



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

LA BANCA ISLÁMICA: ESTUDIO DE SUS ASPECTOS SOCIALES Y CULTURALES. COMPARACIÓN CON EL SISTEMA BANCARIO OCCIDENTAL

Autor/a: Carlos Norzagaray Aguilar

Director/a: María Eugenia Ramos Fernández

MADRID | Abril 2020

RESUMEN

El propósito de este trabajo de fin de grado es ofrecer un análisis explicativo de los fundamentos y principios del sistema bancario islámico, comprender sus diferencias con el sistema convencional y observar el impacto y evolución que ha tenido hasta ahora en distintos países.

La banca islámica se fundamenta en los principios de la *Sharia* o ley islámica. Su funcionamiento es muy distinto al de los bancos convencionales que conocemos, ya que, entre otras diferencias, destacan prohibiciones como el cobro de intereses, de la especulación con el valor del dinero, de la asunción de riesgos excesivos y de la inversión en actividades consideradas como pecaminosas.

En las dos últimas décadas la banca islámica ha experimentado una evolución notable y se está abriendo paso hacia países occidentales como Reino Unido, Francia, Luxemburgo o Alemania. Las previsiones indican que esta evolución seguirá siendo favorable y que, cada vez, serán más los países que comiencen a familiarizarse con este sistema. En el caso de España, ha comenzado a operar con estos productos financieros desde el año 2015 obteniendo rendimientos positivos. Sin embargo, aun estamos muy lejos de alcanzar las cifras que maneja Reino Unido, líder europeo de la banca islámica.

Palabras clave: banca islámica, *Sharia*, activos bancarios, banca convencional, Reino Unido, *halal*, contratos, Banca Ética.

ABSTRACT

The purpose of this end-of-degree paper is to provide an explanatory analysis of the foundations and principles of the Islamic banking system, to understand its differences with the conventional system and to observe the impact and evolution it has had so far in different countries.

Islamic banking is based on the principles of Sharia or Islamic law. Its operation is very different from that of the conventional banks we know, since, among other

differences, prohibitions such as the charging of interest, speculation with the value of money, the assumption of excessive risks and investment in activities considered to be sinful stand out.

Over the last two decades, Islamic banking has undergone a remarkable evolution and is making its way into Western countries such as the United Kingdom, France, Luxembourg and Germany. Forecasts indicate that this development will continue to be favourable and that more and more countries will start to become familiar with this system. In the case of Spain, it has begun to operate with these financial products since 2015, obtaining positive returns. However, we are still a long way from the figures managed by the United Kingdom, Europe's leading Islamic bank.

Keywords: Islamic banking, *Sharia*, banking assets, conventional banking, United Kingdom, *halal*, contracts, ethical banking.

ÍNDICE DE TEMAS

1. INTRODUCCIÓN	6
1.1 Objetivos.....	7
1.2 Metodología	7
1.3 Estado de la cuestión	8
1.4 Partes del TFG	9
2. MARCO TEÓRICO	10
2.1 La banca ética frente a la banca tradicional	10
2.2 Principios rectores de las finanzas y banca islámicas según la <i>Sharia</i>	11
2.3 Estructura general de la economía según los preceptos del islam	15
2.4 La Marca de Garantía <i>halal</i> en banca y finanzas islámicas.....	17
2.5 La banca islámica como banca ética.....	20
3. ORÍGENES DE LA BANCA ISLÁMICA. EVOLUCIÓN HISTÓRICA.	23
3.1 Etapafundacional (1963-1979)	23
3.2 Etapade expansión (1980-1999)	25
3.3 Etapade consolidación y desarrollo a nivel internacional (2000-2020)	26
4. CONTRATOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS EN LA BANCA ISLÁMICA. DIFERENCIAS CON CONTRATOS Y PRODUCTOS DE LA BANCA OCCIDENTAL.	29
4.1 Contratos PLS	30
4.1.1 <i>Musharakah</i>	30
4.1.2 <i>Mudarabah</i>	31
4.2 Contratos no PLS	32
4.2.1 <i>Murabahah</i>	33
4.2.2 <i>Ijarah</i>	33
4.2.3 <i>Salam</i>	34
4.2.4 <i>Istisna</i>	35
4.3 Contratos basados en el pago de honorarios	36
4.4 Otros instrumentos financieros: los bonos (<i>sukuk</i>) y los seguros (<i>takaful</i>)	37
5. BANCA ISLÁMICA INTERNACIONAL	42
5.1 Países referentes en el sector bancario islámico	43
5.2 Banca islámica en Europa (I): Reino Unido, Luxemburgo y Francia	45
5.3 Banca islámica en Europa (II): Alemania y Turquía	49
6. BANCA ISLÁMICA EN ESPAÑA	51
7. CONCLUSIONES	54
8. BIBLIOGRAFÍA	56

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Gráfico 1	Activos financieros islámicos expresados en millones de dólares 2008-2018F	Página 28
Gráfico 2	Composición de la industria financiera islámica (2018)	Página 43
Gráfico 3	Activos bancarios expresados en millardos de dólares (2018F)	Página 45
Tabla 1	Contratos bancarios islámicos. Comparación con contratos convencionales	Página 38

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo busca acercar al lector a un tema que, si bien ha sido ya tratado desde hace casi seis décadas, es aún bastante desconocido por el gran público. La importancia que tiene la banca islámica en los países del Golfo Pérsico, Oriente Medio, Asia y, cada vez más en Occidente, así como la gran cantidad de literatura que se puede encontrar sobre este tema, contrasta con la ignorancia que tiene gran parte de la población española acerca de su existencia.

Personalmente, como ciudadano de Melilla, había tenido la suerte de escuchar con anterioridad algunas de las características propias de este sistema bancario, como es la prohibición del cobro de intereses. Esto hacía que me surgieran algunas preguntas como, ¿qué otras características definen a estos bancos?, ¿cuál es el modo de operar de este tipo de instituciones financieras?, ¿cabe la existencia en un mismo país de dos sistemas bancarios tan diferentes? o, ¿en qué países tiene aplicación práctica esta banca? A través de la investigación y de la realización de este trabajo he conseguido resolver gran parte de estos interrogantes, que espero haber expresado con claridad y puedan resultar de utilidad al lector.

A modo de introducción, es conveniente mencionar que la banca islámica nace en 1963 en Egipto como una alternativa al sistema bancario occidental al que no podía acceder gran parte de la comunidad musulmana por su incompatibilidad con los principios de la *Sharia* o ley islámica. Desde ese momento y durante la década de los setenta, este sistema se expandió progresivamente a países musulmanes del Golfo árabe como Bahréin, Emiratos Árabes Unidos o Arabia Saudí. A partir de 1980, la banca islámica se abre paso a países asiáticos, pero de población musulmana numerosa, como Malasia, Pakistán o Indonesia. En Occidente, el primer banco completamente islámico se funda en 2004 en Reino Unido, país que se ha consolidado como el líder europeo en banca y finanzas islámicas.

Este sistema ha crecido de forma exponencial en los últimos años y se calcula que a fecha de hoy reúne un volumen cercano a los 3 billones dólares, lo que supone un 2% del total de activos bancarios mundiales. Las previsiones apuntan a que la perspectiva de

crecimiento seguirá siendo positiva en los años siguientes y cada vez se recurrirá más a productos de la industria financiera islámica, por lo que animo al lector a que encuentre en el presente trabajo una oportunidad para conocer un mercado que, aunque de forma tímida hasta ahora, existe en España desde 2015 y se prevé que aumente su presencia en los próximos años.

1.1 Objetivos

La realización del presente trabajo tiene como objetivos principales los siguientes:

- i) Llevar a cabo una revisión crítica de la literatura sobre la banca y finanzas islámicas, tanto de su origen y evolución, como de sus aspectos sociales y culturales.
- ii) Fijar los principios de la ley islámica que ordenan este sistema.
- iii) Describir el funcionamiento de estos bancos, así como los contratos y los productos financieros que utilizan.
- iv) Comparar las diferencias existentes entre el sistema bancario occidental y el sistema bancario islámico.
- v) Analizar el desempeño que este sistema bancario ha tenido en los distintos países del mundo y describir la perspectiva de futuro que se espera de él.

1.2 Metodología

La metodología que se ha escogido para elaborar el presente trabajo tiene como enfoque de investigación el método descriptivo, ya que, tras una lectura y análisis exhaustivo de la literatura existente sobre la materia en cuestión, explicaremos los fundamentos de la banca islámica, para elaborar un marco teórico que nos permita avanzar en el estudio y poder sacar conclusiones que logren cumplir con los objetivos descritos en el apartado anterior, y que a su vez, ayuden al lector a formar una visión crítica sobre el tema de este trabajo.

Para ello, las fuentes de investigación que se emplearán serán las siguientes:

- Buscadores académicos como “Google Scholar” que ayuden a localizar: artículos, tesis, publicaciones y trabajos de distintos autores sobre el tema que tratamos.
- Una selección de manuales como: “Ética, Marketing y Finanzas Islámicas” (2016) de Pilar Sánchez y Carmen de la Orden o “El mecanismo de funcionamiento de los bancos islámicos y su tamaño en los mercados financieros” (2007) de Faeyz Abuamria, entre otros que se adjuntan en el apartado 8 “Bibliografía”.
- Bases de datos como Thomson Reuters o Bloomberg, que ayuden a localizar informes y datos numéricos que den soporte científico al presente trabajo.
- Los recursos de biblioteca que la Universidad Pontificia de Comillas nos facilita para la búsqueda de la información necesario para elaborar nuestros Trabajos de Fin de Grado como son el Repositorio, Dialnet o el Catálogo de biblioteca, entre otros.

Las obras que se han localizado a través de estas fuentes y de las que se ha extraído la información para la elaboración del presente trabajo se adjuntan en el apartado 8 del mismo ordenadas por orden alfabético.

1.3 Estado de la cuestión

El sistema bancario islámico nace con el objetivo de ofrecer a la comunidad musulmana una forma de llevar a cabo sus operaciones financieras cumpliendo los preceptos de la ley islámica. De esta manera, se origina un sistema bancario peculiar que se caracteriza por la prohibición de la usura, de la especulación, de la asunción de riesgos excesivos y el impedimento de invertir en industrias que se consideren pecaminosas desde el punto de vista de la *Sharia*.

A nadie se le escapa que estamos, por lo tanto, ante un sistema bancario muy distinto al que se practica en Occidente y al que estamos acostumbrados. Asimismo, en la última década, se ha producido un crecimiento del volumen de activos asociados a estos bancos

y un aumento del número de instituciones financieras que ofrecen estos servicios. Al mismo tiempo, se prevé que este sistema convivirá con la banca convencional en los países occidentales permitiendo a la población musulmanas atender a sus necesidades financieras cumpliendo con sus obligaciones religiosas, tal y como ya está sucediendo en países como Reino Unido o Francia.

Por las razones expuestas, considero fundamental ofrecer un estudio a fondo de este sector partiendo de los principios religiosos que lo inspiran, analizar su origen, describir su funcionamiento y compararlo con el sistema occidental. En definitiva, acercar al lector a un mercado que está en crecimiento y permitirle la formación de una opinión crítica acerca de este modelo bancario y de sus aspectos sociales y culturales.

1.4 Partes del TFG

El presente trabajo se estructura en ocho partes. El primer apartado abarca desde el índice hasta la presente página; en él se ofrece una introducción del tema del que trata el presente trabajo. A continuación, en el segundo apartado, se ofrece un marco teórico que nos ayudará a conceptualizar este modelo bancario, a comprender los fundamentos religiosos que debe respetar y los principios en los que se sustenta la economía islámica.

El tercer punto está dedicado al estudio cronológico de la historia de la banca islámica desde su origen hasta nuestros días. El cuarto bloque nos muestra una descripción de los contratos y productos financieros más relevantes de este sistema bancario y una comparativa con respecto a sus homólogos convencionales. En el quinto apartado, podemos observar la evolución y la situación actual de la banca islámica en aquellos países del mundo en los que más protagonismo ha tenido. En lo que respecta a España, en el sexto epígrafe podremos analizar el papel que ha desempeñado la banca islámica en nuestro país. Finalmente, el séptimo y octavo apartado estarán dedicados a las conclusiones del presente trabajo y la bibliografía, respectivamente.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 La banca ética frente a la banca tradicional

Antes de adentrarnos en el estudio de la banca islámica, debemos tener en cuenta que dicho sistema ha sido calificado por un gran número de autores como uno de los ejemplos más claros de “Banca Ética”. Para comprender el presente asunto, es necesario que sepamos capaces de diferenciar el concepto de “Banca Ética” con otros similares como son “inversión socialmente responsable”, “fondos de inversiones éticos o solidarios” o “responsabilidad corporativa”. (San Emeterio, 2003).

