los tipos de transacciones que serían usurarias. En concreto, habría seis productos cuyo intercambio podría incurrir en usura: el trigo, la cebada, los dátiles, la sal, el oro y la plata, los cuales solo podían intercambiarse en el acto y en la misma medida. Reflejo de ello es el siguiente hadiz: “Malik b. Aws contó que había oído decir a ‘Umar b. al-Jattab (califa): “El Profeta dijo: “Oro por oro es *riba*, excepto en el acto (cambiadas inmediatamente), trigo por trigo es *riba*, excepto en el acto, cebada por cebada es *riba*, excepto en el acto, dátiles por dátiles es *riba*, excepto en el acto.” Otros compañeros del profeta que escucharon o fueron testigo de este escrito como es Abu Sa’id al-Judri, Abu Hurayra, ‘Ubada b. al-Samit y ‘Abd al-Rahman, los tres coinciden en la misma versión”. Buen ejemplo de una transacción ilícita es este hadiz: “Contó Abu Sa’id al-Judri que, una vez, Bilal le llevó una clase especial de dátiles al Profeta y el Profeta le preguntó: “¿De dónde has traído esto?”. Bilal le respondió: “Tenía unos dátiles de menor calidad y cambié dos medidas de ellos por una de estos para que el Profeta los comiera.” Entonces el Profeta le dijo: ¡Cuidado!, eso es *riba*, no lo hagas, sino que, si quieres dátiles de mayor calidad, vende los tuyos por dinero y, después, cómpralos con ese dinero”.”.

El hecho de tener que intercambiar los citados productos en el acto y en la misma cantidad implicaba que el aplazamiento y el incremento se considerasen usura, tal y como apunta el siguiente hadiz: “Contó Usama b. Zayd que el Profeta (bendiciones) dijo: “Ciertamente, la *riba* se da con el retraso”.”. En el supuesto de que lo intercambiado fuesen varios de estos productos distintos entre sí, caso de oro por plata, sería legal la transacción, pero solo si se realizase en el acto, pues si se llevara a cabo en un momento aplazado se consideraría también usura.

El Corán y los hadices reflejarían que la *riba* fue prohibida inicialmente para los judíos de Medina que la practicaban en el comercio. De todos modos, pronto la prohibición se aplicó a todos los habitantes del mundo islámico, bien fuesen musulmanes, pero también cristianos, judíos o paganos: ciertamente, el derecho económico islámico es aplicable a todos los habitantes del mundo islámico. Respecto a los castigos que tanto el Corán como los hadices atribuyen a la práctica usuraria, se limitan a la condena moral que causaría penalidades en la otra vida. Claro ejemplo lo ofrece al-Wansarisi: “La igualdad de los musulmanes y los corruptos (personas que practican la *riba*) a la hora de emitir una sentencia legal, es parte de la dignidad del islam y su excelencia. El Profeta dijo: “Humilladlos, pero no los oprimáis; despreciadlos y no los honréis; llamadlos por sus nombres, pero no les deis *kunyas* “apodosos””. (López, 2014, pp. 71-76, 87).

1.4. La *riba* en la escuela jurídica malikí

La polisémica interpretación de las fuentes del derecho islámico por parte de los ulemas dio lugar a la creación, a lo largo del siglo IX, de cuatro escuelas jurídicas dentro del sunismo, que han continuado vigentes hasta la actualidad: la malikí, la hanafí, la shafí’í y la hanbalí. Cada una de estas escuelas cuenta con sus propios tratados jurídicos, diferentes maneras de resolver problemas similares y una forma distinta de aplicar la prioridad en las fuentes jurídicas. Ciertamente, hubo variadas cuestiones cuya regulación no fue posible con las fuentes fundamentales del Corán y los hadices, al tratarse de casos que no habían sido

planteados durante la vida de Mahoma –bien por ser novedades que surgieron posteriormente o por cualquier otra razón–. En esos casos, se emplearon herramientas jurídicas distintas a las citadas fuentes: el consenso (*iyma*) entre los ulemas; la analogía (*qiyas*) de un caso respecto a otro; la búsqueda del bienestar general (*maslaha*); y el razonamiento individual (*ra'y*).

El presente trabajo se basa en la regulación efectuada por el malikismo, ya que la mayoría de la población musulmana en Europa, originaria del Magreb, se adscribe a esta escuela jurídica. Su creador fue el jurista Malik b. Anas, residente en Medina. Esta ubicación habría sido fundamental para la expansión de su jurisprudencia hasta el Occidente islámico: los ulemas magrebíes que peregrinaban a La Meca pasaban por la cercana Medina, siendo muchos los que en ella aprendieron con el citado jurista. El malikismo se caracteriza porque basa su jurisprudencia en el contenido del Corán y la sunna, siendo también partidaria de la analogía y, especialmente, del razonamiento individual, siempre que esta última solución aporte bienestar general. En todo caso, le da al razonamiento individual una menor importancia que la escuela hanafí de Iraq (Martos, 2008, pp. 438-440).

Dentro de los tratados jurídicos malikíes, uno de los más destacados es la *Bidaya* de Averroes (1126-1198). Respecto a la usura, podía tener dos orígenes. Uno de ellos eran las deudas (*riba al-duyun*): si bien los préstamos sin interés solían devolverse en el plazo previamente acordado, en la época preislámica fue habitual ampliar dicho plazo a cambio de devolver una mayor cantidad, siendo esta una práctica usuraria. Otra opción usuraria era rebajar la cantidad a devolver por pronto pago, pese a que en este caso no todos los ulemas lo consideraban prohibido.

El segundo origen de la *riba* eran las ventas, bajo dos variantes. Si atendemos a la usura de retraso (*riba al-nasi'a*), se produce cuando, siendo el beneficio del acreedor el resultado de una obligación, el deudor incumple su obligación de entrega en la fecha acordada. Los productos susceptibles de este tipo de *riba* son los mencionados por el profeta (oro, plata, dátiles, etc.). En cuanto a la usura del incremento estipulado (*riba al-fad*), sucede cuando, siendo el beneficio resultado del intercambio mano a mano de bienes del mismo género, se produce un incremento en una de las partes.

En resumen, la visión de los juristas respecto a las transacciones que son lícitas con los seis productos susceptibles de *riba* según los hadices –y aquellos productos que por analogía también podían enmarcarse en prácticas usurarias– es la siguiente:

- Cuando los seis citados productos –u otros identificados por analogía– son de las mismas características, la transacción es lícita si se intercambia la misma cantidad en el acto, evitando retrasos que conlleven incurrir en usura.
- En el caso de que sean productos diferentes, es lícito que la cantidad no sea la misma, teniendo que intercambiarse en el momento. Cuando una de las partes es moneda, en cambio, la entrega sí que se puede aplazar, siempre que no haya un incremento de una de las partes por el aplazamiento (Hernández, 2021b).

1.5. La usura en la práctica comercial y financiera de al-Andalus

Después de haber analizado la teoría legal del islam respecto al concepto de *riba*, en el presente apartado examinaremos la presencia de las prácticas usurarias en el comercio y los zocos –mercadillos urbanos al aire libre en los que se realizaba la compraventa de productos– de al-Andalus. Ciertamente, dicha región medieval –que por entonces estaba integrada en el Magreb– es un buen reflejo del rico debate mantenido por los ulemas sobre la licitud o no de la comercialización de productos como los alimentarios o los metales preciosos, el cambio de moneda, etc. De este modo, abundan las opiniones distintas que los ulemas mantuvieron al respecto, las cuales iban desde la prohibición estricta hasta la permisividad más flexible.

‘Abd al-Malik b. Habib fue uno de los primeros ulemas andalusíes que trató de identificar y prohibir las prácticas usurarias en los zocos de al-Andalus. Se mostraba muy crítico ante los cambistas, a quienes acusaba de practicar la usura. El cambio de metales preciosos podía realizarse tanto con moneda como con metal sin acuñar, de modo que los ulemas apostaron por hacer el intercambio a través del peso y no la cantidad de monedas, pues estas últimas podían variar de peso y de cantidad de metal precioso. ‘Abd al-Malik b. Habib defendía que no se debía cambiar moneda por metal sin acuñar, debido a que tenía que poder usar el mismo tipo de medida para evitar posibles incrementos. De hecho, el impulso a esta interpretación llevó a que en al-Andalus se pusiese en valor el siguiente hadiz: “contó Abu Sa’id al-Judri que el Profeta prohibió el cambio de metales preciosos (*sarf*)”. Sin embargo, hubo otros ulemas que sí que aceptaron el cambio de metales preciosos como una herramienta indispensable para el comercio, caso de Ibn Maya (824-887).

Ibn ‘Abd al-Ra’uf, que fue el encargado del Zoco Mayor de Córdoba a mediados del siglo X, relata que podía prohibir comerciar a los cambistas que realizasen operaciones a plazo –es decir, que no se resuelvan en el acto– y, en general, a las personas sospechosas de haber obtenido algún beneficio ilícito. Los cambistas de los zocos podían ser tanto musulmanes como judíos o cristianos –ambas comunidades religiosas formaron buena parte de la población del mundo islámico medieval–, por lo que los ulemas regulaban la actividad de cualquier persona que practicase la usura, independientemente de su religión. Ibn ‘Abd al-Ra’uf expone que incluso los extranjeros que querían comerciar en el zoco debían ajustarse a la ley islámica sobre la usura.

Si pasamos a los castigos para quienes incurrían en *riba*, dependían de la gravedad y la reiteración en la infracción. La pena más leve era entregar los beneficios provenientes de actividades ilícitas como limosna, pese a que para Alá este no sería un bien de la propiedad del infractor y la limosna teóricamente debiese provenir de sus propias ganancias. Castigos más severos eran los azotes, la cárcel e incluso la expulsión del zoco. Estas sanciones se aplicaban exclusivamente en el zoco –que era la competencia de encargados como Ibn ‘Abd al-Ra’uf–, de modo que las transacciones usurarias sí que se realizaban de forma voluntaria y sin ninguna pena material en otros espacios, más allá del castigo moral y en la otra vida que Alá aplicaría a los usureros.