En opinión de numerosos autores (Cowton, 1999; Alsina 2002; De la Cuesta 2006, entre otros) lo determinante a la hora de saber si nos encontramos ante un supuesto Banco Ético es que dicho banco financie actividades económicas con un impacto social positivo y obtenga beneficios¹.

Otros autores consideran que el objeto de la banca ética debe ser producir un impacto positivo no solo a nivel social sino también a nivel medioambiental. Sánchez González (2006, p.55.), por su parte, prefiere definir la Banca Ética como “el conjunto de entidades e instituciones que se diferencian, por los sectores o tipos de actividades en las que depositan el dinero y por la opción de crear conciencia y compromiso entre los depositarios, permitiéndoles decidir el destino de sus fondos.”

No obstante, a pesar de la divergencia en las definiciones de los diferentes autores, podemos llegar a la conclusión de que el factor común defendido por todos ellos, y, por tanto, la principal nota diferencial de la Banca ética respecto a la Banca tradicional es la necesidad de que el proyecto en el que se decide invertir siga una serie de criterios éticos que generen un impacto o valor social o medioambiental positivo, aunque ello suponga una merma en los beneficios económicos. No obstante, de dicha definición no podemos sacar la conclusión de que la Banca tradicional sea una Banca “no ética”, pero sí que es un tipo de banca que surge como alternativa a la Banca Tradicional cuando los inversores

¹ Entiéndase beneficio como el obtener una buena gestión y desempeño, sin ser necesariamente exigible el reparto de beneficios entre accionistas, ya que se hace de manera muy limitada (Retolaza, 2003).

comenzaron a cuestionarse el lugar de inversión de sus ahorros y que empezó a tener más éxito a raíz de los escándalos que afloraron bajo la crisis.

En este sentido, podemos destacar los “*filtros éticos*” utilizados por la Banca Ética para determinar si invertir o no en un determinado proyecto (Sanchís Palacio, 2013 p.139):

- Filtros negativos: Aquellos que excluyen la inversión en un determinado proyecto por el impacto social negativo que generan, como por ejemplo las inversiones en actividades relacionadas con el alcohol, tabaco, pornografía, explotación de menores, trata de animales y seres humanos, etc.

- Filtros positivos: Aquellos que generan un impacto social positivo, como por ejemplo las inversiones en actividades con iniciativas que fomenten la igualdad entre el hombre y la mujer, la solidaridad, apoyo a colectivos especialmente vulnerables, apoyo al medioambiente, etc.

2.2 Principios rectores de las finanzas y banca islámicas según la *Sharia*.

Como hemos comentado anteriormente, la Banca Islámica ha sido calificada por muchos autores, según De la Orden y Sánchez González (2016, p. 530), como uno de los casos más exitosos de Banca Ética. La Banca Islámica, Banca Halal o Finanzas Islámicas² se basan en el acatamiento de los principios de la “*Sharia*”, (ley islámica³) cuyo significado es “*el camino a la paz*”⁴. Es necesario destacar que desde el punto de vista de la religión musulmana cualquier acto puede ser juzgado en base a dos preceptos religiosos básicos: un acto es *halal* si está permitido, es saludable o recomendable; por el contrario, un acto es *haram*⁵ si está prohibido, desaconsejado o no es recomendable

² El concepto de Finanzas Islámicas comprende todos los productos y contratos bancarios islámicos (lo que generalmente se denomina “Banca Islámica”) además de productos propios de mercados de capitales (*sukuk*, *takaful* y fondos islámicos.) No obstante, en la práctica, muchos autores utilizan ambos conceptos indistintamente y de forma equivalente, de manera que a veces se confunden ambos conceptos.

³ La *Sharia* a su vez se inspira en cuatro fuentes: La recitación (*Corán*), la narración (*Hadiz*), el consenso (*Ijma*) y el esfuerzo (*Itjihad*).

⁴ No obstante, otros autores prefieren conceptualizarla como “*el mejor camino a seguir*” (El Hadri, 2009).

⁵ En el Corán viene definido como un pecado (Q. 2:219) y una abominación (5:90)

(Romero, 2014). Lo *haram* se refiere, por tanto, a todos aquellos comportamientos prohibidos o impuros (el consumo de alcohol, carne de cerdo, juegos de azar, fornicación, consumo de animales no sacrificados según lo establecido, tabaco, armas, entre otros).

Por otro lado, no podemos olvidar los cinco preceptos más importantes y sobre los que se cimienta toda la religión islámica, conocidos como los “Cinco Pilares del Islam”:

1. La Fe o el Testimonio (*Shahada*)
2. La Oración (*Salat*)
3. La Limosna Obligatoria (*Zakat*)
4. El Ayuno (*Sawm*)
5. La Peregrinación (*Hajj*)

En lo que al interés del presente trabajo respecta, la ley islámica establece como prohibiciones en el ámbito de las finanzas las siguientes, (de la Orden, 2014, p.245):

1. La usura (*riba*): En su acepción coránica significa pagar dinero por el uso del dinero, o lo que es lo mismo, el cobro de intereses. Se trata de un provecho injusto, no merecido o sin esfuerzo, que se encuentra prohibido por el Corán en la segunda *azora*⁶, en el versículo 276⁷:

“Los que tragan el producto de la usura se levantarán el día de la resurrección como aquel a quien Satán ha mancillado con su contacto. Y esto porque dicen: La usura es lo mismo que la venta. Dios ha permitido la venta y prohibido la usura. Aquel a quien llegue esta advertencia del Señor y que ponga término a esta iniquidad, obtendrá el perdón del pasado; su suerte dependerá entonces de Dios. Los que vuelvan a la usura serán entregados al fuego donde permanecerán eternamente.”

⁶ La *Sura* o *azora* es el nombre que se le da a cada uno de los 114 capítulos en los que se divide el Corán.

⁷ Versículo perteneciente a la *Sura II: La Vaca*. Dado en Medina, comprende 286 versículos “*En nombre del Dios clemente y misericordioso.*”

El motivo de la prohibición del cobro de intereses según algunos autores reside en la injusticia de la transferencia de los riesgos asociados a una inversión sobre la persona del deudor.

2. La asunción de riesgos excesivos (*gharar*): La escuela Hanafi⁸ ha definido el presente concepto como “*algo cuya consecuencia es indeterminada*”, mientras que la escuela Shâfi‘i⁹, según lo define como “*algo que a su manera y con sus consecuencias es escondido.*” En definitiva, se trata de embarcarse en riesgos excesivos en las operaciones financieras.
3. La especulación en sentido de apuesta (*maysir*). Este concepto abarca todas las actividades relacionadas con los juegos de apuesta, y en general, todos aquellos productos financieros derivados como los contratos a plazo y los contratos de opción.
4. La financiación de actividades relacionadas con industrias no *halal* o pecaminosas: prohibición de invertir en todas aquellas actividades declaradas *haram* por el Corán.

Algunos autores como Caro Corredera (2014, p.6) consideran que la especulación no solo abarca el “*sentido de apuesta*” o *maysir*, sino también aquellas prácticas puramente financieras que no aportan ningún valor a la economía real y que únicamente tiene por objeto la inflación económica. Otros autores como Garner (2013, p.74-76) también incluyen dentro del concepto de especulación la venta de la deuda o la creación de dinero sin respaldo.

Ahora bien, para el cumplimiento de los principios desarrollados será necesario establecer mecanismos que velen por su cumplimiento. Mientras los fondos de Inversión Socialmente Responsable disponen de Comités Éticos que velan por el cumplimiento de

⁸ La escuela Hanafi es una de las cuatro escuelas jurídicas del islam sunní, encargadas de la elaboración de la jurisprudencia islámica (*fiqh*). Se trata de la más antigua de las cuatro, aparecida en Irak y fundada por Abû Hanîfa. Esta escuela se caracteriza por la utilización de la razón y la opinión (*Ar-ra‘y*)

⁹ La escuela Shâfi‘i, fue la tercera que apareció en orden cronológico. Fue fundada por Muhammad Ibn Idriss Ash-shâfi‘i. Se caracteriza por dar importancia tanto a la Sunna como al consenso de la comunidad islámica (*Ijmâ‘*) como fuente de derecho islámico.

los criterios de inversión que utilizan, la Banca Islámica dispone de un órgano similar, “Los Consejos de Sharia” (De Anca, 2014), que está formado por juristas de Derecho Islámico y que examinan la estructura legal y operativa de las operaciones financieras realizadas, comprobando que se ajustan a los principios de la *Sharia*.¹⁰ El cumplimiento normativo de los exigencias legales adquiere, por tanto, una importancia superior al del sistema bancario occidental, ya que el incumplimiento de los principios de la *Sharia* determinaría la invalidez de la actividad bancaria. (Cervera, 2009)

Otro mecanismo del que suelen disponer los Bancos Islámicos son los Departamentos del *Zakat*. El *Zakat* o Limosna Legal es el tercer pilar del Islam mencionado anteriormente y viene recogida en la *azora* 9, versículo 13: “Recauda de sus bienes una limosna por medio de la cual les purifiques y les bendigas.” Consiste en la satisfacción dineraria anual que los ricos deben realizar a los pobres, y que se calculará solo si el Activo Neto de una persona supera el umbral del *Nisab*¹¹. Superado el *Nisab*, la *Zakat*, se calculará atendiendo a reglas precisas que dependerán del efectivo en casa, balance de las cuentas bancarias, las mercancías y beneficios, propiedades, inversiones, entre otras. La cantidad resultante suele rondar el 2,5% del valor del Activo Neto (Talalweh, 2011, p.10)

Corresponde al Estado, según la *Sharia* la colecta y gestión del *Zakat* dentro de una lógica de redistribución y gestión (Sánchez y de la Orden, 2016). No obstante, esta función se delega a los bancos, por lo que finalmente son los departamentos mencionados los responsables de la recaudación y destino de los fondos a obras de caridad, proyectos benéficos, construcción de escuelas, hospitales, mezquitas, entre otras.

Como podemos observar, el cumplimiento de los preceptos del *Corán* y la *Sharia* adquieren una relevancia fundamental, ya que fomentan un impacto positivo en la sociedad, aportando valor a una sociedad basada en la solidaridad y al mismo tiempo, provoca que los recursos estén activos en la economía (de la Orden, 2013).

¹⁰ En caso de resultar ilegal la obtención de unos determinados beneficios, es común distribuirlos a obras caritativas.

¹¹ El *Nisab* es la cantidad mínima que un musulmán debe disponer antes de estar obligado a pagar el *Zakat*.

2.3 Estructura general de la economía según los preceptos del islam

Tan importante es la comprensión de los principios sobre los que se sustenta la banca y las finanzas islámicas como entender la estructura del sistema económico islámico, ya que no puede hablarse de lo uno sin lo otro. Según Hours (1989, p.91) y Errami y Dosquet (2016, p.193) “los musulmanes son los únicos que afirman disponer de una teoría económica diferente, alternativa a las teorías económicas reconocidas”. Se trata de un sistema completo en el que existen unas normas de conducta establecidas que se han de respetar. Esta teoría se sustenta en dos características: lo real y lo ético, y tienen como finalidad principal la búsqueda del interés colectivo.

Autores como Errami y Dosquet (2016, p.194) y Bâqer al-Sadr ¹²(1991, p.11) afirman que el sistema económico islámico se sustenta sobre tres pilares o principios: el principio de la propiedad multiforme, el principio de libertad económica dentro de un marco limitado y el principio de justicia social.

El principio de propiedad multiforme obedece a la diferencia en la noción de propiedad existente en la cultura musulmana respecto a culturas occidentales. Según el Islam, Dios posee la propiedad absoluta de todo y por tanto, el mundo pertenece a Dios y los hombres somos meros depositarios de la naturaleza (Errami y Dosquet, 2016, p.194). Por ello, la Organización de Países Islámicos, al tomar las ideas de la Declaración Universal de los Derechos del Hombre durante la elaboración de la Declaración Islámica de los Derechos del Hombre, emitió reserva sobre el art.17 de la DUDH, el cual reconoce el derecho del hombre a la propiedad privada, tal y como explica Llorent Bedmar (1995, p.157). Según los países musulmanes, este artículo no podía ser reproducido en la Declaración Islámica, ya que es Dios quien posee la propiedad absoluta de todo y no el hombre.

¹² Muhammad Bâqer al-Sadr fue un clérigo chiita y filósofo iraquí cuyas obras más importantes fueron *Iqtisaduna* (Nuestra economía) y *Falsafatuna* (Nuestra filosofía). Fue un autor importante y respetado, portavoz del chiismo y fundador del Partido Islámico Dawa

No obstante, según Ibn Khaldoun (1997, p. 605) citado por Errami y Dosquet (2016, p.194), la propiedad privada libre no será ilícita, siempre y cuando proceda del trabajo de los hombres, ya que será un método justo de obtener el resultado de un esfuerzo. Del mismo modo, hay una serie de bienes, que según la economía islámica no pueden ser objeto de una propiedad individual, ya que deben permanecer en propiedad colectiva a fin de preservar los derechos humanos y garantizar la convivencia social. Por tanto, la propiedad multiforme se configura como una noción de propiedad en la que coexisten tanto la individual como la colectiva, y dependerá del campo de aplicación específico el que nos refiramos a una u otra. (Errami y Dosquet, 2016, p.194) Por ello, los musulmanes deben respetar la propiedad privada ajena que resulte del trabajo de un tercero, abstenerse del engaño y de la realización de prácticas comerciales abusivas.