El ulema Averroes explica la jurisprudencia malikí sobre el trato que debía existir con los usureros, actuando de tres maneras dependiendo de la procedencia de los bienes que intervienen en la transacción:

- Predominantemente lícita: Cuando una parte de las ganancias proviene de prácticas ilícitas como el incremento en las transacciones, se debe de devolver a su dueño en el caso de se conozca su identidad, pudiendo también darse como limosna. El motivo para seguir este procedimiento es que la mayoría de los ulemas consideran que la parte ilícita contamina la lícita.
- Predominantemente ilícita: Se recomienda evitar estas transacciones, pudiendo solamente adquirir mercancías lícitas. Es admisible aceptar comida, regalos y donaciones de estos usureros, aunque sea preferible no aceptar estos ofrecimientos.
- Totalmente ilícita: Si todas las pertenencias se han adquirido de forma ilícita o forman parte de una deuda, existen tres opciones. La primera es que no se pueda realizar ningún tipo de transacción, debido a que estos bienes deberían destinarse a sanear las deudas. Otros ulemas apuestan por una segunda opción, consistente en permitir la comercialización, siempre que no se acepte regalos o donaciones, para no perjudicar a los acreedores de los deudores. La tercera opción, respaldada por juristas como Ibn Sahnun, ‘Abd al-Malik b. Ḥabīb e Ibn ‘Abdus (juristas), permiten aceptar cualquier regalo, donación o transacción, pero solo en el caso de que los bienes se hayan obtenido de forma lícita (Hernández, 2021^a, pp. 129-133).

2. La banca islámica moderna

Una vez explicado el origen y desarrollo del marco financiero islámico, ha llegado el momento de analizar la configuración, características y funcionamiento de la banca islámica moderna, desarrollada en las últimas décadas. Basándose en los principios éticos y morales del islam, se trata de un modelo financiero alternativo al occidental, eliminando prácticas usurarias para que la financiación se encamine solamente hacia el desarrollo económico y social y, por tanto, hacia el bienestar general. La prohibición de los tipos de interés lleva a que cualquier ganancia de una operación financiera esté ligada al esfuerzo, el trabajo y el riesgo (Sánchez, Calderón, 2014, p. 72).

2.1. Configuración de una banca adaptada a la economía actual

2.1.1. Los primeros bancos islámicos modernos (1963-1979)

Durante los siglos XIX y la primera mitad del siglo XX, el mundo islámico vivió una progresiva colonización por parte de países europeos, de modo que las instituciones financieras de las metrópolis se extendieron a lo largo y ancho de dicho mundo. Sin embargo, el fin de la II Guerra Mundial en 1945 marcó el fin del paradigma colonizador, pues las potencias europeas se debilitaron y la Organización de las Naciones Unidas promovió la independencia política de las naciones dominadas. Es entonces cuando, en los nuevos estados, se empezó a desarrollar la idea de adquirir una independencia económica, además

de la política. En el mundo islámico, en paralelo, se estaba desarrollando una puesta en valor del modo de vida basado en prácticas musulmanas (Benali, 2017, 109-110; Orozco, 2012, p. 17). Todo ello impulsó que se empezase a desarrollar la idea de crear una banca islámica moderna, sobre todo en los nuevos estados musulmanes del sudeste asiático –ejemplo de Indonesia, Malasia, Bangladés, etc.– y Oriente Medio –caso de Pakistán–, con el objetivo, por un lado, de ajustar las operaciones financieras a la sharía o ley islámica; y, por otro lado, promover una banca más equitativa y accesible para los sectores de la población más desfavorecidos (Orozco, 2016, 128-133).

Si bien la idea se concibió en el mundo islámico no árabe, fueron los países árabes de Oriente Próximo quienes lograron llevarla a la práctica: el fuerte crecimiento económico que esta región tuvo gracias a sus explotaciones petrolíferas posibilitó que empezasen a crear instituciones financieras islámicas que, teniendo la legitimidad de que se basaban en la sharía, les ayudaron a diversificar sus inversiones (Abuamria, 2006, p. 87; Benali, 2017, p. 88). El primer banco islámico fue el Mit Ghamr Savings Banks, fundado en Egipto en 1963. Pese a su carácter pionero, no tenía la intención de proyectar una imagen demasiado islámica entre la población, pues temía que fuese reprimida por el régimen nacionalista árabe que gobernaba el país. Respecto a las características de esta entidad, no concedía intereses a sus clientes por el depósito de capital en las cuentas de ahorro, de las cuales se podía retirar el efectivo a corto plazo. En cambio, los fondos depositados en las cuentas de inversión tenían una retirada de efectivo restringida y sus beneficios eran proporcionales a la inversión realizada.

Un hito importante en la consolidación de los métodos financieros islámicos sucedió en 1973, cuando la Organización de la Cooperación Islámica creó el banco de desarrollo Dubai Islamic Bank. Ciertamente, a partir de entonces se crearon distintos bancos islámicos privados y públicos a lo largo de Oriente Próximo, proporcionando servicios comerciales y de inversión a la comunidad musulmana. Este desarrollo financiero se enmarcó en el boom petrolífero vivido durante y después de las crisis de 1973 y 1979 (Orozco, 2016, p. 92). Las operaciones ofrecidas por estos bancos islámicos eran básicas, debido a la poca madurez financiera, de modo que seguían un método de financiación parecido al de la banca convencional (Benali, 2017, pp. 100-101; Abuamria, 2006, p. 88).

2.1.2. Expansión territorial de la banca islámica: 1980-2003

Las décadas de 1980 y 1990 coinciden con la etapa de un mayor desarrollo de las finanzas islámicas. De hecho, si en los años sesenta existían solamente cinco bancos islámicos, para los noventa ya habían alcanzado la cifra de doscientas entidades, albergando para entonces más de 8000 sucursales. Asimismo, las instituciones islámicas renovaron su estructura financiera a partir de 1990, implantando nuevos instrumentos financieros más complejos para atender a las demandas de los negocios modernos. Igualmente, es importante destacar que, ante estos cambios en los mercados financieros, muchos bancos con estructuras convencionales –caso de Arab Bank, Gulf International Bank, ABN Amor y City Bank– empezaron a ofrecer depósitos e hipotecas islámicas, así como operaciones financieras no relacionadas con los intereses, con la intención de atraer y fidelizar al mercado potencial compuesto por los miembros de la comunidad musulmana.

En este periodo, el Oriente Próximo árabe continuó siendo el epicentro del desarrollo del sistema financiero islámico. Precisamente, allí se crearon las entidades más importantes de esta fase, en concreto en Catar –Qatar International Islamic Bank en 1990–, Palestina –Arab Islamic Bank en 1990–, Líbano –Al Baraka Bank en 1992–, Irak –Islamic Bank for Investment and Development en 1993–, Kuwait –International Investment Group en 1993–, Baréin –ABC Islamic Bank en 1995 y Citi Islamic Investment Bank en 1996–, Yemen –Saba Islamic Bank e Islamic Bank for Finance and Investment, ambos en 1996– y Jordania –Islamic International Arab Bank en 1998–.

Con todo, el rasgo más destacado de la banca islámica de esta fase es que alcanzó casi todo el mundo, de modo que, según el FMI, esta clase de entidades alcanzaron 48 países. En la década de 1980, el sistema financiero islámico se extendió al mundo islámico no árabe, especialmente a los países de Pakistán, Bangladés, Indonesia y Malasia (Benali, 2017, pp. 106, 109). Si pasamos al Magreb, el grupo financiero Al Baraka creó bancos en Túnez en 1983, Mauritania en 1985 y Argelia en 1991. Marruecos, en un principio, se mantuvo al margen de la banca islámica, negando la entrada al país al grupo bancario saudí Faisal en 1984; aunque, en los últimos años, el gobierno marroquí sí que está impulsando la consolidación de un sistema financiero islámico en su país. El citado grupo saudí Faisal logró crear el primer banco islámico en Europa, precisamente en Suiza (Benali, 2017, p. 101; Orozco, 2008, pp. 128-133).

Toda esta expansión posibilitó que, para finales de la década de 1990, los activos y los depósitos de la banca islámica alcanzasen 176.000 y 112.000 millones de dólares, respectivamente, en tanto que los derechos de los accionistas rondaban los 7.000 millones de dólares. En el año 2011, los accionistas disponían de 100.000 millones de dólares de depósitos de inversión. El crecimiento de este modelo fue impulsado por la creación en 1981 del centro de investigación islámico y la institución de formación, cuyo fin fue expandir los conocimientos e innovaciones sobre las finanzas islámicas (Abuamria, 2006, p. 88; Benali, 2017, p. 101).

2.1.3. Consolidación de la banca islámica en el Magreb y Europa (2004-Actualidad)

En las últimas dos décadas, las finanzas islámicas han fortalecido notablemente su implantación en el norte de África y Europa: los bancos islámicos de Oriente Próximo han tenido un especial interés en orientarse hacia los mercados norteafricano y europeo, en tanto que los países de dichas regiones han facilitado su implantación a través de nuevas regulaciones financieras.

Si nos centramos en el norte de África, el sistema financiero islámico ha tenido dificultades para su implantación allí, debido a los desincentivos que han supuesto tanto las revueltas políticas como el escaso desarrollo experimentado por la región, en comparación con el crecimiento de los países del Golfo Pérsico y del sudeste asiático (Orozco, 2016, p. 5). Egipto, pese a ser el primer país que contó con un banco islámico, el crecimiento y desarrollo económico de este sistema financiero se ha visto estancado por motivos políticos: consiste en un duopolio que abarca el 4% del mercado financiero egipcio (*17bid.*, 2012, pp. 91-92). En el caso de Túnez y Marruecos, en 2007 sus respectivos gobiernos han introducido legislaciones que posibilitan usar instrumentos financieros alternativos a los convencionales. En 2009, el presidente de Túnez Ben Ali fundó el primer banco islámico del país (Sánchez, 2006, p. 74). En Argelia, por su parte, existen actualmente dos bancos islámicos y dos compañías de seguros

islámicos (*takaful*), además de que buena parte de los bancos convencionales ofrecen servicios financieros islámicos. En el país argelino no existe un marco legal que regule estas actividades, por lo que responden a las demandas puntuales de ciertos sectores de la población (Orozco, 2016, p. 5).

La banca islámica está posibilitando que países europeos suplan su escasez de liquidez a través de grandes capitales musulmanes que han encontrado allí una rentabilidad eficiente. Dentro de Europa, Reino Unido ha sido pionero en la creación de bancos comerciales islámicos: el Islamic Bank of Britain en 2004 y el European Islamic Investment Bank en 2006. Su creación fue abalada por el asesoramiento de los fondos de liquidez provenientes de los países islámicos, además de tener un importante mercado potencial dentro de la numerosa población musulmana de Gran Bretaña, mayoritariamente de origen pakistaní. Esta potencial doble clientela, externa e interna, ha llevado al gobierno de Londres a emitir parte de su deuda pública a través de bonos islámicos (*sukuk*), que son bonos gestionados por la banca islámica que no generan intereses sino dividendos (*vid. infra*). La creciente competencia de las entidades islámicas dentro del mercado financiero británico ha llevado a que ciertos bancos europeos convencionales hayan abierto nuevas líneas de negocio adaptadas a la comunidad musulmana, como cuentas corrientes, hipotecas y cuentas de inversión (González, 2006, p. 74).