El principio de libertad económica dentro de un marco limitado propugna la idea de que Dios ha hecho al hombre libre y así lo señala el Corán en la *azora* 7:157 “Esos que siguen al Mensajero, el Profeta iletrado, al que encuentran descrito en la Torá y en el Invil, y que les ordena lo reconocido y les prohíbe lo reprobable, les hace lícitas las cosas buenas e ilícitas las malas y los libera de las cargas y de las cadenas que pesaban sobre ellos.” Por tanto, la regla general en la economía islámica es la libertad de actuación, salvo que haya una prohibición religiosa, en cuyo caso dicho acto será ilegal sea o no voluntario. No obstante, la regla suprema que rige en estos casos es, que el interés individual, nunca puede sobrepasar el interés colectivo. (Pipes, 2010)

No obstante, la determinación de la ilegalidad o legalidad de un acto dependerá en gran medida de la rama del Islam que lleve a cabo su interpretación. Así los *chiitas* se caracterizan por una interpretación más abierta de los textos islámicos, ya que consideran que aquellos estudiosos con suficiente capacidad (*mujtahid*) pueden reinterpretar los textos sagrados, (Fernández Martín, 2014, p. 4) mientras que los *sunitas* son más restrictivos en la interpretación y se aferran al seguimiento estricto de la sunna o enseñanzas de Mahoma y para ellos, todas las demás interpretaciones “oscilan entre la herejía y la apostasía”, según señala Rodríguez-Bernabeu.

Por último, el principio de justicia social busca garantizar la justicia y equidad en un mundo marcado por desigualdades sociales, pobreza y precariedad. La *dunya*, son todos aquellos caprichos materiales y mundanos que el Corán manda mantener alejados para aspirar a una vida en la que no haya egoísmo ni preocupaciones materiales (Bâqer al - Sadr, 1991). Según este autor, la *dunya* es el principal motivo de la brecha existente entre pobres y ricos, y solo será posible alcanzar la justicia y la equidad, renunciando a la *dunya*, porque esta esclaviza al ser humano. A través de dos principios fundamentales como son la solidaridad global y el equilibrio social, los musulmanes aspiran a una distribución de la riqueza de forma equitativa, siempre respetando la propiedad privada derivada del trabajo, pues esta riqueza, como hemos señalado anteriormente, es legítima (*halal*).

Como hemos podido observar, la banca, las finanzas y la economía islámica se encuentran condicionadas por un marco moral que ayuda a sobreponer los intereses colectivos sobre los individuales y por unos preceptos religiosos que rigen instituciones imprescindibles en la sociedad y en la economía, y que llevados a la práctica dará lugar a un funcionamiento del sector bancario muy distinto al que venimos acostumbrado en la banca convencional.

2.4 La Marca de Garantía *halal* en banca y finanzas islámicas

Como hemos comentado anteriormente, lo *halal*, es aquello que está permitido, es ético, recomendable o saludable. En este sentido cabe cuestionarse cómo un musulmán puede saber con certeza si un determinado acto es *halal* o no. Hay diferentes criterios interpretativos acerca de esta cuestión ya que los chiitas consideran que todo lo que no esté expresamente prohibido estará permitido y el musulmán carece, por tanto, de autoridad para prohibir algo que Dios ha permitido expresamente. Por otro lado, los sunitas siguiendo una interpretación más restrictiva del Corán, consideran que se debe evitar lo dudoso, es decir, que cuando alguna conducta, alimento o práctica sea considerada dudosa será mejor alejarse de ella. (Escudero Uribe, 2009).

No obstante, hoy en día se salva esta duda gracias a la certificación o Marca de Garantía *halal*, que se trata de una herramienta utilizada para garantizar que un producto

final reúne la calidad o las características necesarias según lo establecido en el Reglamento de Uso Halal. Dicha Garantía Halal en España es emitida por el Instituto Halal y por su entidad certificadora “*Estándar Global de Certificación Halal, S.L.*”

Lo más común es que dicha garantía *halal* certifique productos de la industria alimentaria, turística, gastronómica, cosmética o incluso hotelera. Al mismo tiempo, la certificación *halal* también es utilizada en la industria financiera para garantizar el cumplimiento y ajuste de los distintos productos financieros a la normativa *halal* y a los principios mencionados en los apartados anteriores.

No obstante, en España no hay constancia de que ninguna entidad financiera haya aportado la certificación *halal* a alguno de sus instrumentos, productos o servicios. (Escudero Uribe, 2016, p.220). La garantía *halal* para productos financieros es una herramienta relativamente novedosa que tiene mayor protagonismo en países como Malasia, Arabia Saudí, Bahrein, Singapur, Reino Unido o China.

La Marca de Garantía *halal* en la banca y finanzas será, por tanto, una manera de garantizar que la operación que estamos llevando a cabo cumple con los requisitos establecidos en el Reglamento de Uso de la Marca de Garantía Halal y el Pliego de Condiciones del Instituto Halal para productos de economía y finanzas. Estos requisitos incluyen, entre otros, la prohibición de la *riba*, de invertir en empresas o industrias que lleven a cabo actividades pecaminosas y de la especulación.

Según lo comentado anteriormente, también en el marco de las finanzas islámicas hay posiciones diferentes a la hora de definir el concepto *halal*, ya que, mientras algunas operaciones y procedimientos son aceptadas por algunas escuelas jurídicas, por otras son rechazadas (Escudero Uribe, 2016, p.222). Según dicho autor, en el ámbito de las finanzas, no existe un marco regulatorio común que defina el concepto *halal*, sino que cada país impulsa sus propios estándares nacionales. Esto no debe suponer ningún problema, ya que, para el autor, “el grado de vivencia de lo *halal* es algo que forma parte de la libertad individual, íntima e inviolable de cualquier ser humano”, de modo que, siendo un término que alude de forma universal a prácticas “recomendables”, en última

instancia se puede analizar de forma individual, pudiendo cada persona comprobar, si dicha práctica está verdaderamente comprometida con la justicia social.

Para obtener una certificación *halal*, lo primero que se ha de hacer es encontrar una entidad certificadora que ofrezca estos servicios (en España, el Instituto Halal). A continuación, el cliente explicará el alcance del proyecto y pedirá un presupuesto para los servicios que requiere, a lo que la entidad certificadora contestará aportando un presupuesto y explicando detalladamente los servicios que ofrece. El siguiente paso, será, la firma de un contrato entre entidad certificadora y cliente en el que se describan los derechos y obligaciones de cada una de las partes. Una vez firmado el contrato, la entidad certificadora reunirá un equipo formado por expertos en ley islámica, más conocido como *sharia board* o Consejo de Sharia, que llevará a cabo un examen detallado de los documentos legales sobre el producto financiero en cuestión, analizando su coherencia o no con los principios de la ley islámica y analizando precedentes sobre dicho producto.

En caso de no cumplir estrictamente los requisitos, la entidad certificadora comunicará al cliente los aspectos que debe modificar para obtener la certificación. Finalmente, tras las modificaciones pertinentes, el Consejo de Sharia emitirá un informe final, que será revisado por la Junta de Sharia. Tras dicha revisión, se otorgará el certificado *halal*, al banco o entidad aseguradora para su producto financiero en cuestión. (Hayat, den Butter y Kock (2012, p. 9). No obstante, la duración de dicho certificado suele ser de un año, tras el cual la entidad tendrá que solicitar la renovación justificando que el producto sigue cumpliendo con los estándares establecidos.

El hecho de que un producto esté acreditado con la garantía *halal* refuerza la confianza del inversor musulmán en los activos financieros que contrata. Se trata, en mi opinión, de un certificado de transparencia que fomenta la contratación de muchos productos que no serían atractivos para los inversores musulmanes de no disponer de dicha certificación, ya que, como hemos comentado anteriormente, ante la duda de si algo es *halal* o *haram*, la regla que suelen seguir es “evitar lo dudoso”.

2.5 La banca islámica como banca ética

Una vez comprendido el concepto de “Banca Ética” y los principios sobre los que se sustenta la Banca Islámica, considero necesario analizar los motivos que esgrimen diferentes autores para la calificación de la Banca Islámica como un tipo de Banca Ética y aportar mi opinión crítica sobre el presente tema.

Como hemos podido observar, la peculiaridad de este sistema radica en el desarrollo de una actividad bancaria y financiera respaldada por un fundamento ético. En opinión de De la Orden y Sánchez (2016, p.539) el hecho que los bancos islámicos hayan conseguido adaptar la actividad bancaria a unos preceptos religiosos determina la calificación de este tipo de banca como ética, ya que los productos y servicios ofrecidos serán aptos para cualquier cliente con independencia de su orientación religiosa.¹³

Para otros autores como Ballesteros (2003, citado por San Emeterio y Retolaza 2007, p.135) el elemento que da un carácter ético a la banca islámica es la concesión de un importante protagonismo a la responsabilidad social y medioambiental, mientras la banca convencional busca el máximo beneficio sin tener en cuenta en muchas ocasiones aspectos sociales. A su vez, la incertidumbre y el riesgo que existen en la banca convencional, no se dan en la banca islámica en la misma medida, ya que fundamenta las operaciones en la confianza existente entre el deudor y el acreedor y en el riesgo que se comparte entre ambos.¹⁴

De la Cuesta y del Río (2001) señalan que un banco será ético en la medida en que disponga de un Código Ético, sea transparente y maximice la participación social. Por último, San Emeterio y Retolaza (2007, p.135), señalan que otro aspecto a destacar es que la banca ética no necesariamente repartirá beneficios entre sus accionistas a diferencia de los bancos convencionales.

¹³ El binomio ética-religión ha sido analizado a lo largo de la historia por una gran cantidad de filósofos. Bertrand Russell sostenía que se puede vivir sin religión, pero no sin ética; Platón señalaba que la moral es la base de la religión, pero no al revés y Hermann Cohen afirmaba que la religión tiene que disolverse en la ética. (Fraijo, 2014) Por tanto, podemos afirmar que toda religión, es en sí misma ética.

¹⁴ Como veremos más adelante, existen una gran cantidad de contratos de banca islámica en los que banco y cliente comparten riesgos y participan conjuntamente en las pérdidas y ganancias.

En mi opinión, y en consonancia con lo expresado por De la Orden y Sánchez (2016, pp. 533-534) la calificación de un tipo de banca como “Banca Ética” dependerá de la orientación de la actividad económica no solo a obtener beneficios económicos sino a generar un impacto social y ambiental positivo que satisfaga las exigencias de los *stakeholders* más concienciados y sensibles con la finalidad de sus inversiones (enfoque *stakeholder*), al contrario de la banca convencional que busca la maximización beneficio económico y del valor de sus acciones (enfoque *shareholder*).

En cuanto a la calificación de la Banca Islámica como “Banca Ética”, en mi opinión, el hecho de que un banco se rija y ajuste su actividad a los preceptos de la ley de un determinado colectivo, no determina *per se* su conceptualización como “Banca Ética”, debido a la pluralidad de religiones existentes y la dificultad que supone encontrar un concepto de ética que sea común a todas ellas. Así, en algunas ocasiones podrá existir cierta divergencia entre el concepto de ética de una cultura que otorgue más importancia al carácter religioso con respecto a otra que no lo haga. Es igual de determinante, desde mi punto de vista, que el banco en cuestión sea respetuoso con la sociedad y el medioambiente y se rija por un Código Ético¹⁵. A pesar de la diferente concepción que algunas culturas puedan tener de la ética en el ámbito financiero, a nadie se le escapa que hay criterios de actuación que pueden ser considerados universalmente éticos¹⁶ y que no están estrictamente asociados al ámbito religioso. Según Fornero (2014, p.128) estos criterios de inversión reciben el nombre de “socialmente responsables” y en la medida en que, un banco los respete podrá ser calificado como “Banco Ético”.

En conclusión, la determinación de un banco como ético puede realizarse atendiendo a su adecuación a criterios religiosos, como es el caso de la banca islámica; o, por el

¹⁵ Códigos Éticos que prevean todos los impactos que sus operaciones y proyectos puedan tener en sus *stakeholders* y que, según Sánchez (2006, p. 58) deben regir el proceso de toma de decisiones y determinar cuáles deben ser los proyectos a financiar.