Con el inicio del nuevo milenio, varios países musulmanes han creado nuevas organizaciones, como el Islamic Financial Service Board en 2002 y el Consejo de Bancos Islámicos e Instituciones Financieras Islámicas en 2007, que ofrecen asesoramiento jurídico y religioso a las instituciones que se adentran en las actividades financieras islámicas, de cara a corregir los posibles errores que se puedan dar en los contratos o productos islámicos ofertados en el mercado. Asimismo, dichas organizaciones han ayudado a crear nuevos mercados de capital, índices de bolsas e instrumentos financieros, con la intención de garantizar el correcto funcionamiento de la banca islámica gracias a la creación de un marco adaptado a dicho sistema financiero (Orozco, 2008, pp. 128-133; Sánchez, Calderón, 2014, pp. 74-76)

En definitiva, la banca islámica consiste en un mercado financiero con una alta tasa de crecimiento de entre 10 y 15% a nivel global (González, 2006, p. 73). Con todo, cabe destacar que, desde el boom petrolífero protagonizado por los países árabes de Oriente Próximo en la década de 1970, el nivel de crecimiento del sistema financiero islámico ha ido disminuyendo.

2.2. Singularidad de la banca islámica respecto a la banca convencional occidental

El sistema financiero occidental se centra exclusivamente en la creación de riqueza, buscando el máximo beneficio económico posible. En el caso de la banca islámica, basada en la sharía, busca el beneficio económico solo en la medida en la que aumenta la riqueza de las distintas partes y, en última instancia, del conjunto de la sociedad, creando bienestar general. De este modo, el principal objetivo de las finanzas islámicas es facilitar las transacciones e intercambios de bienes reales, no creando recursos ficticios que carecen de valor añadido para la economía real. Ciertamente, la banca islámica, actuando como intermediaria y teniendo

una participación efectiva en los proyectos al asumir riesgos, contribuiría al desarrollo socioeconómico de la comunidad musulmana y de los países islámicos (Lotfi, 2017, pp. 75-76).

Según los economistas partidarios de las finanzas islámicas, estas contribuyen al desarrollo por los siguientes motivos:

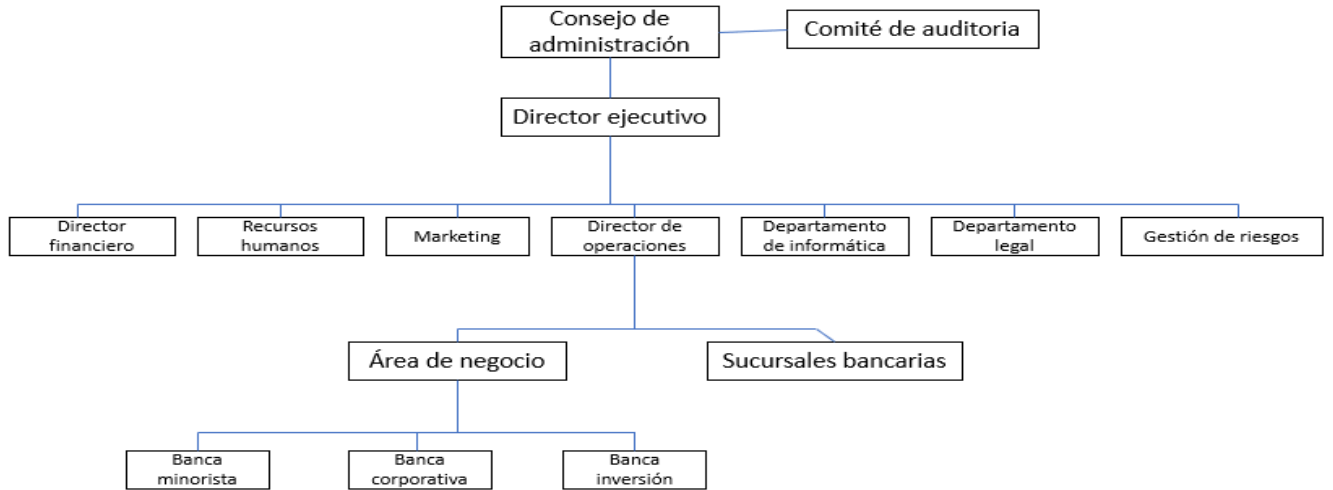
- 1- Los valores culturales de la banca islámica facilitarían el acceso a los circuitos de créditos de sectores sociales tradicionalmente ajenos a ellos, impulsando la acumulación de capital y generando desarrollo endógeno.
- 2- Al no estar sujeta a los tipos de interés, la economía islámica no tiene el riesgo de las fluctuaciones especulativas, creando un marco económico más sostenible y moderado (Orozco, 2012, pp. 87-90).
- 3- Las finanzas islámicas mantienen una estrecha relación con la economía real, contribuyendo a la producción e intercambio de bienes tangibles y servicios reales.
- 4- Al orientar el dinero hacia proyectos rentables y productivos de la economía real, la tasa de desempleo tiende a disminuir.
- 5- El sistema financiero islámico fomenta el ahorro, la inversión y la participación conjunta entre el capital y el trabajo (Lotfi, 2017, pp. 76-77).
- 6- El modelo bancario islámico promueve una redistribución más equitativa de la riqueza, pues aplica el azaque, esto es, el impuesto del 1 al 2,5% sobre las cuentas corrientes y de ahorro, aquellas que no participan en inversiones. Este azaque se emplea para beneficiar a los sectores más desfavorecidos de la sociedad, pues con él se realizan actos de caridad, se construyen escuelas u hospitales, etc. (Sánchez, 2006, p. 67).

Más allá de los objetivos socioeconómicos, las diferencias entre la banca islámica y la convencional también se observan en su estructura organizativa, pues las entidades islámicas cuentan con áreas de las que carecen las entidades occidentales. Para empezar, tiene un departamento que se encarga de gestionar el azaque. Asimismo, dispone de un consejo de supervisión de la sharía, el cual se encarga de controlar, aconsejar y orientar para que todas las operaciones financieras de la entidad se rijan por la ley islámica, aportando así confianza y seguridad a los clientes musulmanes (Sánchez, 2006, p. 67). A continuación, se indican las funciones del citado consejo de supervisión:

- Resolver dudas relacionadas con la ley islámica y los productos financieros que ofrece la banca islámica.
- Emitir fetuas, esto es, respuestas religiosas ante cuestiones económicas.
- Presentar recomendaciones.
- Supervisar los métodos empleados por la banca islámica.
- Adaptar normas financieras internacionales a la sharía.
- Ofrecer formación para el aprendizaje de la ley islámica.
- Organizar eventos para difundir los conocimientos sobre las finanzas islámicas, asesorando igualmente a otras entidades convencionales para que incorporen los instrumentos financieros de la banca islámica (Benali, 2017, p. 137).

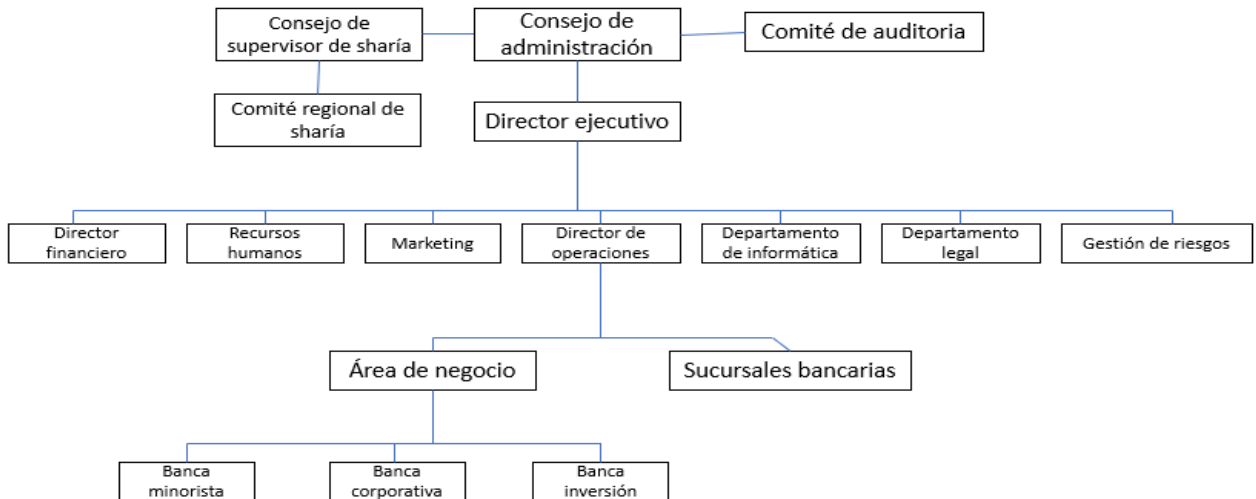
Los dos organigramas siguientes muestran la diferencia existente entre la organización de un banco convencional y uno islámico:

Figura 3.1: Organigrama de la banca convencional



Fuente: Elaboración propia. A partir de <https://maniqui-es.com/finanzas-personales/las-finanzas-islamicas/36454-comparar-las-estructuras-de-los-bancos-comerciales.html>

Figura 3.2: Organigrama de la banca islámica



Fuente: Elaboración propia. A partir de <https://maniqui-es.com/finanzas-personales/las-finanzas-islamicas/36454-comparar-las-estructuras-de-los-bancos-comerciales.html>

El siguiente cuadro refleja las diferencias teóricas más relevantes entre los modelos bancarios convencional e islámico:

Cuadro 1: Diferencias teóricas entre la banca islámica y la convencional

Banca islámica	Banca convencional
Dirigido por la ley islámica	No sigue ninguna norma religiosa
Recursos financieros a favor de sectores más desfavorecidos. Planes de inversión para reducir la desigualdad económica	No muestra preocupación por la desigualdad y tiende a crear una brecha dentro del nivel de vida de la sociedad
Facilita recursos financieros para las personas pobres	Dispone de fondos sociales con finalidad social
Prohibido el uso de los intereses	Utilización de intereses como fuente de ingresos
Operaciones sin incertidumbre ni alto riesgo	Existe la incertidumbre y el alto riesgo
Riesgo compartido entre el cliente y banco	Solo el cliente asume el riesgo
Responsabilidad social	Maximización de beneficios

Fuente: Elaboración propia. A partir de Orhan, 2011, p. 2.