¹⁶ Un ejemplo de este tipo de criterio en el ámbito medioambiental sería la inversión en proyectos comprometidos con el cambio climático, las emisiones de gases o las energías renovables; mientras que en el ámbito social serían la implantación de medidas que fomenten la diversidad o la inversión en proyectos que respeten derechos humanos y vayan en contra de prácticas abusivas como el trabajo infantil o la explotación laboral.

contrario, puede realizarse atendiendo a una serie de criterios laicos, pero universalmente éticos. (Fornero, 2014, p. 128).

3. ORÍGENES DE LA BANCA ISLÁMICA. EVOLUCIÓN HISTÓRICA.

Los orígenes y evolución de la banca islámica se clasificarán en cuatro etapas que desarrollaremos a lo largo del presente apartado:

1. Etapa fundacional: 1963-1979.
2. Etapa de expansión: 1980-1999.
3. Etapa de consolidación y desarrollo a nivel internacional: 2000-2020.

3.1 Etapa fundacional (1963-1979)

En general, la banca islámica surge como reacción a la implementación de los modelos bancarios occidentales en los países de población musulmana, ya que estos no cumplían con los fundamentos de la ley islámica. En este contexto, y según señalan escritos de la década de 1950, los musulmanes se plantearon la búsqueda de alternativas que les hiciera posible llevar a cabo operaciones financieras respetando los principios de la Sharia. (Erb, 2009, p.13). No en vano, una minoría de autores como Orozco (2016, p.177), Wilson (1983) o Chachi (2015, p.15) sostienen que, a finales de la década de 1950, hubo intentos de crear bancos islámicos en zonas rurales de Pakistán y Malasia.

Sin embargo, según señalan otros autores como Faeyz Abuamria (2007, p.9) y Sánchez (2006, p.60), la Banca Islámica tiene su origen en la década de los sesenta, concretamente en 1963, con la creación del primer banco islámico, el *Mit Ghamr Savings Banks*, por el Dr. Ahmad Najjar, en Egipto. Dicha iniciativa consistió en una caja de ahorros en la que los depositantes obtenían “el derecho a obtener créditos sin intereses y el apoyo de un fondo de donaciones religiosas para casos de extrema necesidad”. (Martín Baumeister, 2014, p.4).

No obstante, fue en 1971, cuando se creó en Egipto, “la primera institución libre de intereses que incorporó en su nombre la palabra “banco”, el Nasser Social Bank.” (Sánchez, 2006, p.61) Se trataba de un modelo bancario “social” cuyos objetivos sociales

iban en línea con los principios morales subyacentes en la banca islámica¹⁷, según De la Orden (2014, p.242) y que, a la vez, lanzó servicios de asistencia social para los grupos de ingresos menores como “suministro de préstamos sin intereses, becas para el estudio y microcréditos para proyectos de pequeña dimensión”, como apuntan Bel Lahcen (2014, p.13) y Sánchez (2006, p.61).

A partir de este momento, un gran número de bancos islámicos surgieron en Oriente Medio, destacando el Dubai Islamic Bank en 1975, que fue según Terdeyey (2008, p.19), el primer banco musulmán privado. Más adelante nacieron, “el Banco Islámico de *Faisal* en Sudán en 1977, el Banco Islámico de *Faisal* en Egipto en 1977, el Banco Islámico de *Bahráin* a finales de 1979”, según apunta Faeyz Abuamria (2007, p.61).

Sin embargo, especial mención merece la fundación del Banco Islámico de Desarrollo (BID), por parte de la Organización de la Conferencia Islámica (OCI), en 1975 en Arabia Saudí, el cual consiste en un banco multilateral, cuyo objetivo es la cooperación económica y social de los países que lo conforman, de acuerdo con la *Sharia*, estos deben pagar una contribución anual al capital y aceptar los términos y condiciones que establezca la Junta de Gobernadores del Banco.¹⁸ El equivalente occidental del BID es el Banco Europeo de Inversiones (BEI), creado en 1958, con sede en Luxemburgo.

En la otra punta del continente, concretamente en la región asiática del Océano Pacífico también comenzaron a surgir instituciones financieras islámicas como fue el caso del Banco Philippine Amanah en 1973. Según señala Faeyz Abuamria (2007, p.62) se creó “según Decreto Presidencial como una institución bancaria especializada, haciendo caso omiso en su licencia de su carácter islámico.” Al mismo tiempo, el autor señala que no se trata de un banco estrictamente islámico, sino que combina actividades e inversiones convencionales e islámicas simultáneamente y que surgió como un mecanismo del

¹⁷ Como ya explicamos en el apartado 2.3 del presente trabajo estos principios son: el principio de la propiedad multiforme, el principio de libertad económica dentro de un marco limitado y el principio de justicia social.

¹⁸ Actualmente, el BID se compone de 55 países, entre los que cabe mencionar sus principales accionistas: Arabia Saudí, Kuwait, Libia, Turquía, Emiratos Árabes Unidos, Irán, Egipto, Indonesia y Pakistán.

Gobierno Filipino para apaciguar las rebeliones de la comunidad islámica que exigían un sistema bancario adaptado a sus necesidades especiales.

Esta primera etapa del proceso de bancarización islámico se caracteriza principalmente por la existencia de “instituciones mixtas que ofrecen un número selecto de productos en aquellos países donde la población gozaba de cierta familiaridad con los principios islámicos”, según señalan García-Herrero, Moreno y Solé (2008). Se trata básicamente de una etapa donde la gran mayoría de los bancos funcionan de forma convencional, con la peculiaridad de que ofrecen ventanillas islámicas que permiten a aquellos clientes musulmanes que lo soliciten, operar o adquirir productos acordes a los principios de la *Sharia*.

3.2 Etapa de expansión (1980-1999)

Siguiendo a Benali (2015, p. 93), a partir del año 1980 comienza una etapa de expansión de la banca y finanzas islámicas, que se caracteriza por el acceso a nuevos mercados financieros en Pakistán, Malasia o Indonesia. En esta etapa, proliferan los bancos puramente islámicos, es decir, que ya no utilizan ventanillas islámicas para sus clientes musulmanes, sino que la totalidad de sus operaciones comerciales, financieras y bancarias se realizan siguiendo los preceptos de la *Sharia*.

En esta segunda etapa adquiere una importancia mayor la banca de inversión, tal y como se puede apreciar en países como Bahrein “donde se encuentran la mayor cantidad de bancos de inversión islámicos offshore del mundo musulmán.” (Erb, 2009 p.14)

Benali (2015, pp 93-94) destaca la aparición de los seguros islámicos (*Takaful*) en la década de 1990, así como diversas instituciones financieras dedicadas a la contabilidad y a la auditoría. El autor hace hincapié en la importancia de Malasia en el sistema bancario islámico, ya que, en su opinión, es un referente a nivel mundial debido a la gran cantidad de bancos islámicos que radican en el país, entre los que destaca el “Bank Islam Malaysia Berhad” (BIMB).

El papel fundamental de Malasia en la banca islámica también es destacado por Kabir (2007, pp. 401-402) quién, además, señala que la administración de Mahathir¹⁹ se caracterizó por una política de islamización, que permitió que Malasia contase con legislación islámica y reglamentos bancarios que coexistiesen con la banca convencional. Es importante mencionar que el 7 de abril de 1983 entró en vigor la Ley de Banca (IBA), que otorgó al Bank Negara Malaysia²⁰, amplias facultades de supervisión y regulación del sector bancario islámico. En cuanto a los bancos más importantes del país, Kabir nombra al ya mencionado BIMB y el “Bank Muamalat Malaysia Berhad” (BMMB). El primero, comenzó un proceso de expansión a otros países a través de más de 80 sucursales y 1200 empleados y accedió a la Bolsa de Valores de Kuala Lumpur en enero de 1992; en cuanto al segundo, este procede de la fusión de dos antiguos bancos: el “Bumiputra Malaysia Berhad” y el “Banco de Comercio Berhad”, y contaba en aquella época con cerca de 40 sucursales dentro del país.

3.3 Etapa de consolidación y desarrollo a nivel internacional (2000-2020)

En el año 2000 comienza una tercera etapa en la que la actividad bancaria islámica ha continuado su expansión, mediante la creación de productos financieros novedosos y hasta entonces desconocidos, como son los bonos islámicos *Sukuk*, desde 2001, que han recibido gran acogida en países como Malasia, Qatar, Bahréin, Arabia Saudi y Emiratos Árabes Unidos, según Benali (2015, p.94).

La tendencia de crecimiento del sector financiero islámico se ha mantenido en los últimos 20 años, llegando el volumen de activos a superar el billón de dólares a comienzos del 2011, tal y como apunta Kessler (2012, p. 30). Del mismo modo, a pesar de representar la industria bancaria islámica tan solo un 2 por 100 del volumen bancario mundial, es destacable el hecho de que haya sido un mercado que apenas se ha visto afectado por las crisis financieras internacionales, ya que, según Kessler (2012, p.30) al ser de obligado

¹⁹ Mahathir bin Mohamad, es primer ministro de Malasia desde mayo de 2018. No obstante, su primer mandato en el cargo transcurrió entre 1981 y 2003.

²⁰ El Banck Negara Malaysia (BNM), es el banco central del país malayo, responsable de la toma de decisiones en política monetaria y financiera, con sede en Kuala Lumpur.

cumplimiento respaldar las operaciones financieras a través de activos reales, esto supone “un freno natural al excesivo aumento del crédito en momentos de auge”.

Sin embargo, a pesar de la cada vez mayor expansión internacional de la industria a la que nos venimos refiriendo, más de la mitad de los negocios relacionados con las finanzas islámicas tienen su origen en Oriente Medio, generados gracias a la riqueza económica derivada del petróleo de los países árabes. (Erb, 2008, p.14). Por ello, en la actualidad, los principales países de desarrollo de las finanzas islámicas siguen siendo los países del Golfo árabe (CCG).

El resto de los negocios bancarios islámicos, se encuentran vinculados en su mayoría a países con población eminentemente musulmana como, Egipto, Turquía, Pakistán, Indonesia y Malasia. Por último, fuera del mundo musulmán es destacable el papel de Londres como principal centro de la banca islámica en Occidente.²¹

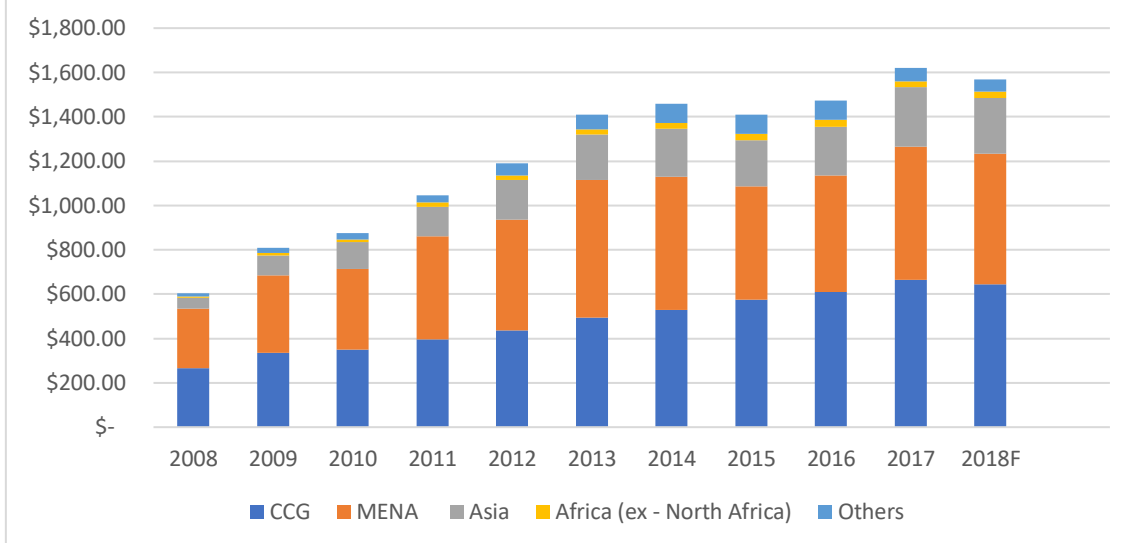
Para observar la situación de la banca islámica actualmente, el gráfico nos muestra la evolución del porcentaje de volumen de negocios en productos y servicios islámicos correspondientes a distintas zonas geográficas entre el periodo 2008-2019. Tomando como referencia el último año (2018), podemos observar cómo los países del Golfo árabe (CCG)²² acumulan aproximadamente un 45% de estas operaciones. A continuación, países de Oriente Medio entre los que se incluyen Irán, Jordania, Egipto y Sudán, más popularmente denominados “la región MENA” (Middle East and North Africa), ocupan aproximadamente el 38% del total de los activos. Los países asiáticos, por su parte, recogen cifras cercanas al 14%, mientras que la región África (ex – North Africa)²³ y el resto de zonas del mundo, ocupan el 2% y el 1% del total de las operaciones, respectivamente.