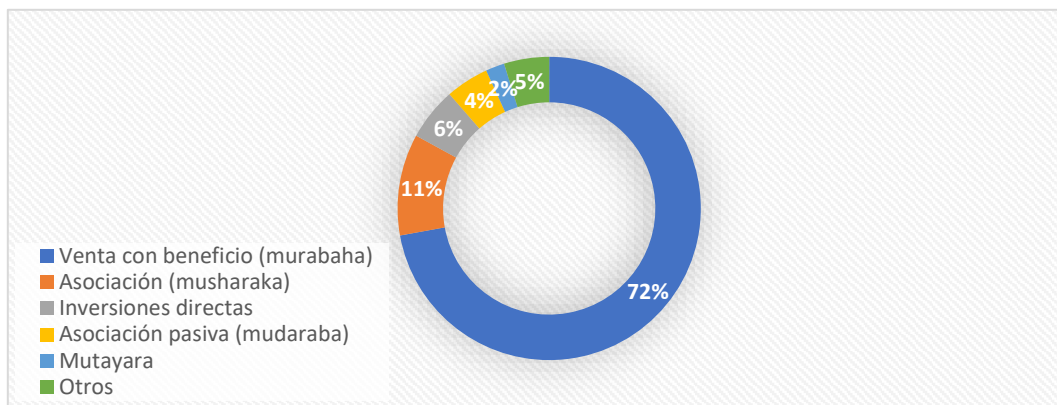
2.3. Principales instrumentos financieros

Los contratos de la banca islámica se caracterizan por el hecho de que todas las partes asumen riesgos tanto en las pérdidas como en las ganancias. Por un lado, la remuneración de las personas que depositan fondos en las cuentas de este tipo de entidades financieras proviene de participar en los beneficios generados por el banco. Por otro lado, los prestatarios de préstamos otorgados por las entidades asumen cualquier riesgo de pérdida o ganancia. El objetivo que persiguen estos contratos financieros es que no se generen incrementos inesperados y manipulaciones en los precios a través de políticas de variabilidad, perjudicando económicamente el bienestar de las personas (Sánchez, Calderón, 2014, p. 73).

Si bien la banca islámica puede ofrecer préstamos a personas necesitadas de financiación sin ánimo de lucro –es decir, de una manera solidaria–, lo más habitual es que los préstamos se concedan para participar en los beneficios o pérdidas que el deudor pueda generar –dicho de otro modo, siendo socios de él– (Sánchez, 2006, p. 63). Partiendo de esta última opción de financiación, surgen los contratos financieros respaldados por la ley islámica, es decir, son aceptados como lícitos por los principios del derecho islámico. Estos contratos se basan en distintos tipos de acciones económicas:

- Participación en los riesgos y beneficios de una inversión: El banco hace de intermediario entre el prestador y el prestatario, participando él también en el proyecto y asumiendo parte de los potenciales riesgos y beneficios.
- Compraventa o arrendamiento: El banco compra un bien o servicio, o arrenda un activo, a cambio de un margen de ganancia.
- Oferta de un servicio: El banco recibe un honorario a cambio de él.
- Otras acciones económicas: Por ejemplo, la emisión de deuda a través de bonos (Abu-Alkheil, 2012, p. 11).

Figura 4: Los contratos de financiación islámicos ordenados según el porcentaje de uso.



Fuente: Elaboración propia. A partir de Abuamria, 2006, p. 90.

a) Contratos de participación

- **Contrato de asociación (*musharaka*)**

Consiste en la participación conjunta de varias personas físicas o jurídicas en el capital de un proyecto, en el que todas las partes participantes se benefician de las ganancias que el proyecto aporte, siendo igualmente corresponsables de las potenciales pérdidas que se pudiesen generar. Mientras que los beneficios se reparten a través del porcentaje acordado en el contrato, las pérdidas se asignan atendiendo a la proporción del capital invertido.

- **Contrato de asociación pasiva (*mudaraba*)**

Acuerdo en el que la parte inversora –a través de la intermediación del banco– aporta el capital requerido por la parte trabajadora de cara a desarrollar un proyecto. La parte inversora obtiene beneficios a través del porcentaje que el banco acuerda con la parte trabajadora al firmar el contrato. El capital invertido por el banco procede de los depósitos de los clientes, por lo que estos asumen un riesgo de perder dicho capital en caso de potenciales pérdidas, pero también se benefician de las ganancias que se puedan generar por la puesta en marcha del proyecto. El riesgo que supone llevar a cabo la inversión es calculado previamente por expertos del banco que realizan un estudio de viabilidad económica, para considerar si realmente es rentable el proyecto.

La parte trabajadora es la responsable de la administración del proyecto, siendo también la única en responder frente a las pérdidas ocasionadas por la mala gestión de la actividad. En cambio, tal y como hemos visto, los beneficios se distribuirán entre las partes en función de lo establecido en el contrato.

b) Contratos de compraventa

- **Contrato de venta con margen de beneficio (*murabaha*)**

Según podemos observar en la figura 3, es el instrumento financiero claramente más empleado, contando con el 72% del total de contratos realizados por la banca islámica –con todo, es importante precisar que hay ulemas que defienden que este tipo de contrato no se ajusta a los principios de la ley islámica–. La *murabaha*, más que un préstamo con intereses, es una compraventa entre varias partes, que normalmente se ejecuta con operaciones financieras a corto plazo. Esta operación consiste en que el banco compre un determinado producto que un cliente demanda, para posteriormente vendérselo con un margen de beneficio, pagando ese precio total a plazos. Esta fórmula financiera puede ser empleada en diferentes ámbitos económicos tanto en arrendamiento, importaciones o pagos aplazados, y ha sido fomentada por los bancos islámicos con la intención de generar plusvalías que les permitan obtener beneficios.

El montante y la duración de la deuda son acordados previamente en el contrato de compraventa por el banco y el cliente. Para que un contrato de *murabaha* sea válido con la ley islámica, debe de cumplir una serie de requisitos: en primer lugar, el titular del producto en venta debe ser su propietario y estar presente; en segundo lugar, el propietario debe ser apto para realizar de manera válida actos jurídicos –es decir, no estar incapacitado de forma judicial, ya sea por temas psíquicos o físicos–; en tercer y último lugar, la compra debe ser efectiva por el banco.

- ***Mutayara***

Estamos ante un contrato parecido a la *murabaha*, con la diferencia de que en este caso el banco compra y vende productos sin una demanda previa del cliente: puede ser de forma directa, cuando el banco es el encargado de comprar o vender productos; o también de manera indirecta, cuando la entidad financiera realiza estas operaciones a través de una compañía representante.

- **Venta aplazada (*bay al-mu'ayyal*)**

Transacción que consiste en la venta de un producto con el aplazamiento del pago, ya sea a plazos o en una fecha determinada establecida previamente en el contrato comercial.

- **Venta de entrega (*bay al-salam*)**

Se trata de un contrato en el que el vendedor –el banco– se compromete a suministrar un producto al comprador –el cliente– en la fecha futura que ambas partes acuerdan, mientras que el comprador tiene la obligación de pagarlo íntegramente cuando se firma el contrato. Actualmente, la escuela malikí considera que esta operación financiera es sospechosa de ser ilícita, pues interpreta que puede incurrir en la aleatoriedad por las fluctuaciones de los precios provocados por el mercado. En la antigüedad, sin embargo, la jurisprudencia islámica la empleó habitualmente en la compraventa de los bienes fungibles, con el objetivo de ayudar a los campesinos y mercaderes que dependían de su producción (Abuamria, 2006, pp. 89-91).

- **Arrendamiento (*iyara*)**

Contrato de arrendamiento en el que el arrendador es el propietario de un bien, por lo que, si bien el arrendatario tiene la obligación de conservarlo y cuidarlo, habría en principio un riesgo de mal uso de la propiedad del arrendador. Este potencial riesgo se solventa fijando un periodo de alquiler lo suficientemente largo como para que el arrendador amortice el coste del alquiler con las rentas periódicas. Al terminar el periodo del arriendo, el arrendatario puede comprar el bien en el precio que en ese momento tenga en el mercado. El único modo para poder cancelar el arrendamiento antes de finalizar el periodo de arriendo es con beneplácito de las dos partes.

El arrendamiento debe de cumplir con los principios de la ley islámica, por lo que no se debe de arrendar una propiedad que incurra en prohibiciones impuestas por el islam. Ejemplo de ello son los productos mencionados anteriormente, como el alcohol, el cerdo o la carne mortecina; y las operaciones donde participen la *riba* o la incertidumbre, caso de los juegos de azar.

- **Contrato de fabricación (*istisna*)**

Estamos ante un contrato en el que una parte se compromete a producir una determinada mercancía en el tiempo, precio, descripción y forma de pago allí establecidos. Una vez iniciada la producción, el contrato no se podrá cancelar de forma unilateral. La función principal de este contrato es financiar actividades o pequeñas empresas de turismo, comercio, inversiones de agronomía y el sector inmobiliario. De este modo, se utiliza con frecuencia en las hipotecas inmobiliarias. Además, guarda una gran similitud con el contrato de *murabaha*, a través del cual la entidad bancaria adquiere un bien para su posterior venta a un cliente con un diferimiento de pago. En el caso del contrato de *istisna*, el banco funciona como intermediario de la transacción, financiándola para más tarde recibir el pago fraccionado por parte del cliente (Sánchez, 2006, pp. 63-65; Benali, 2017, p. 128-129; Abu-Alkheil, 2012, p.12).

c) **Contratos de pago de honorarios**

- **Juala**

Se basa en un contrato que establece un honorario fijo –durante un periodo también fijado– para el banco a cambio de que este realice una tarea, como pueden ser la venta de productos.

- **Wakala**

Consiste en un contrato en el que el banco se convierte en representante de un cliente a cambio de un honorario fijo, de modo que la entidad financiera realiza una operación o tarea en nombre de dicho cliente. Este contrato es un documento público que normalmente se firma ante un notario, para dar derecho a un tercero –en este caso, el banco– para que actúe en representación legal para la realización de diferentes gestiones. En el documento se establecen las tareas y los derechos que tiene el banco para actuar en nombre del cliente, responsabilizándose exclusivamente de aquellos que se pudiera demostrar de no haber cumplido con lo indicado en el contrato (Sánchez, 2006, pp. 65-66).