²¹ El desarrollo de la banca islámica en los países de Occidente será objeto de estudio en el apartado 5 del presente trabajo.

²² Las siglas CCG significan “Consejo de Cooperación del Golfo” y hace referencia a la zona geográfica formada por Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Qatar, Bahréin y Omán.

²³ La región África (ex – North África) hace referencia a todos aquellos países del continente africano exceptuando la región del Maghreb, la cual se incluye en la región MENA.

Gráfico 1: Activos financieros islámicos expresados en millones de dólares 2008-2018F



Fuente: Islamic Financial Services Board (2019) *“Islamic Financial Services Industry Stability Report 2019”* Julio.

Elaboración propia

4. CONTRATOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS EN LA BANCA ISLÁMICA. DIFERENCIAS CON CONTRATOS Y PRODUCTOS DE LA BANCA OCCIDENTAL.

De conformidad con lo explicado anteriormente, los productos y servicios financieros islámicos deben regirse por los preceptos de la *Sharia*, lo que supone una serie de prohibiciones como el tipo de interés (*riba*), las actividades con excesiva incertidumbre o riesgo (*gharar*), la especulación en forma de apuesta (*maysir*), la financiación o inversión en actividades relacionadas con la industria no *halal* (*haram*), así como la prohibición de operaciones que no se encuentren respaldadas por un activo real (De la Orden y Laguna, 2016, pp. 209-211)

Según Faeyz Abuamria (2007, p.67), el banco islámico no funciona, por tanto, como los bancos convencionales que “se erigen en calidad de prestamistas que hipotecan y que cobran los intereses acordados, independientemente del negocio” sino que, interviene más bien en calidad de socio, “asumiendo riesgos como coposesión de bienes.”

Por tanto, es evidente que deben existir productos financieros que respondan a las exigencias mencionadas. De la Orden y Laguna (2016, p. 209), así como Hussain (2015) proponen una clasificación de los distintos contratos financieros atendiendo a la compartición de riesgos o PLS (*Profit and Loss Sharing*). De esta manera podríamos encontrar diferentes contratos en cada una de las siguientes categorías:

1. Contratos y productos PLS: Son aquellos en los que se comparten los riesgos, pérdidas y ganancias.
2. Contratos y productos no PLS: Son aquellos en los que no se comparten los riesgos, ni pérdidas, ni ganancias.
3. Contratos y productos basados en el pago de honorarios: Son aquellos “empleados para servicios financieros ofrecidos por los bancos como transferencias bancarias, emisión de cartas de crédito y garantías, tarjetas de crédito y servicios de custodia.” (Hussain, 2015)

4.1 Contratos PLS

Como hemos adelantado, en esta categoría de contratos incluimos aquellos que permiten la participación en ganancias y pérdidas. Según de la Orden y Laguna (2016, p.210) se trata de los contratos más auténticos, ya que tienen por objeto la búsqueda de transacciones justas y equilibradas mediante la asignación y retribución de recursos de la forma más eficiente posible. Comentaremos los dos contratos más importantes, el *Musharakah* y el *Mudarabah*.

4.1.1 *Musharakah*

Algunos autores como Faeyz Abuamria (2007, p. 69) lo denominan contrato de “Sociedad”, otros como Benali (2015, p.96), Sánchez (2006, p.63) o De Anca (2014, p.7) prefieren calificarlo como contrato de “Asociación financiada”²⁴. No obstante, a pesar de las distintas denominaciones que utilizan los autores anteriores, todos coinciden en que su significado literal es “reparto”.

Se trata de un contrato de participación de capital en una empresa comercial, industrial o empresarial, en el que las partes participan en las utilidades o las pérdidas según un coeficiente predeterminado. (Karim, Tarazi y Reille, 2008, p.3). Dixon (1992) citado por Faeyz Abuamria (2007, p. 69) establece que el mecanismo de este contrato consiste en que, tanto el banco como el empresario, financian un proyecto de forma conjunta, que les permitirá obtener un porcentaje preestablecido de las ganancias resultantes o bien, asumir las pérdidas que se produzcan respetando el coeficiente anterior. De esta manera, la función del banco sería similar a la de un socio-inversor que aporta un capital y comparte con el cliente o empresario la administración de este.²⁵

²⁴ Siendo ambas una agrupación de individuos que se reúnen para llevar a cabo una actividad o proyecto, la diferencia entre una “asociación” y una “sociedad”, es que, mientras en la primera, la actividad se realiza sin ánimo de lucro, en la segunda, los socios acuerdan distribuirse proporcionalmente las ganancias. Por tanto, “asociación financiada” sería un contrato idéntico al de “sociedad”.

²⁵ En la banca convencional, sin embargo, el banco que invierte en el proyecto, sin participar en la gestión, tendría el papel de acreedor, mientras que el cliente haría las veces de deudor. (Villanueva Pérez, 2018, p. 15).

No obstante, de la Orden y Laguna (2016, p.210) establecen que, en ningún caso, tienen las partes la obligación de participar en la gestión, sino tan sólo un derecho y que los beneficios y pérdidas se distribuirán de acuerdo con lo establecido inicialmente, independientemente de que se haya participado en la administración del proyecto o no.

Debemos apuntar que existen dos modalidades de *musharakah*, la contractual (*Sharikah al uqud*) y la no contractual (*Sharikah al molk*). La primera modalidad es a la que nos hemos referido anteriormente como inversión con compartición de pérdidas y ganancias, mientras que la segunda, se trata de una modalidad que implica “copropiedad”, en la que el banco y el empresario llegan a un acuerdo no formal para compartir la titularidad de algún inmueble, terreno o cualquier clase de objeto (Faeyz Abuamria, 2007, p.69).

El mencionado autor destaca que no se pueden pactar cantidades fijas como ganancias en el *musharakah*, tan sólo porcentajes previamente establecidos. De la misma manera, las pérdidas son soportadas por ambas partes según los porcentajes, siempre y cuando ninguno de los implicados haya obrado con negligencia, en cuyo caso, será el negligente quien asumirá todas las pérdidas. (Faeyz Abuamria, 2007, p.71).

Según Kessler (2012, p.29), el *musharakah* es un contrato exclusivo del sistema bancario islámico, siendo su instrumento equivalente en la banca convencional el contrato de *joint venture*. No obstante, tal y como señalan Che Arshad y Ghafar (2010, p.150), mientras que en una *joint venture* la aportación puede consistir en dinero, bienes, tecnologías o servicios; en el caso del *musharakah* la aportación al capital debe ser en líquido, es decir, exclusivamente en dinero.

4.1.2 *Mudarabah*

El contrato de *mudarabah* es calificado por De Anca (2014, p. 7) como un contrato de “fideicomiso”; otros autores como Benali (2015, p. 95) o Sánchez (2006, p. 64) prefieren denominarlo contrato de “asociación pasiva”, mientras que autores como Karim, Tarazi y Reille (2008, p.3) prefieren referirse a él como un contrato

“financiamiento con fideicomiso”. Se trata, en realidad, de una variante del contrato de *musharakah*, en el que existe un propietario de capital (*rabb al mal*) y un gerente de inversión, que aporta trabajo y conocimiento de negocio (*mudarib*) (Sánchez, 2006, p.64).

Como sucediera en el *musharakah*, ambas partes pactan los beneficios del proyecto con anterioridad a su ejecución y siguiendo unos porcentajes pactados. No obstante, en el caso de las pérdidas, es evidente que será el *rabb al mal* quien soporte la pérdida monetaria en la que se pueda incurrir, pero sólo hasta donde haya contribuido con su financiación. (Faeyz Abuamria, 2007, p. 71). Por su parte, el *mudarib*, solo perderá tiempo y trabajo y su pérdida será “no retributiva” según de la Orden y Laguna (2006, p.210). Algunos autores como Kabir (2007, p.52) sostienen que el verdadero propietario de la inversión es el *rabb al mal*, pero el *mudarib* tiene la opción de adquirirla.

En el contrato de *mudarabah*, el banco puede tomar parte como *rabb al mal*, financiando proyectos ya sea en su propio nombre, o en nombre de sus clientes en calidad de depositario, o como *mudarib*, gestionando la inversión de los depósitos en otros activos, según señalan Hassan y Lewis (2007), citados por De la Orden y Laguna (2016, p.210).

Del mismo modo, Kessler (2012, p.29) sostiene que “esta estructura se utiliza para gestión de fondos de inversión, o como mecanismo de financiación de un proyecto concreto.” Como podemos observar; en el primer caso, el banco tendría el papel de *mudarib*, aportando experiencia y conocimiento, mientras que en el segundo caso el banco sería *rabb al mal*, al financiando el proyecto.

4.2 Contratos no PLS

Según lo expuesto al inicio del presente apartado, en esta categoría de contratos encontraríamos aquellos en los que no se comparten riesgos, ni pérdidas, ni ganancias. Suelen utilizarse para financiar el consumo y en operaciones de préstamos a empresas (Laguna 2016, p.211). Los más conocidos son el *murabahah*, el *ijarah*, el *salam* y el *istisna*.

4.2.1 *Murabahah*

Según El Qorchi (2005), se trata de un instrumento de deuda, consistente en un contrato de compra y reventa, por el que el banco, siguiendo las instrucciones de un determinado cliente, adquiere una serie de activos tangibles de un proveedor, fijando en ese momento, un precio de reventa en función del costo inicial más un margen por la gestión. En este caso, el pago puede ser al contado o a plazos, siendo más común este último.

Caro Corredera (2014, p. 15) sostiene que, mientras en el sistema convencional u occidental una entidad financiera prestaría a un individuo el capital necesario para la adquisición de los activos, cobrándole a cambio, un tipo de interés; en el sistema islámico es el propio banco quien adquiere los bienes a petición del cliente, quien tendrá que pagar el precio correspondiente al coste del bien, más un margen derivado de la transacción, ya sea en un pago único al contado o en varios plazos.

No obstante, podemos preguntarnos qué sucedería si el banco comprase el bien que el cliente le ha encargado y tras ese momento, el cliente se negara a pagar o ya no quiere el bien adquirido por el banco. Para evitar esas situaciones, Martín Baumeister (2016, p. 32) sostiene que las entidades financieras “suelen prevenir este riesgo mediante la obtención de un pagaré del cliente, una oferta irrevocable de compra y/o un pago anticipado del cliente.” Se tratan, por tanto, de mecanismos de prevención, ya que, lo cierto es que el cliente no está obligado a adquirir el activo.

4.2.2 *Ijarah*

Consiste en una modalidad de *leasing* o arrendamiento financiero, en el que el titular del activo corre con todos los riesgos asociados al mismo. El Qorchi (2005, p.47) lo califica como un instrumento de cuasi-deuda, cuyo funcionamiento es muy similar al del *murabahah*, con la diferencia que el banco no le vende al cliente, el bien que ha adquirido, sino que se lo alquila o arrienda sus servicios. Según De la Orden y Laguna (2016, p.210) el cliente debe pagar unas cuotas periódicas al banco por el arrendamiento y no goza de

ningún derecho a adquirir dicho bien, salvo en la modalidad de *ijarah wa iqtina*, “en la que al final de la operación el cliente puede decidir si adquirirlo o no por un valor residual.”

Según Sánchez, (2006, p.64), se trata de una clase de arrendamiento que “no abarca la totalidad de la vida útil del activo arrendado, sino un periodo específico a corto plazo”. Por tanto, la duración del *ijarah* debe concretarse de forma previa a fin de evitar la especulación prohibida por la *Sharia* (Karim, Tarazi y Reille, 2008, p.3). No obstante, existe la posibilidad de renovar el consentimiento al finalizar dicho periodo.

Cervera (2009, p.13) sostiene que la figura similar en la banca convencional sería el *leasing*, pero que existen algunos aspectos diferenciales entre ambas figuras. En primer lugar, destaca que, en la banca islámica, la entidad financiera es responsable del bien y encargada de asegurarlo y cargar con los costes de mantenimiento, a diferencia de lo que sucede en la banca convencional, en la que el cliente, se encarga del mantenimiento del bien arrendado. En segundo lugar, sostiene que, en el sistema islámico, el banco no puede cobrar intereses, ni siquiera de demora, por lo que se pacta una cantidad fija que admite revisiones de importe. Para el caso de impagos, sostiene que es habitual utilizar descuentos que se transforman en sobrepagos en caso de incumplimiento.

4.2.3 *Salam*

Se trata de un contrato de compra anticipada en efectivo con la condición de entregar los bienes en una fecha exacta en el futuro. (De la Orden, 2016, p.210). Según diversos autores, como El Qorchi (2005, p. 47), Benali (2015, p. 96) o De la Orden, se trata de un contrato muy característico del sector agrícola, a través del cual, los agricultores reciben efectivo del banco para financiar la maquinaria necesaria para la cosecha, a cambio de la entrega de los productos agrícolas una vez hayan sido recolectados. Como la entrega de los bienes se difiere en el tiempo, podría suceder que en un año concreto hubiese una mala cosecha que impida al banco obtener los bienes del proveedor, en cuyo caso, podrá reclamar la cantidad anticipada sin sobrecoste (De la Orden, 2016, p.210).

Según Cervera (2009, p. 13), el banco, obtiene un descuento por pronto pago por el proveedor y podrá vender los bienes a un precio superior en el futuro. Al igual que en el *murabahah*, el banco puede exigir garantías financieras, reales o procedentes de un tercero para cubrir un eventual impago.

4.2.4 *Istisna*

En cuanto a este contrato, Martín Baumeister (2016, p. 30) sostiene que se trata de un contrato de obra, otros autores como De la Orden (2016, p. 210) apuntan que se trata de un contrato de compra-venta a plazo de materias primas, mientras que Caro Corredera (2014, p. 14) y Sánchez (2006, p. 65) prefieren denominarlo “contrato de manufactura” o “contrato de fabricación”, respectivamente. No obstante, todos los autores anteriores coinciden que se trata de un contrato característico del sector manufacturero, aunque Benali (2015, p.96) apunta que se utiliza en mayor medida “para financiar las actividades de pequeñas empresas de distintos sectores, pero principalmente del sector terciario.”

A través de este contrato una parte acude a otra para que fabrique o elabore un determinado bien o lleve a cabo un proyecto en concreto. Según Cervera (2009, p.13) el papel del banco en este contrato suele ser de intermediario, ya que no se encarga de la manufactura, sino de la compra del bien o la mercancía, asumiendo todos los riesgos. Posteriormente, lo venderá al comprador, tras lo cuál recibirá una comisión por la gestión realizada. Los plazos en que se han de realizar los pagos y las entregas de las mercancías tienen que fijarse con antelación.

Algunos autores como Martín Baumeister (2016, p.30) o Sánchez (2006, p. 65) señalan que este contrato supone una excepción al principio de prohibición de actividades con excesiva incertidumbre o riesgo (*gharar*), al contratar sobre un determinado activo que no existe, pues hay que construirlo o fabricarlo. El promotor estará obligado, a adquirir el encargo, salvo que no satisfaga las especificaciones del contrato o la negativa a adquirirlo sea previa al comienzo de la construcción o fabricación por parte del contratista, tal y como apunta Martín Baumeister (2016, p. 30).

4.3 Contratos basados en el pago de honorarios

En esta categoría incluimos aquellos contratos ofrecidos por los bancos para la realización de servicios financieros. Debido a la gran variedad de contratos existentes en el mercado financiero islámico, y la extensión que podría suponer para el presente trabajo tratar todos y cada uno de ellos, me referiré brevemente a los más destacados:

- Contratos de custodia o depósito: Se trata de un contrato a través del cual, el cliente deposita una determinada suma de dinero de su propiedad, para que el banco lo custodie. (Benali, 2017, p.114). La principal diferencia entre un depósito convencional y un depósito islámico es que mientras en el convencional, el depositante cobra un margen fijo de interés, en el islámico no cobra ningún margen ni ganancia. (Faeyz Abuamria, 2007, p.59). Autores como Garrido, Méndez y Moreno (2016, p 68) distinguen entre el contrato *wadiyah* o depósito de confianza, en el que se permite el uso de lo depositado, con la condición de que no se busque obtener un beneficio, y el contrato *amanah*, en el que no se permite el uso de lo depositado.
- Contrato de agencia: Más conocido como *wakalah*. Se trata de un contrato por el que el banco actúa como intermediario o representante de su cliente en una transacción o al realizar una determinada tarea. (De la Orden y Laguna, 2016, p. 211). Se trata de una obligación de medios y no de resultados, esto es el agente, en este caso, el banco, recibirá unos honorarios previamente establecidos, con independencia de si logra o no el resultado, siempre y cuando haya actuado con diligencia y honestidad. (Sánchez, 2006, p. 66).
- Contratos de garantía: También denominados *kafalah*, que significa literalmente “garantía” (Benali, 2017, p. 63). Son contratos a través de los cuales los bancos garantizan las deudas frente a sus acreedores. (De la Orden y Laguna, 2016, p. 211).
- Contrato *jualah*: Se trata de un contrato similar al de *istisna*, pero que incluye la realización de servicios financieros. Según Sánchez (2006, p. 66), consiste en

realizar una tarea concreta a cambio de unos honorarios previamente estipulados. En caso de cumplir con la tarea, que suele ser la venta inmobiliaria, el banco obtendrá un porcentaje sobre el precio de venta de la vivienda.

4.4 Otros instrumentos financieros: los bonos (*sukuk*) y los seguros (*takaful*)

Además de los contratos que hemos observado anteriormente, es necesario destacar dos contratos muy importantes del sector bancario islámico. El primero de ellos, es el bono islámico o *sukuk*, que es propio de los mercados de capitales islámicos, y es la forma de emisión de deuda más adaptada a los principios de la *Sharia* (Martín Baumeister, 2016, p.69). El segundo de ellos, es el instrumento islámico más próximo al seguro convencional (Garrido, Méndez y Moreno, 2016, p.68), se emplea principalmente en el sector de las mutuas de seguro y cooperativas y se conoce como *takaful*.

- Bono islámico (*sukuk*): Tal y como señala Martín Baumeister (2016, p. 69) se trata de un instrumento de renta fija, a través del cual se adquieren cuotas participativas sobre un activo subyacente. Algunos autores como el mencionado, señalan que dicho activo puede ser tangible o intangible, mientras que otros autores como De la Orden y Laguna (2016, p. 211) y Kessler (2012, p.29) sostienen que dicho activo subyacente ha de ser tangible. En estos casos, no se suele garantizar el montante principal y la rentabilidad del *sukuk* está vinculada a los resultados del proyecto asociado al activo subyacente, como señalan Garrido, Méndez y Moreno (2016, p. 68).

Existen distintas categorías de *sukuk*, entre los que podemos encontrar *sukuk* destinados a la venta a través de contratos, *sukuk* de participación en pérdidas y ganancias del proyecto, *sukuk* destinados a la inversión y *sukuks* basados en contratos de arrendamiento (Benali, 2015, p.97).

- Seguro islámico (*takaful*): Se trata de una modalidad de seguro que se aleja del sistema asegurador convencional, ya que, en el caso islámico, el asegurado puede recuperar parte de la prima de riesgo pagada a la empresa aseguradora en función del

siniestro producido, mientras que, en el caso convencional, el cliente jamás recuperará el gasto. (Caro Corredera, 2014, p.18).

Según autores como Karim, Tarazi y Reille (2008, p.3) la palabra *takaful*, deriva del término árabe “kafala”, que significa “garantizar mutuamente”. Es por este motivo por el que a este contrato de seguro se le conoce también como “seguro mutuo” o “seguro solidario”. Es utilizado por grupos de personas que quieren compartir un cierto riesgo, por lo que aportan primas individuales a un fondo, de manera que, en caso de que uno de sus miembros sufra dicha contingencia, se hace frente a las pérdidas con los fondos recaudados (Sánchez, 2006, p.66). En caso de que, faltase dinero para cubrir la contingencia, será necesario que los contribuyentes hagan aportaciones adicionales, mientras que, si sobrara un excedente, los contribuyentes podrán recuperar la parte que les corresponda en función a sus aportaciones, según señala Caro Corredera (2014, p. 18).

Es necesario destacar que, en todo momento, las primas pagadas que son gestionadas por la entidad aseguradora se han de destinar a activos e inversiones que respeten los preceptos de la *Sharia*, tal y como afirman Garrido, Méndez y Moreno (2016, p. 69).

TABLA 1: CONTRATOS BANCARIOS ISLÁMICOS. COMPARACIÓN CON CONTRATOS CONVENCIONALES.

Clasificación	Contrato islámico (Contrato equivalente en banca convencional)	Definición	Diferencias con Banca Convencional
Contratos PLS	Musharakah (Joint Venture)	Banco y cliente financian un proyecto de forma conjunta, participando de las pérdidas y ganancias	<u>Banca islámica:</u> Relación de confianza entre cliente y banco: “socios”. Aportación: debe ser dinero en líquido.
	Mudarabah (Fideicomiso)	Banco y cliente llevan a cabo una asociación para llevar a cabo un proyecto en el que uno aportará capital y otro aportará conocimiento. Sin embargo, en este caso las	<u>Banca convencional:</u> Relación entre cliente y banco: deudor-acreedor Aportación: dinero, bienes, tecnología...

		pérdidas son asumidas por el socio capitalista.	
Contratos no PLS	Murabahah (Crédito al consumo)	El banco compra bienes tangibles por orden del cliente, a quien se los venderá posteriormente, añadiendo al coste de compra, un margen por la gestión.	<p><u>Banca islámica:</u> El banco se encarga de la compra de los bienes, asumiendo el riesgo de la operación. El banco revenderá al cliente los bienes por el coste de compra más un margen de intermediación.</p> <p><u>Banca convencional:</u> El banco otorga al cliente un crédito con intereses, con el que podrá adquirir él mismo los bienes.</p> <p>El cliente estará obligado a devolver el crédito, es decir, corre con los riesgos de la operación.</p>
	Ijarah (Leasing)	El banco arrienda un bien al cliente por un determinado período de tiempo a cambio de cuotas periódicas.	<p><u>Banca islámica:</u> El banco es responsable del bien y encargado de asegurarlo.</p> <p>No hay cobro de intereses, se pactan cuotas fijas.</p> <p><u>Banca convencional:</u> El cliente es responsable del bien y encargado de su mantenimiento.</p> <p>El banco cobra intereses.</p>
	Salam (Forward)	El banco paga por anticipado un bien de consumo que el cliente le entregará en el futuro.	<p><u>Banca islámica:</u> Este contrato se emplea para la compra anticipada de bienes de consumo.</p> <p><u>Banca convencional:</u> El forward puede negociarse sobre otros activos como monedas o instrumentos de renta fija.</p>
	Istisna (Crédito hipotecario con contrato de obra)	Se trata de un contrato por el que una parte paga a otra para la construcción de un bien inmueble o la ejecución de un proyecto.	<p><u>Banca islámica:</u> El banco actúa como intermediario: financia la construcción del inmueble, y una vez terminado, el banco será su propietario. Después, lo venderá a un nuevo cliente a un precio superior.</p> <p><u>Banca convencional:</u> El banco financia una construcción a través de un crédito hipotecario, que será devuelto con los correspondientes intereses.</p>

Contratos basados en el pago de honorarios	Wadiah (Depósito)	El cliente deposita una determinada suma de dinero de su propiedad para que el banco la custodie	<u>Banca islámica:</u> En estos contratos el banco recibe honorarios prefijados por la realización de los servicios descritos. <u>Banca convencional:</u> El banco cobra intereses por la realización de los servicios descritos
	Kafalah (Garantía)	El banco garantiza las deudas de sus clientes frente a sus acreedores	<u>Banca islámica:</u> Se trata de una obligación de medios y no de resultado, esto es, el banco cobrará los honorarios siempre y cuando haya actuado con diligencia <u>Banca convencional:</u> Estas obligaciones suelen ser de resultado, esto es, el banco cobrará sus honorarios tras la realización del servicio de intermediación.
	Wakalah (Agencia)	El banco actúa como intermediario de su cliente para la realización de servicios financieros o transacciones.	<u>Banca islámica:</u> El <i>sukuk</i> no devenga intereses. El <i>sukuk</i> representa un derecho de propiedad sobre un porcentaje del activo El <i>sukuk</i> no puede estar asociado a sectores no permitidos por la Sharia <u>Banca convencional:</u> El bono devenga intereses El bono es un certificado de deuda, no un derecho de propiedad sobre un porcentaje de un activo.
Otros instrumentos financieros	Sukuk (Bono)	Ser titular de un <i>sukuk</i> implica ser titular de un porcentaje de participación en un activo tangible. La rentabilidad del <i>sukuk</i> evoluciona en la misma medida en que lo hace el activo subyacente.	<u>Banca islámica:</u> No se invierten las primas en productos que devenguen intereses Se realizan aportaciones solidarias a un fondo destinado a cubrir un eventual siniestro de un determinado colectivo <u>Banca convencional:</u> Las primas pueden invertirse en productos que devenguen intereses Existe obligación de abonar primas periódicas al asegurador, con independencia de que se produzca el siniestro o no.
	Takaful (Contrato de seguro)	Consiste en un seguro basado en aportaciones solidarias a un fondo común, que indemnizará al colectivo al que esté destinado el <i>takaful</i> en caso de producirse un siniestro.	

Fuente: Kessler Rodríguez, Almudena (2012) *“Finanzas islámicas: Una oportunidad para España.”* Boletín Económico de ICE, N° 3022, p.29.