- **Contratos gratuitos**

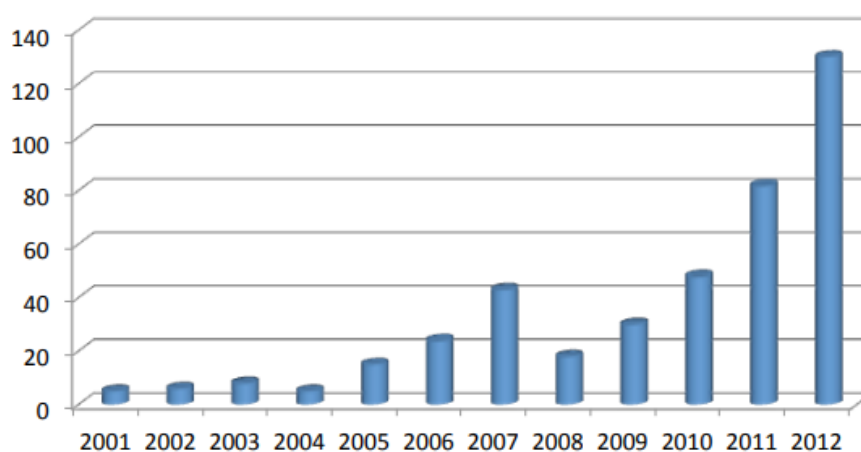
La banca islámica ofrece contratos cuyo único fin es promover la solidaridad y la justicia social entre la población, como el préstamo sin intereses (*qard al-hassan*), la dotación (*waqf*), el regalo (*hiba*) o la custodia con la confianza (*wadiaa wa damana*). Entre ellos, el más empleado es el préstamo sin intereses, que se considera una manera de financiación eficaz para los sectores de la población que tienen dificultades económicas para acceder a créditos convencionales. Por consiguiente, el prestador no tiene ninguna expectativa de recuperar el capital prestado (Benali, 2017, p. 132).

d) Otros tipos de contratos

- **Bonos islámicos (*sukuk*)**

Consisten en títulos de deuda adaptados a la ley islámica, esto es, certificados financieros que representan la propiedad de un activo, a través del cual se les otorga a los inversores el derecho de propiedad, asumiendo los beneficios y riesgos de la propiedad. Se trata de certificados de propiedad negociables en los mercados secundarios –parte del mercado financiero dedicado a la compraventa de elementos emitidos previamente en una oferta pública o privada–. Los bonos islámicos son instrumentos importantes e innovadores dentro de la estructura financiera de la banca islámica contemporánea, ofreciendo una interesante alternativa a los préstamos con intereses convencionales. Gracias a ello, la emisión de *sukuk* ha aumentado considerablemente en los últimos años, tal y como refleja la figura 5.

Figura 5: Emisión de bonos islámicos (*sukuk*) entre 2001 y 2012



Fuente: Anca, 2014, 3.

El bono islámico puede ser empleado en diferentes operaciones financieras, tanto en productos de participación como de compraventa o arrendamiento. De este modo, son destacables los *sukuk* que intervienen en los contratos de *murabaha*, *musharaka* e *iyara*. Entre ellos, la operación más habitual es la relacionada con el arrendamiento (*iyara*): en este

caso, el bono consiste en la transferencia de la propiedad del activo tangible, a cambio del pago de un alquiler por parte del propietario durante un determinado periodo tiempo a cambio de financiación (Sánchez, 2006, p. 66; Lotfi, 2017, pp. 41-42, 109-110).

- **Seguro islámico (*takaful*):**

Contrato de seguros cooperativo y mutualista, basado en compartir el riesgo, en el que las partes deberán de aportar una cantidad individual para formar un fondo común, el cual permitirá ayudar a algún miembro del grupo cuando este tenga pérdidas. Este contrato, basado en la cooperación y la responsabilidad, se considera como un seguro alternativo al convencional (Sánchez, 2006, p. 66). La diferencia que existe con los seguros convencionales es que el seguro islámico permite al cliente recuperar parte del dinero invertido en el fondo, dependiendo de la gravedad del siniestro. Además, el *takaful* cumple con los principios de la ley islámica, de modo que existe una responsabilidad mutua y de protección entre los miembros que componen el grupo ante dificultades o desastres.

Actualmente, el seguro islámico cubre elementos tangibles y propiedades como automóviles, motocicletas, viviendas, etc. El sistema financiero islámico emplea estos seguros en tres productos diferentes: *mudarabah*, *wakala* y una combinación entre ambos (Benali, 2017, pp. 73-75).

2.4. Cuentas bancarias

- **Cuenta de ahorro**

Se trata de depósitos a plazo en que el banco es el encargado de la gestión y administración de los fondos recibidos, a cambio de lo cual la entidad financiera recibe una remuneración. Los fondos se le devolverán al cliente a través de las ganancias o pérdidas que ellos hayan generado. Además, si el cliente ha invertido en contratos de asociación (*musharaka*), parte del fondo se dispondrá como una cuenta corriente.

- **Cuenta de depósito a largo plazo**

Funciona como una inversión o proyecto a largo plazo, en el que el cliente solo dispone de la cantidad monetaria una vez vence el plazo pactado.

- **Cuenta corriente de crédito**

En la banca islámica, las cuentas corrientes o depósitos a la vista (*wadia*) toman la forma de cuentas corrientes libres de intereses, sin ningún tipo de compensación. En paralelo, funcionan como fondos de inversión, en los cuales el cliente deposita una cantidad monetaria a cambio de una compensación. Esta operación guarda semejanzas al método empleado por los bancos convencionales, pero la diferencia es que la compensación se realiza a través de obsequio (*hiba*), es decir, el capital del cliente es invertido por el banco, de modo que el beneficio del cliente depende exclusivamente de las ganancias generadas por la entidad

financiera. La entidad, a su vez, obtiene una comisión a cambio del mantenimiento de la cuenta corriente (Benali, 2017, pp. 133-134).

Cuadro 2: Balance de un banco islámico

Activo	Pasivo
Financiación de activos	Depositos a la vista
Inversión en activos (mudaraba, musharaka)	Cuentas de inversión (mudaraba)
Comisiones (por servicios prestados)	Cuentas especiales de inversión (mudaraba, musharaka)
	Fondos propios
	Reservas

Fuente: Elaboración propia.

- **Cuenta de inversión**

En ella, los clientes ceden el capital al banco para su posterior explotación financiera, previo acuerdo entre las partes sobre la proporción del reparto de los dividendos. El banco cede los fondos depositados por el cliente a otras empresas o personas; y comparte el riesgo con el cliente, es decir, tanto los beneficios como las pérdidas (Sánchez & Calderón, 2014, p. 73).

Existen tres tipos de cuentas de inversión. Por un lado, las empleadas en contratos de asociación pasiva (*mudaraba*), en las que el banco se encarga de gestionar el capital con las indicaciones recibidas por parte del cliente, a cambio de una compensación monetaria por el servicio ofrecido. Por otro lado, una cuenta similar a la primera, pero en este caso el banco gestiona los fondos en base a su voluntad y el cliente obtiene beneficios a través del reparto de dividendos. Por último, la cuenta en la que el banco gestiona el capital invertido de los clientes después de mezclarlo con la propia inversión de la entidad financiera.

Para que el fondo de inversión se ciña a la ley islámica, el banco debe tener una paga prorrateada, de modo que no se puede garantizar el principal ni una tasa de ganancias (Benali, 2017, pp. 133-134; Abu-Alkheil, 2012, p.12).

2.5. Riesgos asociados a la banca islámica

Según hemos ido indicando a lo largo del trabajo, la ley islámica establece que las operaciones financieras deben basarse en compartir riesgos (Lotfi, 2017, pp. 124-125). Por tanto, si toda inversión conlleva un riesgo asociado, la banca islámica debe realizar un estudio profundo de todas las operaciones financieras, pues cualquier negligencia que cause una mala gestión puede generar la pérdida de confianza del público hacia la entidad financiera, el fracaso económico y, en ocasiones, el incumplimiento de la ley islámica (Sánchez, Calderón, 2014, pp. 73-74).

2.5.1. Riesgos generales

- **Riesgos de crédito**

La banca islámica tiene ciertos riesgos que son similares a los de las entidades convencionales, de modo que se consideran riesgos generales. Uno de ellos es el riesgo de crédito, que surge cuando una de las partes otorga activos financieros o capital monetario sin recibir activos o efectivo, tenido así una potencial exposición ante la posibilidad de incumplimiento de la otra parte con sus obligaciones (Abu-Alkheil, 2012, p. 23).

En los contratos de venta de entrega (*bay al-salam*) o de fabricación (*istisna*), el riesgo de crédito surge cuando una de las partes contratantes se retrasa en la fecha de entrega de la mercancía o el bien manufacturado, ocasionando así posibles pérdidas para la otra parte. En el caso de los contratos de venta con margen de beneficio (*murabaha*), el banco asume el riesgo de pérdidas potenciales cuando la parte deudora incumpla con su obligación de afrontar el pago total del importe o la cuota si es una financiación a plazos (Lotfi, 2017, pp. 127). Este contrato de *murabaha* se considera el más arriesgado, debido a que no es un contrato de venta, sino una promesa por parte del cliente de la compra del producto, tratándose de una operación financiera tendente a la inestabilidad.

En las inversiones financieras –*mudaraba* y *musharaka*–, el banco actúa como financiador de un proyecto a un cliente. Por tanto, se expone a un riesgo de crédito por el capital adelantando al inversor y porque la entidad financiera no tiene derecho a participar en la gestión del proyecto, pudiendo implicar que no cobre los beneficios correspondientes. Tratando de minimizar los riesgos de crédito, se han establecido los siguientes criterios:

- Reducción de préstamos destinados a proyectos con mayor riesgo.
- Clasificación los activos de inversión.
- Trasparencia de la información de los clientes (deudores).
- Interacción entre el perfil de vencimiento del proyecto y de los productos de financiación activos; y la gestión del riesgo de liquidez.
- Disposición de una mayor capacidad de gestión de riesgos (Benali, 2017, pp. 142-143).

- **Riesgo de liquidez**

Uno de los mayores retos que afrontan los bancos islámicos es el riesgo de liquidez, ya que disponen de un limitado mercado de dinero e intercambio adaptado a la ley islámica o sharía. Los bancos islámicos no pueden llevar a cabo actividades relacionadas con los intereses y tampoco la venta de propiedades a un valor diferente al valor nominal. En consecuencia, carecen de dos maneras de financiación importantes empleadas por la banca convencional para la obtención de fondos líquidos (Lotfi, 2017, p. 128). La sharía también prohíbe a los bancos islámicos recurrir a financiación externa a través de entidades convencionales, fondos monetarios internacionales u otras instituciones nacionales e internacionales que incurran en actividades usurarias. El contrato de venta con margen de beneficio (*murabaha*) es un instrumento financiero que puede causar falta de liquidez, debido al riesgo que supondría la cancelación del contrato (Benali, 2017, p.149).

Para hacer frente a la posible falta de liquidez, los bancos deben vender activos convirtiéndolos en fondos líquidos, con los cuales pueden afrontar las obligaciones. Por consiguiente, el riesgo de liquidez se encuentra controlado por el exceso de liquidez que suelen disponer los bancos islámicos. Con todo, el miedo a posibles problemas de liquidez futuros –que pudiesen ocasionarse por cambios repentinos en los mercados financieros– ha supuesto que apenas se hayan creado y desarrollado instrumentos oficiales (Lotfi, 2017, pp. 128-129; Abu-Alkheil, 2012, pp.21-22).