Elaboración propia

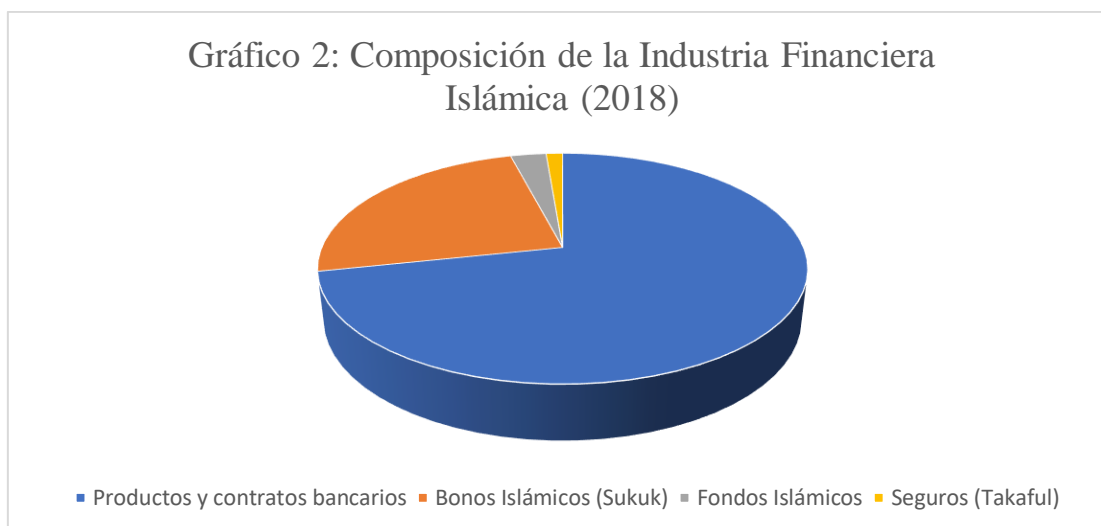
5. BANCA ISLÁMICA INTERNACIONAL

El presente apartado tiene como objetivo ofrecer un análisis del desarrollo y crecimiento de la banca islámica en el mundo a lo largo de la última década, así como mostrar el panorama y la situación actual de la industria financiera islámica en distintos lugares del mundo. Para ello, nos centraremos en primer lugar en las zonas del Golfo árabe (CCG), de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)²⁶ y de Oriente Medio (MENA), ya que son las zonas líderes y referentes del sector bancario islámico (Benali, 2017, pp. 173-175). A continuación, analizaremos el papel de la banca islámica en los países que mayor desarrollo y crecimiento han experimentado en Europa, entre los que se encuentran Reino Unido, Francia, Luxemburgo, Alemania y Turquía.

Para hacernos una idea del tamaño de la industria financiera islámica a nivel global, es conveniente saber que su valor se estimó en 2,05 y 2,19 billones de dólares a finales del año 2017 y 2018, respectivamente; lo que supone, que la industria financiera islámica tiene un crecimiento del 6.9% anual, representando ya casi el 1% de los activos financieros totales del mundo (De la Orden, 2015, p. 221). Del total de su valor a finales de 2018, se estimó que un 71,7% pertenecía a contratos y productos bancarios islámicos, un 24,2% a bonos islámicos (*sukuk*), un 2,8% a fondos islámicos y un 1,3% a seguros islámicos (*takaful*), tal y como se puede observar en el gráfico siguiente. (IFSI Stability Report, 2019, p. 23).

²⁶ Las siglas ASEAN significan “Asociación de Naciones del Sudeste Asiático” y comprende la zona geográfica formada por Malasia, Indonesia, Singapur, Filipinas, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Camboya y Birmania.

Gráfico 2: Composición de la Industria Financiera Islámica (2018)



Fuente: Islamic Financial Services Board (2019) “*Islamic Financial Services Industry Stability Report 2019*” Julio.

Elaboración propia

5.1 Países referentes en el sector bancario islámico

Según lo analizado anteriormente, la banca islámica tuvo su origen en la zona del Golfo árabe (CCG) y en los países de Oriente Medio (MENA), en la década de 1960. Desde aquel momento, hasta nuestros días, estos países han sido líderes del sector bancario islámico, y es que, según el Informe de Estabilidad del IFSB (2019, p. 11) entre ambas zonas geográficas ocupan un 79,3% del total de las operaciones financieras islámicas en el mundo. La zona del sudeste asiático (ASEAN), se configura también como una de las grandes potencias del sector bancario islámico con cifras cercanas al 16% del total de las operaciones mundiales.

Cabe destacar que existen diferentes tendencias en la forma de operar entre los países mencionados. Por un lado, nos encontramos con países cuyo sistema bancario es íntegramente islámico y está completamente libre de intereses, tras la eliminación de los sistemas bancarios convencionales como son los casos de Irán, Pakistán y Sudán (El Qorchi, 2005, p. 46), (Benali, 2017, p. 101). Por otro lado, lo más habitual es la dual coexistencia del sistema convencional e islámico, ya sea, mediante la convivencia de bancos puramente islámicos y convencionales en el mismo país, o mediante la creación

de “ventanillas islámicas” en bancos convencionales, como sucede principalmente en países del sudeste asiático como Bahrein y Malasia, pero también en países europeos como Francia y Reino Unido²⁷. (Benali, 2017, p .106), (García-Herrero, Moreno y Solé, 2008, p.123).

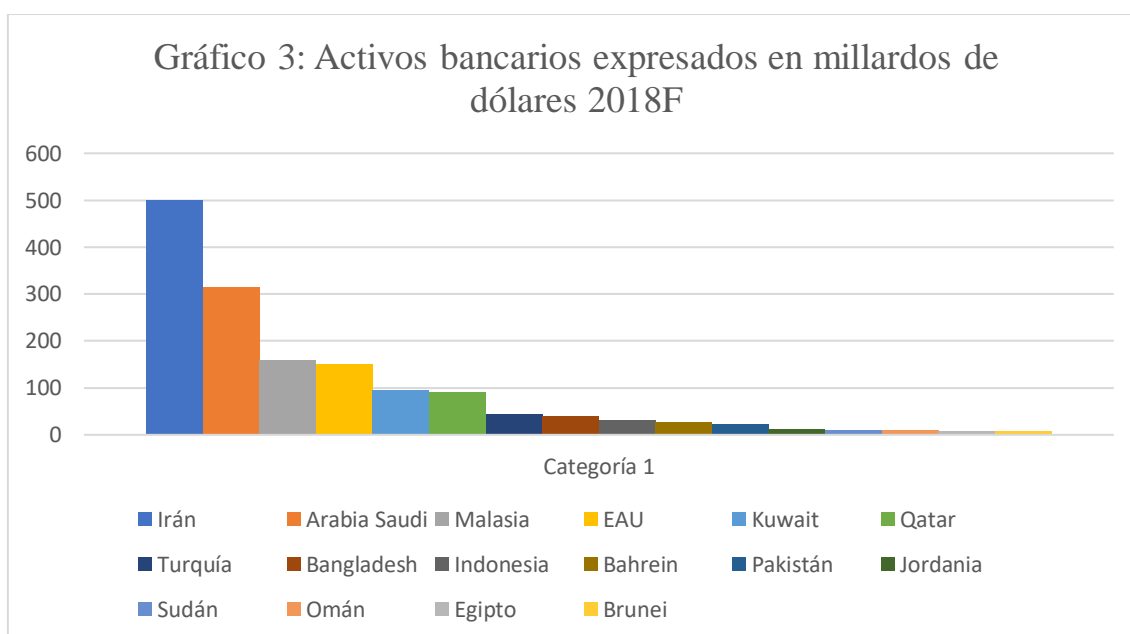
El sistema de “ventanilla islámica” en un banco convencional no es otra cosa que una configuración especializada en la propia institución convencional en la que se ofrecen productos financieros que cumplen con la ley islámica, para atender las demandas de la comunidad musulmana. Según señala Benali, (2017, p.104), cada vez son más los bancos convencionales que ofrecen “ventanas islámicas”, entre los que podemos destacar bancos como el Shanghai Banking Corporation, el BNP-Paribas, el National Commercial Bank, el Kuwait Bank o el Riad Bank, entre otros.

Al mismo tiempo, conviene señalar que las operaciones y productos financieros islámicos no son homogéneos en todos los países, ya que cada país cuenta con un marco legal y regulatorio distinto. Así, en el sudeste asiático, los expertos en la *Sharia*, son más liberales que los de los países del Golfo árabe y Oriente Medio, a la hora de interpretar sus preceptos, según señalan García-Herrero, Moreno y Solé (2008, p.129), lo que da lugar a la autorización de operaciones e instrumentos que no se dan en el Golfo árabe y Oriente Medio.

En cuanto al grado de penetración de la banca islámica en aquellas jurisdicciones de la zona del Golfo árabe, Oriente Medio y sudeste asiático, en las que coexisten sistema convencional e islámico, los activos financieros que cumplen con los principios de la *Sharia*, representan un 15% aproximadamente del total de los activos bancarios domésticos de cada país, como son los casos de Brunéi, Arabia Saudí, Kuwait, Yemen, Qatar, Malasia, Bangladesh, Emiratos Árabes Unidos y Yibuti. (Garrido, Méndez y Moreno, 2016, p.70).

²⁷ Ambos sistemas no son excluyentes; es decir, en un país pueden existir al mismo tiempo bancos puramente islámicos, bancos convencionales que no ofrezcan “ventanillas islámicas” y bancos convencionales que, si las ofrezcan, como sucede en Reino Unido, Emiratos Árabes Unidos o Kuwait.

Por último, es necesario destacar que según el Informe de Estabilidad del IFSB (2019, p. 27), Irán es el país que más activos bancarios acumula en el mundo, con cifras cercanas a los 500 mil millones de dólares, lo que se justifica por el sistema íntegramente islámico del que dispone y que ha sido explicado previamente. El segundo líder mundial en activos bancarios islámicos es Arabia Saudí, con 315 mil millones de dólares. Le siguen Malasia y Emiratos Árabes Unidos, con 160 y 150 mil millones de dólares respectivamente. A continuación, y siguiendo el orden señalado, se encuentran Kuwait, Qatar, Turquía, Bangladesh, Indonesia, Bahrein, Pakistán, Jordania, Sudán, Omán, Egipto y Brunei, cuyas cifras en activos bancarios se muestran en el siguiente gráfico.



Fuente: Islamic Financial Services Board (2019) *“Islamic Financial Services Industry Stability Report 2019”* Julio.

Elaboración propia

5.2 Banca islámica en Europa (I): Reino Unido, Luxemburgo y Francia

Según autores como Benali (2017, p. 216) o Wilson (2010, p. 216), la banca islámica en Europa surgió en 1978, mediante la apertura de filiales por parte de los bancos que operaban por aquel entonces en los países del Golfo árabe y Oriente medio, como el

Faisal Holding Luxembourg o el *Islamic Banking International Holding*. No obstante, no fue hasta 2004 cuando se fundó el *Islamic Banking of Britain (IBB)*, el primer banco islámico en Europa, tal y como señalan Benali (2015, p. 99) y Silva (2006, p. 203). A continuación, otros bancos especializados como el EIIB, EFH, Gatehouse y el Bank of London and Middle East, abrieron sus puertas al público. (Terdey, 2008, p.64)

Desde sus inicios, la banca islámica en Europa ha tenido un papel más bien marginal, salvo en países como Reino Unido, Luxemburgo o Francia. Según señalan De Anca (2014, p.4) y Garrido, Méndez y Moreno (2016, p.67) desde la década de noventa se han producido tímidos intentos de desarrollo de la banca minorista²⁸ en Europa, que han resultado en fracaso. En este aspecto, algunos bancos se han visto obligados a retirarse de sus operaciones en Europa, como hizo el líder europeo en banca islámica HSBC en 2012 (De Anca, 2014, p.4).

Si bien este tipo de banca no ha obtenido resultados positivos, no se puede afirmar lo mismo respecto de los bonos *sukuk* y los fondos de inversión islámicos, que han resultado ser todo un éxito en el mercado europeo, llegando hasta el punto de situar a Europa como el cuarto mercado más grande al frente de la industria financiera islámica, tras los mercados del CCG, MENA y el sudeste asiático²⁹, con 76,7 mil millones de dólares en activos a finales de 2018. (Informe de Estabilidad del IFSB, 2019, p. 23).

Reino Unido se ha erigido como líder de las finanzas islámicas en Europa, desde que, en 2003, la Financial Services Authority autorizase la apertura de instituciones financieras que cumplieren con la *Sharia*. El objetivo de esta autorización era, por un lado, atraer el capital de los inversores musulmanes y de los países referentes en esta industria financiera y por otro, convertir a Londres como centro financiero europeo, según señala Benali (2017, pp. 222-223).

²⁸ Se distingue con este nombre, a la banca que se dedica a la prestación de servicios de consumo al público, de otros tipos de banca como la de inversión o la comercial.