En resumen, los motivos para el riesgo de liquidez en la banca islámica son los siguientes:

- Las cuentas corrientes pueden sufrir de manera imprevista la retirada masiva de dinero por parte de sus clientes –para depositarlo en otros bancos–, bien por una mala gestión o por ofrecer rendimientos más bajos que entidades convencionales (Benali, 2017, p.151).
- Los bancos islámicos tienen prohibido la utilización de intereses y no pueden vender activos por encima de su valor nominal.
- Estas entidades carecen de la posibilidad de financiación a través de instituciones financieras que empleen prácticas usurarias (Lotfi, 2017, pp.128-129).

- **Riesgo de mercado**

La banca islámica tiene la ventaja de carecer de intereses, siendo un riesgo de mercado que evita respecto a la banca convencional (Abu-Alkheil, 2012, p. 20). Sin embargo, las entidades islámicas tienen la desventaja de que, al ser propietarias de bienes tangibles, pueden estar expuesta a cambios de precios de mercado, lo cual afectará más a su estructura financiera que a la banca convencional. Asimismo, las operaciones financieras de la banca islámica basadas en la compraventa de activos a plazos (*bay al-salam*) pueden sufrir alteraciones de mercado que afecten económicamente al valor de sus activos (Lotfi, 2017, p. 129).

En los contratos de arrendamiento financiero (*iyara*), la banca islámica se encuentra expuesta ante una potencial fuerte bajada del precio del producto, ocasionando la caída de valor del activo arrendado.

Los contratos de venta con margen de beneficio (*murabaha*) acuerdan, en el momento inicial de la operación, una tasa que se mantiene fija durante la vigencia del contrato. No obstante, durante el periodo del contrato la tasa de mercado puede alzarse por encima de la tasa estipulada por el banco, desapareciendo el margen de beneficio que la entidad financiera esperaba (Benali, 2017, p. 151).

- **Riesgo operacional**

Existe un riesgo relacionado con los programas informáticos, las nuevas tecnologías y, especialmente, el personal, pues de este último depende el correcto funcionamiento de la estructura interna de la institución financiera. La banca islámica tiene la dificultad de tener

que ajustar todas las operaciones financieras a la sharía, de modo que la imagen externa de la entidad de cara al público –y el grado de confianza que tienen en ella los potenciales clientes– depende de la acertada o desacertada gestión interna del banco. Por ello, el sistema financiero islámico requiere de un personal altamente cualificado que se encargue de elaborar proyectos y estudios financieros de viabilidad, así como de encontrar soluciones ante los posibles errores financieros ocasionados por las operaciones islámicas (Lotfi, 2017, p. 131). En definitiva, estas son las principales razones para que exista un riesgo operacional:

- Riesgos de cancelación de contratos de venta con margen de beneficio (*murabaha*) o de contratos de fabricación (*istisna*).
- Mala gestión de problemas potenciales.
- Mala administración de las materias primas de la entidad, provocando problemas de liquidez.
- Incumplimiento de la ley islámica.
- Costes potenciales en los contratos islámicos (Benali, 2017, p. 150).

2.5.2. Riesgos específicos

Las finanzas islámicas acarrearán riesgos que son exclusivos de este tipo de entidades, caso de las singularidades que estos bancos tienen por realizar operaciones libres de intereses y compartir los riesgos con los clientes. Teniendo en cuenta que las entidades financieras islámicas deben basar sus actividades en la sharía, adquiere una especial importancia que ofrezcan la mayor transparencia posible en sus operaciones, de cara a evitar las inseguridades de los potenciales clientes respecto al grado de cumplimiento de la ley islámica.

Los bancos islámicos pueden sufrir un desplazamiento comercial: cuando los beneficios generados por la explotación de los activos de sus clientes inversores son escasos, a veces las entidades se ven obligadas a pagar a los clientes una proporción de rendimientos superior a la establecida en el contrato, incluso aunque ello suponga que el banco renuncia a los porcentajes de beneficios que le corresponden. En estos casos, el objetivo del banco es evitar que los clientes retiren los fondos de inversión y destinen su capital a bancos convencionales que pudiesen ofrecer tasas de rendimiento superiores, especialmente en los últimos años en los que las entidades convencionales están empezando a ofrecer instrumentos financieros islámicos (Benali, 2017, pp. 142, 150).

2.5.3. Retos de la banca islámica

Desde sus inicios en la década de 1970, la banca islámica ha tenido que hacer frente a muy variados retos. Para empezar, intentar adaptar el sistema bancario islámico a la legislación de los bancos convencionales, ya sea en países musulmanes o europeos. Este reto exige requisitos de garantías de depósitos, coeficiencia de liquidez y la difícil adaptación del sistema de reparto de pérdidas y ganancias convencional a la banca islámica, sobre todo en los

contratos de asociación *mudaraba* y *musharaka*. Un segundo reto es que, ante la prohibición de emplear elementos financieros que proporcionen deuda con intereses, la banca islámica actúa como intermediaria comercial entre el comprador y el vendedor. Ejemplo de ello son los contratos de compraventa de hipotecas, en los que el banco compra la propiedad con una demanda por parte del cliente para posteriormente vendérsela y así generar honorarios comerciales, en vez de financieros. En estas operaciones el banco asume unas obligaciones y compromisos al ser el dueño del bien, lo cual limita su capacidad para crear nuevos créditos, pues dicha propiedad está en el balance del banco hasta su transferencia definitiva.

Un tercer reto importante de la banca islámica atañe a la legislación fiscal: en las operaciones de hipotecas islámicas se ejercen dos contratos de compraventa, primero la venta de la propiedad del vendedor al banco, y después el contrato que surge de la venta del bien del banco al cliente. Ello provoca el pago de dos impuestos que ocasionan el encarecimiento del producto. Con todo, existen algunos países, como el Reino Unido, en los que han eliminado la doble imposición para fomentar el desarrollo de las finanzas islámicas (Anca, 2014, p.2).

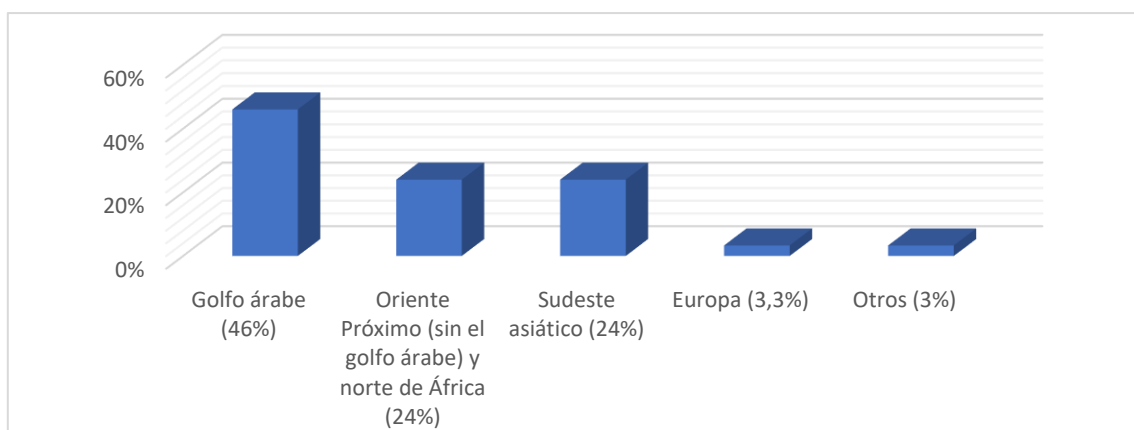
3. La actualidad de la banca islámica en Europa

3.1. La actual implantación de las finanzas islámicas a lo largo del mundo

El sistema financiero islámico conforma uno de los sectores que más ha crecido en los últimos años tanto en el número de operaciones como en el desarrollo de nuevos productos y mercados –sin obviar que siguen siendo mercados complejos que requieren de una cierta especialización para poder abordarlos–. Si atendemos a la actual distribución de la banca islámica a nivel internacional, la figura 6 refleja que el golfo árabe es, con el 46% de los activos, la región que claramente cuenta con un mayor desarrollo del sector. Dentro de los países del golfo, destacan especialmente las finanzas islámicas de Arabia Saudí, Kuwait, Baréin, Omán, Catar y Emiratos Árabes Unidos, contando con las dos entidades financieras islámicas más importantes del mundo: la saudí Al Rajhi Bank y la kuwaytí Kuwait Finance House.

En segunda posición, existen dos regiones que cuentan con la misma cantidad de activos, el 24% del total. Por un lado, el sudeste asiático, que cuenta con los bancos islámicos más dinámicos y competitivos en Indonesia y Malasia, en este último país gracias a que el gobierno malasio ha promovido la consolidación y expansión de la banca islámica, convirtiéndose en una competencia directa de la banca convencional (Sánchez, Calderón, 2014, pp. 74-75). Por otro lado, Oriente Próximo –sin el golfo árabe– y el norte de África conforman la otra región con el 24% de los activos, teniendo gran importancia los bancos islámicos de Egipto, Turquía y Pakistán (Alvares, 2014, p. 310).

Figura 6: Distribución de los activos de las finanzas islámicas por regiones



Fuente: Elaboración propia. A partir de Bensar, 2017, p. 2.

Más allá de los países islámicos, el hecho de que el 3,3% de los activos del sector se ubiquen en Europa evidencia que existe un gran interés por la banca islámica en Occidente, que la perciben como una oportunidad de mercado (Bensar, 2017, p. 5; Abuamria, 2006, p. 87). La expansión de las finanzas islámicas en los países europeos se ha visto impulsada por los siguientes motivos:

- El aumento de la migración de musulmanes a Europa.
- El crecimiento de la competencia occidental por hacerse con los nuevos flujos de capital islámico.
- El desarrollo de los mercados de capitales tanto del golfo árabe como del sudeste asiático.
- El incremento de la riqueza de los países exportadores de petróleo (García-Herrero, Moreno, Solé, 2008, p. 121).

El producto financiero islámico con un mayor impacto económico en Europa son los bonos islámicos (*sukuk*). Precisamente, en 2017 ya existían 67 *sukuk* por un valor de 46,78 miles de millones de dólares, es decir, un 20% del valor total de los bonos islámicos repartidos por todo el mundo, la mayoría de los cuales están domiciliados en los paraísos fiscales de las islas británicas Caimán, Jersey o Guernesey. Respecto a los sectores económicos a los que se destinan los *sukuk*, son mayoritarios los sectores financiero y gubernamental, si bien también pueden encontrarse en sectores energéticos e industriales y en empresas de servicio público (Anca, 2014, p. 4).

Dentro de los países europeos, Reino Unido y Francia son aquellos cuyos gobiernos más proclives han sido a la implantación del sistema financiero islámico, aplicando políticas fiscales para reducir la carga impositiva que sufren las hipotecas islámicas y los *sukuk* (González, 2006, p. 75). De hecho, Reino Unido ha sido el primer país occidental en emitir deuda a través de bonos islámicos. En este sentido, la salida del Reino Unido de la Unión Europea supone una gran oportunidad para que, una vez perdidos los fondos financieros procedentes de los países europeos, recurra a los *sukuk* como alternativa financiera. Reino Unido es, a su vez, el país

occidental con más programas educativos de apoyo a la banca islámica (Alvares, 2014, p. 310). En efecto, Londres se ha convertido en un centro financiero islámico fundamental, reflejándose simbólicamente en la celebración del World Islamic Economic Forum en la capital británica en el año 2013. Si atendemos a Francia, pese a que las reformas fiscales por ahora no se han completado, existen distintos productos financieros islámicos.

Dentro de los demás países de la Unión europea, son varios los que se han interesado por las finanzas islámicas, impulsando reformas e iniciativas para conseguir oportunidades de mercado. En 2015, Alemania creó el primer banco islámico en Frankfurt, de origen turco. Italia, por su parte, pretende adaptar la estructura de sus mini-bonos a la ley islámica, con la intención de fomentar la inversión en sus PYMES por parte inversores sensibles a los preceptos de la ley islámica o de aquellos que, independientemente de su identidad religiosa, quieran diversificar su riesgo adquiriendo activos financieros islámicos. En cuanto a Irlanda y Luxemburgo, la figura 7 muestra que se trata de los dos países europeos que claramente cuentan con un mayor número de fondos de inversión islámicos, gracias a su favorable sistema fiscal y regulatorio. En el caso de Luxemburgo, que alberga a más de la mitad de los citados fondos en Europa, se convirtió en 2009 en el primer país del continente en ser admitido en la organización Islamic Financial Service Board (Bensar, 2017, pp.3-5).

Figura 7: Fondos de inversión islámicos cotizantes en Europa en 2013

País Domicilio	Suiza	Rusia	Luxemburgo	Islas del Canal	Irlanda	Francia	Total
Nº de Fondos	1	1	29	9	14	1	55
Marketcap (USD)	(not disclosed)	239.494	1.448.609.633	388.795.154	368.223.595	22.150.000	2.228.017.876

Fuente: Anca, 2014, p. 4.

3.2. Oportunidades y retos de las finanzas islámicas en Europa

El mercado financiero europeo ofrece interesantes oportunidades a las entidades islámicas, condicionadas por cuatro factores: contexto económico, demografía, marco legal y competencia existente. Si atendemos al primero, el gran peso que la actividad económica europea tiene en el mundo –representa la quinta parte del PIB mundial, pese a que su población no alcanza la décima parte de los habitantes del planeta– estimula a que la banca islámica busque una mayor penetración en dicho mercado. Respecto al factor demográfico, la Unión Europea cuenta aproximadamente con 20 millones de habitantes musulmanes, es decir, el 6% de la población total europea, una proporción que va en aumento y, según ciertas estimaciones, para 2030 dicha proporción habrá ascendido al 8%. Este notable y creciente porcentaje de ciudadanos europeos musulmanes estimulará sin duda la demanda de productos financieros islámicos. Con todo, la demografía no es siempre un indicador fiable: en Luxemburgo e Irlanda hemos observado que, si bien no existe una alta tasa de habitantes

musulmanes, han emitido exitosamente fondos de inversión islámicos, gracias a disponer de un sistema fiscal y regulatorio diseñado para atraer capitales.

Un tercer factor fundamental es el marco regulatorio, pues, con la excepción de Irán, en el resto del mundo no existe ningún marco nacional ni supranacional destinado a la regulación de las finanzas islámicas. En consecuencia, las entidades islámicas deben adaptarse a la legislación existente en cada país para la banca convencional (Anca, 2014, p. 5). En el caso del Reino Unido, el órgano regulador británico –denominado Financial Services Authority– es favorable a configurar una regulación que facilite el desarrollo de la banca islámica. Por ejemplo, dicho regulador ha emitido normas para regular las hipotecas islámicas en su jurisdicción, además de colaborar con el Islamic Bank of Britain para impulsar que las entidades financieras convencionales privadas ofrezcan cuentas de inversión y depósitos de seguros islámicos.

Respecto al último factor, los productos financieros islámicos tienen una competencia prácticamente nula en Europa, al ser un mercado en proceso de descubrimiento. España es algo excepcional en este sentido, pues la existencia de una banca ética como la de Triodos Bank en España, que emplea unos métodos financieros responsables con la sociedad y cuenta con alrededor de 200.000 clientes, hace presagiar que podría ser una competencia creciente para la banca islámica. Esta demanda ciudadana por unas finanzas más éticas, responsables y transparentes surgió por las consecuencias negativas que dejó la crisis financiera de 2007-2008 (Rodríguez, Anca, 2016, pp. 52-54).

Las finanzas islámicas deben afrontar distintos retos que les permitirían alcanzar una más sólida implantación en el mercado europeo. Uno de ellos es la necesidad de alcanzar un nivel de desarrollo de los mercados secundarios mucho mayor que el escaso nivel actual. En primer lugar, los bonos islámicos de tipo *mudaraba*, *bay al-salam* e *istisna* son nominativos, por lo que su negociación en el mercado secundario es complicada. En segundo lugar, los contratos de *mudaraba* y *musharaka* sí que pueden ser negociables, debido a que se basan en el reparto de pérdidas y ganancias. Sin embargo, la emisión de bonos islámicos en estos contratos está en desuso desde el año 2008. En definitiva, actualmente solo los bonos islámicos de tipo arrendamiento (*iyara*) se negocian libremente en el mercado secundario.

Otro de los retos de la banca islámica es suplir la escasez de liquidez europea para financiar la construcción de infraestructuras. Las entidades islámicas son potencialmente una manera eficaz para aportar fondos para dichos proyectos, pues uno de los requisitos que establece la ley islámica es que sus inversiones deben estar sujetas a activos reales. Por lo tanto, los inversores del golfo árabe que quieran diversificar su cartera estarán atraídos a invertir en dichas infraestructuras, siempre que los gobiernos y empresas europeas abran la puerta a las operaciones financieras islámicas. En resumen, esta potencial fuente de financiación tiene un amplio margen de desarrollo que por ahora ha sido escasamente empleada por Europa (Anca, 2014, pp. 4-5).

3.3. Finanzas islámicas en España

Hasta la actualidad, el sistema bancario islámico ha tenido una escasa implantación en el territorio español: de los 124 países que cuentan con la presencia de este tipo de entidades,

España ocupa el puesto 104 en el ranking del grado de desarrollo del sector (Bensar, 2017, p. 4). No obstante, existen diversos estímulos para que las operaciones financieras islámicas arraiguen con fuerza en el país. Para empezar, existe una potencial clientela entre los dos millones de españoles musulmanes, representado el 2,82% de la población total del país. Asimismo, el mercado de los bonos islámicos (*sukuk*) puede ofrecer magníficas oportunidades a las empresas españolas, pues se dedican a actividades habitualmente financiadas por estos bonos. A modo de ejemplo, la distribución de la inversión de *sukuk* en 2017 fue la siguiente: servicios financieros (52%), transporte (10%), energía (9%), construcción (9%), conglomerados (5%) y otros (16%). Buen número de empresas españolas dedicadas a infraestructuras están presentes en países árabes, existiendo la fantástica opción de que financien sus proyectos y canalicen fondos de liquidez provenientes del golfo árabe y el sudeste asiático. Para terminar, cabría destacar que el creciente desarrollo industrial en el norte de África también podría estimular las operaciones financieras islámicas en España, gracias a la presencia de empresas y bancos españoles en esta región (Bensar, 2017, p. 5).

Ante estas perspectivas, las instituciones españolas tienen un creciente interés por la banca islámica. Buen ejemplo de ello es el Banco de España, cuyo gobernador, Luis María Linde, ha asesorado sobre la necesidad de implementar los métodos bancarios islámicos dentro de la estructura financiera española, alegando dos motivos: la creciente importancia de las entidades financieras islámicas en el mundo; y la oportunidad de aprovechar el aumento de los bonos islámicos (*sukuk*) para destinarlos a proyectos de infraestructuras. Por todo ello, actualmente España se encuentra en proceso de exploración de los citados métodos bancarios, existiendo una importante promoción a su estudio y análisis por instituciones españolas, caso del Observatorio de Finanzas Islámicas en España, que Casa Árabe –organismo público dependiente del Ministerio de Asuntos Exteriores del Gobierno de España que se dedica al conocimiento del mundo árabe– ha creado en 2017 (Bensar, 2017, pp. 5-8). De este modo, si bien no existen instituciones financieras islámicas aún en España, sí que se han creado cursos de formación sobre dicha temática en centros educativos superiores, caso la Universidad Rey Juan Carlos o la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE) de la Universidad Pontificia Comillas (Rodríguez, Anca, 2016, p. 54). Estos son los cursos formativos que se ofrecen en España:

- Máster en Finanzas Islámicas y Liderazgo en el Desarrollo.
- MBA Ejecutivo en Banca Islámica y Finanzas.
- Curso de especialista en Finanzas Islámicas.
- Curso Certificado de Banquero Islámico.
- Programa Ejecutivo en Finanzas Islámicas (Bensar, 2017, p. 4).

3.4. Impacto de las finanzas islámicas en la crisis financiera de 2007-2008

La profunda crisis económica acaecida en 2007-2008 se ha atribuido en numerosas ocasiones a una mala gestión del sistema financiero convencional. En el caso de los economistas islámicos, apuntan a que la no asunción de riesgos por parte de los prestamistas

conduce a la explotación y la corrupción, argumentando que, si se hubiesen empleado los principios islámicos de la economía y las finanzas, se podría haber evitado la crisis. Estos economistas identifican tres niveles de la banca convencional que causaron la recesión: la existencia de un entorno desregulado; una asunción de riesgos excesiva, debido a la fijación casi exclusiva de las entidades convencionales por maximizar los beneficios; y la creación de unos productos financieros excesivamente complejos. Gracias al cumplimiento de la sharía, la banca islámica no se vio expuesta a los productos causantes de la crisis financiera. Por un lado, el hecho de que las entidades islámicas no cobren intereses supuso que no aceptasen productos financieros que implicasen Obligaciones de Deuda Asegurada (CDO) o Garantías Respaladas por Hipotecas (MBS). Por otro lado, teniendo en cuenta que la banca islámica no practica la especulación, se abstuvo de realizar Permutas de Incumplimiento Crediticio (CDS), donde el inversionista podía compensar su riesgo con otro inversionista.

Las ventajas aparentes de la banca islámica respecto a la convencional se difuminan cuando se realiza un riguroso examen de las prácticas y el entorno en el que opera la primera de ellas. A nivel institucional, los estándares regulatorios del sector financiero islámico se encuentran en etapas elementales, débiles y aún en evolución. Por lo tanto, se espera que las restricciones regulatorias del sector no sean mejores que las del sistema bancario convencional. A nivel organizativo, es difícil evitar la búsqueda excesiva de beneficios y la asunción de grandes riesgos en las entidades islámicas, a menos que sus juntas directivas y la gerencia impongan prácticas prudentes de gestión de riesgos. Por ejemplo, en el pasado reciente, el golfo árabe ha sido testigo de episodios de especulación en sus mercados bursátiles y de bienes raíces (Ahmed, 2015).

Conclusión

A lo largo del trabajo hemos analizado el desarrollo de la banca islámica entre la teoría y la práctica, es decir, el modo en el que los principios del islam impulsaron la creación unas determinadas prácticas financieras. En este sentido, el islam desde su creación propuso que la acción de cada individuo tuviese una responsabilidad con la sociedad, contribuyendo al bienestar general. Por consiguiente, las relaciones económicas –incluidas las financieras– entre distintos individuos se vieron como el modo para aumentar la riqueza de las distintas partes y, en última instancia, del conjunto de la sociedad. Ello llevó a que la jurisprudencia islámica de la Edad Media interpretase que prácticas como el interés, la especulación o el azar eran contrarias a los principios éticos y morales del islam, y como tal, prohibidas; identificando poco a poco en qué consistían dichas prácticas.

Partiendo de estas bases teóricas y prácticas medievales, la banca islámica moderna se está convirtiendo en una alternativa financiera cada vez competitiva respecto a la banca occidental. Ciertamente, la banca islámica ha logrado configurar un funcionamiento e instrumentos financieros diferentes a los de la banca convencional. De este modo, las entidades islámicas se basan en contratos en los que todas las partes –incluido el banco– asumen los beneficios y los riesgos del proyecto financiado, frente a unas entidades convencionales que obtendrían sin riesgo un beneficio –el interés cobrado a los deudores–, independientemente del resultado del proyecto financiado. En resumen, frente a una banca

convencional cuyo objetivo es el máximo beneficio económico, la banca islámica se asemeja a la banca ética, en la que el beneficio económico se encaminaría hacia el bienestar social. En concreto, el sistema financiero islámico apuesta por las inversiones respaldadas por activos reales, así como por una redistribución más equitativa de la riqueza a través del uso del azaque para financiar a los sectores más desfavorecidos de la sociedad.

El consejo de supervisión de la sharía –la ley islámica– controla que prevalezca el cumplimiento de los principios islámicos dentro de las entidades, de cara a lograr la confianza de los clientes. Sin embargo, esta confianza puede ser más limitada allí donde los clientes se adscriben a ramas del islam distintas a las que dominan las entidades financieras. Precisamente, allí donde se creó y desarrolló la banca islámica moderna –el golfo árabe y, hasta cierto punto, el sudeste asiático– existen escuelas jurídicas distintas a la escuela malikí hegemónica en el Magreb y entre los musulmanes europeos. Por ello, si la banca islámica pretende consolidarse en estas dos últimas regiones, sería conveniente que el consejo de supervisión de sharía de cada entidad tuviese en cuenta estas diferencias doctrinales a la hora de diseñar productos financieros más atractivos para los musulmanes malikíes.

En el trabajo hemos visto que, más allá del golfo árabe y en cierta medida el sudeste asiático, queda un largo camino para que en el resto del mundo la banca islámica adquiera una presencia relevante. Centrándonos en Europa, hemos constatado una destacable implementación de dichas entidades en países como Reino Unido, Suiza o Luxemburgo, pero en otros como España su desarrollo es aún muy incipiente. No obstante, el contexto económico europeo y el creciente peso demográfico de los musulmanes en el continente apuntan a favor de la difusión progresiva del sistema bancario islámico, especialmente en España. A los dos millones de musulmanes residentes en España habría que añadir los millones de turistas de países islámicos que visitan anualmente el país, tratándose de un amplio mercado potencial en el que la banca islámica tiene la posibilidad de introducirse –conviene recordar que la banca islámica también ofrece sus servicios y productos a potenciales clientes no musulmanes–. Además, España cuenta con floreciente sector constructivo de infraestructuras que acostumbra a tener una escasa liquidez, por lo que las empresas del sector están prestando cada vez una mayor atención a los medios de financiación que la banca islámica les puede ofrecer. Por último, no debiéramos olvidar la proximidad geográfica de España con países magrebíes como Marruecos, Argelia o Túnez, de modo que la implantación de la banca islámica ayudaría a que España –y el Magreb– se convirtiesen en el enlace entre Europa y el mundo islámico, estrechando las relaciones económicas entre los dos mundos.

En definitiva, la banca islámica se presenta como una gran oportunidad para la economía española, siendo apremiante que el ordenamiento jurídico español realice las reformas necesarias para facilitar su implantación, así como que la agencia tributaria introduzca nuevas normativas para que los productos financieros islámicos tengan viabilidad en el territorio español. Todo ello ayudaría a que se constituyesen en el país las primeras entidades financieras islámicas, además de que se crease una oferta de productos islámicos por parte de los bancos convencionales: BBVA, Banco Santander, Kutxabank, etc. Otro punto fundamental será que las universidades amplíen su muy limitada oferta de formación sobre finanzas islámicas, de cara a la difusión de la existencia y funcionamiento del sistema financiero islámico dentro de la sociedad española, la cual por ahora tiene un escaso conocimiento sobre él.

Desde un punto de vista personal, considero que la banca islámica puede ser la manera idónea para conseguir eliminar productos y servicios financieros abusivos –caso de algunos de los ofrecidos por la banca convencional–, siempre que cumpla con los principios que establece el islam. Tras una exhaustiva búsqueda de información para el trabajo, he observado que las entidades islámicas son poco transparentes en su funcionamiento, generando dudas a ciertos clientes sobre si realmente están empleando procedimientos e instrumentos financieros acordes con la sharía. Además, ciertos sectores islámicos han criticado esta banca porque consideran que intentan encubrir la utilización del interés en las transacciones: por ejemplo, los préstamos a los clientes para que puedan comprar un terreno no tienen ningún tipo de interés, pero obligan al cliente a comprar al banco los materiales de construcción, siendo en muchas ocasiones los precios por encima del valor de mercado.

Bibliografía

- Abuamria, F. (). La banca islámica en el mundo: principales rasgos y análisis de eficiencia. Cuadernos de Información económica. 193, 87-93.
- Abu-Alkheil, A. (2012). *Ethical banking and finance : a theoretical and empirical framework for the cross-country and inter-bank analysis of efficiency, productivity, and financial performance*. Stuttgart: Universidad de Hohenheim.
- Ahmed, H. (2009). Financial Crisis: Risks and Lessons for Islamic Finance. *ISRA International Journal of Islamic Finance*. 1(1), 7-31.
- Alvares, A. (2014). La ética en las finanzas islámicas. *Revista da Universidade Vale do Rio Verde*. 12 (2), 306-315.
- Anca, C. d. (2014). Finanzas islámicas: ¿Cuál es el interés para Europa?. *Observatorio de Divulgación Financiera*. 14, 1-9.
- Benali, F. (2017). *Crecimiento de la banca y las finanzas islámicas en Europa y sus estrategias de expansión*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Bensar, F. (2017). Las finanzas islámicas en España 2017. *Notas socioeconómicas de Casa Árabe*. 13, 1-8.
- García-Herrero, A., Moreno, C., Solé, J. (2008). Finanzas islámicas: desarrollo reciente y oportunidades. *Estabilidad financiera*. 15, 121-142.
- González, P. S. (2006). La banca islamica: situación actual y retos. *Revista de Comunicación de la SEECI*. 13, 52-77.
- Hernández, A. (2013). *La usura (riba) en el Occidente islámico medieval a través de las fuentes jurídicas*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Hernández, A. (2021a). La doctrina de ‘Abd al-Malik B. Habīb sobre la usura y su aplicación en el zoco por Ibn ‘Abd al-Ra’ūf. *Intus - legere: historia*. 2 (15), 120-138.
- Hernández, A. (2021b). Influencias de ida y vuelta entre la teoría legal y la práctica comercial y económica. La prohibición del ribā en al-Andalus. En E. López (org.), *IV Jornadas de Introducción al Mundo Árabo-Musulmán. La influencia de las instituciones islámicas en el comercio medieval. Una aproximación desde el Occidente musulmán*. Vitoria-Gasteiz: UPV/EHU, <https://ehutb.ehu.es/video/61a71af230fdd1b5921c7f1a>
- Jiménez, F.J. (2008). El tratamiento de los intereses en el derecho canónico y en el derecho islámico. *Revista de derecho UNED*. 3, 71-100.
- Lotfi, N. (2017). *Aspectos de las Finanzas Islámicas: Ingeniería, Contabilidad y Gestión De Riesgos , Caso Práctico: España Centro Europeo de las Finanzas Islámicas*. Madrid: Universidad Rey Juan Carlos.
- Manzano, E. (1992). *Historia de las sociedades musulmanas en la Edad Media*. Madrid: Síntesis.
- Martos, J. (2008). Islam y derecho: Las escuelas jurídicas en el Al-Andalus. *Arbor: Ciencia, pensamiento y cultura*. 731, 433-442

- Orhan, H. (2011). Enhancing the Structure of Islamic Banking by Lessening the Asymmetric Information Pertaining to Profit and Loss Sharing Instruments. En *8th International Conference on Islamic Economics and Finance. Sustainable Growth and Inclusive Economic Development from an Islamic Perspective*. Doha (Catar).
- Orozco, O. (2008). La banca islámica: Nuevos mercados, ¿nuevas alternativas? *Política Exterior*. 122 (22), 123-134
- Orozco, O. (2012). Research in Islamic Economics and Finance: The State of the Art and an Agenda for Academic Cooperation. En *Islamic Finance in Western Higher Education. Developments and Prospects*. Londres: Palgrave MacMillan, 17-31.
- Orozco, O. (2016). Las finanzas islámicas en el norte de África: hipótesis de partida, objetivos y desarrollo en un contexto de cambio. *Awraq. Revista de análisis y pensamiento sobre el mundo árabe islámico contemporáneo*. 14, 3-12.
- Pallares, J. (2011). El derecho internacional desde la perspectiva del islam (I). *Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo*. 1 (3), 94-104.
- Rodríguez, G., Anca, C. (2016). Finanzas islámicas en Europa: retos y perspectivas. *Afkar ideas: Revista trimestral para el diálogo entre el Magreb, España y Europa*. 50, 52-54.
- Sánchez, A., Calderón, C. (2014). Banca Islámica: un modelo de financiación alternativo para el desarrollo en África. *Relaciones Internacionales*. 26, 69-84.
- Seda, P. (2006). *El Islam es. Una Introducción al Islam y sus principios*, Self Publishing.