²⁹ Si bien es cierto, como podemos deducir del apartado anterior, que estas tres zonas acumulan casi el 96% del total de los activos bancarios islámicos mundiales, lo que deja a Europa con un volumen del 3,3%.

En 2007, tras la crisis financiera, Reino Unido emitió una consulta para la emisión de un bono islámico *sukuk*, denominado en libras esterlinas (García-Herrero, Moreno y Solé, 2008, p. 126), lo que finalmente se produjo en el año 2014, con la emisión de un *sukuk* por valor de 200 millones de libras, que amortizó en 2019, convirtiéndose así, en el segundo bono islámico de deuda soberana emitido por un gobierno europeo, ya que en 2004 el estado federal de Saxony-Anhalt (Alemania) fue pionero, emitiendo un *sukuk* por valor de 100 millones de euros, que amortizó en su totalidad en 2009. (De Anca, 2014, p.4) y (Garrido, Méndez y Moreno, 2016, p.67). Es interesante destacar que, “en Londres se negocia un 70% de los bonos islámicos mundiales del mercado secundario” (Rodríguez y De Anca, 2016, p. 53), lo que nos sirve para hacernos una idea de la importancia que tienen los *sukuk* en Reino Unido.

Según Benali, (2017, p. 227-235) Reino Unido cuenta con 32 instituciones financieras islámicas, 75 fondos islámicos y 16 bancos convencionales que ofrecen ventanillas islámicas. Además, cuenta con seis bancos puramente islámicos, el Abu Dhabi Islamic Bank, el Islamic Bank of Britain, el BLME, el Gatehouse bank, el European Islamic Investment Bank y el Qatar Islamic Bank. El mencionado autor, sostiene que, estos bancos han sido creado con capital procedente de los petrodólares o como filiales de bancos que operan en el Golfo árabe.

Tras Reino Unido, encontramos a Luxemburgo como líder en banca islámica en Europa. Luxemburgo fue en 2009, el primer país europeo cuyo Banco Central ha entrado a formar parte de la Junta de Servicios Financieros Islámicos (IFSB)³⁰ y es el segundo centro mundial en el mercado de fondos de inversión islámicos, según señalan Rodríguez Marín y De Anca (2016, p.54), con activos valorados en 82 mil millones de dólares y representando un 20% del dicho mercado fuera de países islámicos tal y como apuntan Garrido, Méndez y Moreno (2016, p.71). La primera sucursal de banco islámico que se asentó en Luxemburgo fue el “Faisal Holding Luxemburgo” y su primer banco completamente islámico fue el “Eurisbank”. (Benali, 2015, p. 100).

³⁰ Islamic Financial Services Board (IFSB) es el nombre por el que se conoce al organismo internacional regulador de los estándares que se deben aplicar en la industria financiera islámica, con sede en Kuala Lumpur (Malasia).

En cuanto al mercado de *Sukuks*, en septiembre de 2014, Luxemburgo se convirtió en el tercer país europeo en emitir un bono islámico de deuda soberana por valor de 200 millones de euros, con vencimiento en 2019. No obstante, previamente en 2002, había inscrito un *Sukuk* valorado en 9,5 mil millones de dólares en la Bolsa de valores de Luxemburgo, lo que lo convirtió en el primer país europeo en inscribir una emisión de *sukuk* en su bolsa. (Benali, 2017, p. 254). Como consecuencia de la salida de Reino Unido de la Unión Europea, Luxemburgo está atrayendo cada vez más capital de inversores islámicos, gracias a su sistema fiscal que no contiene obstáculos que impidan el desarrollo de los productos financieros y bancarios islámicos.

Por su parte, Francia, ha tardado en abrirse a las finanzas islámicas, y no ha sido hasta 2007 cuando la Autoridad de Mercados Financieros autorizaba la creación de fondos islámicos conforme a los principios de la *Sharia*. (Terdey, 2008, p.65). Al año siguiente, el gobierno francés comenzó una serie de reformas en materia fiscal³¹, impulsadas por su Ministra de Economía, Finanzas e Industria, que se completarían en 2010 y que han permitido configurar un sistema tributario adecuado para el desarrollo de productos e instrumentos financieros islámicos. (Bel Lahcen, 2014, p. 30). Todo ello, permitió que, en 2011, Francia pudiera emitir su primer *sukuk*, valorado en 6 millones de dólares.

Es curioso que Francia, a pesar de contar con una población musulmana superior a los seis millones, haya tenido un desarrollo de la banca islámica inferior a Reino Unido, que tan solo cuenta con un poco más de tres millones de musulmanes. Según Terdey, (2008, p. 64) esto se debe a que la población musulmana de Reino Unido es en su mayoría procedente de países como Pakistán, Bangladesh u Oriente Medio, mientras que la población musulmana francesa procede en su mayoría de países del Maghreb³², en los que la banca islámica no ha tenido apenas presencia. De hecho, no fue hasta 2017 cuando Marruecos abrió sus puertas a las finanzas islámicas, y, actualmente, sus activos bancarios islámicos apenas representan un 12% del sistema bancario marroquí.

³¹ El objetivo de estas reformas no es otro que reducir la carga impositiva de los productos financieros islámicos, ya que, al estar prohibido el cobro de intereses, las ganancias son declaradas como renta y no como intereses. (Bel Lahcen, 2014, p. 50). Si no se hubiesen producido estas reformas, los productos financieros islámicos tributarían de forma desproporcionada a sus productos homólogos convencionales.

³² Maghreb, significa “tierra por la que se pone el sol” y se usa para denominar la región de África del Norte comprendida por los países de Marruecos, Túnez, Argelia y Libia.

5.3 Banca islámica en Europa (II): Alemania y Turquía

Para concluir el estudio de aquellos países europeos que han ofrecido un buen desarrollo en finanzas y banca islámica, no podíamos olvidarnos de Alemania y Turquía.

A pesar de que en Alemania la industria financiera islámica no ha prosperado tanto como en los países vistos anteriormente, lo cierto es que fue uno de los primeros países europeos en tener contacto con productos financieros islámicos, ya que, como hemos mencionado anteriormente, Alemania fue el primer país no musulmán que emitió un *sukuk*. Esto sucedió en 2004, cuando el estado federado de Baja Sajonia emitió un bono islámico por importe de 100 millones de euros, según señala Martín Baumeister (2016, p. 9). Dichos bonos fueron suscritos en un 60% por inversores de Bahréin y en un 40% por inversores europeos, y se fijó su fecha de amortización en 2009. (Bel Lahcen, 2014, p.30).

No obstante, no fue esa la primera experiencia que Alemania tuvo en la banca islámica, ya que en el año 2000 ya se instaló en el país alemán el FWU AG, la primera institución de Seguros que incluía entre sus productos los *Takaful*. (Benali, 2017, p. 256). Posteriormente, en 2010, el Deutsche Bank decidió abrir ventanillas islámicas en sus filiales de Malasia y Emiratos Árabes Unidos. Actualmente, Alemania solo cuenta con un banco completamente islámico, el Kuvveyt Turk Bank, que opera en el país, desde julio de 2015 (Rodríguez Marín y De Anca, 2016, p. 54) y que ofrece sus servicios a una población de casi 3 millones de musulmanes, siendo un 70% de ellos de origen turco.

La situación de Turquía es bien distinta, ya que actualmente, ocupa la posición de séptimo país con mayor valor en activos bancarios islámicos, y acumula un total de 44 mil millones de dólares en 2019, según el Informe de Estabilidad del IFSB (2019, p. 27). Este dato es más significativo si tenemos en cuenta que en Turquía el grado de penetración de los activos bancarios islámicos representan tan sólo un 5% del total de activos bancarios del país, según señalan Garrido, Méndez y Moreno (2016, p.70).

Para hacernos una idea de la importancia que tiene la banca islámica en Turquía, conviene señalar que, mientras en la mayoría de los países en los que operan las finanzas islámicas, estas no gozan de una regulación específica y se sirven de las normas reguladoras de los bancos convencionales, en Turquía y en otros países como Irán, Kuwait o Sudán, se ha desarrollado un marco regulatorio específico para este mercado, según señala Iqbal (2016, p. 25). De la misma manera, Turquía es junto a Malasia, Bangladesh o Egipto, uno de los pocos países que ha lanzado un índice bursátil propio con valores que cumplen la ley islámica. (De la Orden y Laguna, 2016, p. 209).

Según Benali (2017, p.270) Turquía cuenta con cinco bancos islámicos completos, siendo el más importante de todos ellos, el Kuveyt Turk Katilim Bankasi, fundado en 1989. No obstante, el primer banco islámico que se fundó en Turquía en 1984 fue el Al Baraka Turk Bank.

Según el mencionado autor, Turquía fue el primer país del mundo que cambió el nombre de “banca islámica” a “banca participativa”, para no enfrentarse a los sectores laicos de la sociedad de Turquía, y para no verse perjudicados en sus operaciones, ya que con el nombre de “banca islámica”, algunos inversores lo asociaban al radicalismo islámico y eran reacios a realizar operaciones con ellos. Esta tendencia de denominar a los bancos islámicos como “participativos” se ha seguido en otros países, entre los que cabe destacar a Marruecos.

Turquía ha tenido también, un gran desempeño en el mercado de *sukuks*, desde su primera emisión de un bono islámico valorado en 100 millones de dólares, en 2010. Al año siguiente, llegaría la segunda emisión de *sukuk*, por valor de 350 millones de dólares.

Por último, procede resaltar que la banca islámica en Turquía ha tenido un desempeño notable en los últimos años, con un crecimiento anual cercano al 40%. La tendencia de crecimiento ha sido positiva en los últimos 10 años y solo se ha visto perjudicada por una ralentización producida en 2015 a causa de la caída en los precios de los hidrocarburos y la depreciación del tipo de cambio, que tuvo lugar en el país turco en aquel año, según señalan Garrido, Méndez y Moreno (2016, p.69).

6. BANCA ISLÁMICA EN ESPAÑA

Para concluir el presente trabajo, considero conveniente analizar cuál es la situación de la banca islámica en España. Con una población de casi 2 millones de musulmanes en España, lo que supone un porcentaje cercano al 4% del total de la población española, lo cierto es que la banca islámica ha tenido hasta hace poco un protagonismo bastante escaso. Ello no significa que la industria *halal* en España haya sido inexistente, sino que se ha preferido apostar por otros sectores, tales como, la alimentación o el turismo *halal*.³³ (Sariñena, 2016).

Según Mata Rodríguez (2015) y Sariñena (2016) los motivos que explican la escasa penetración de la banca islámica en España son:

1. La ausencia de un marco legal que facilite la implementación de los productos financieros islámicos: Al igual que sucedía en Francia y Reino Unido, las dificultades legales son, en su mayoría, en materia fiscal. Hacienda obliga a declarar las ganancias, por lo que, los bancos islámicos, las declaran como “renta” y no como intereses; esto da lugar a una tributación mayor, lo que no resulta atractivo para bancos ni inversores.
2. El desconocimiento de la población acerca de la banca islámica: Ignorancia que no solo se limita a cuestiones técnicas relacionadas con el funcionamiento, las ventajas o la forma de operar de este tipo de banca, sino que se llega a desconocer su propia existencia³⁴. En ocasiones, según señala Mata Rodríguez (2015), ni los propios banqueros o inversores conocen las ventajas de este tipo de banca.
3. La importancia de otras potencias europeas en este mercado: Países como Reino Unido o Francia han atraído gran parte del capital de la industria financiera

³³ La alimentación *halal* implicaría, por ejemplo, el consumo de alimentos que no incluyan carne de cerdo, alcohol, o animales que no hayan sido sacrificados mediante el rito musulmán. Por otro lado, el turismo *halal* supondría incluir en los hoteles alfombras para rezar o salas de oraciones orientadas a la Meca, entre otras medidas.

³⁴ Desde mi experiencia personal, bastantes personas afirmaban desconocer la existencia de este tipo de banca cuando les comentaba la temática de mi TFG.

islámica procedente de inversores de países árabes y supondría un enorme esfuerzo arrebatarles dicho mercado, tal y como expone Orozco (Sariñena, 2016).

4. El origen de la población musulmana española: Los musulmanes residentes en España son en su mayoría, procedentes del Magrheb y norte de África, regiones en las que la banca islámica apenas se ha desarrollado.

Estos motivos junto a las pocas reivindicaciones por parte de los musulmanes españoles de acceder a productos financieros islámicos³⁵, han dado lugar a un desarrollo bastante escaso de esta industria. En 2008, el Instituto Halal y Deutsche Bank iniciaron contactos para la fundación del primer banco islámico en España. No obstante, las dificultades legales explicadas anteriormente provocaron que dicha iniciativa no saliera adelante. (Gómez, 2018). En el año 2013 se creó el Centro de Estudios e Investigación en Economía y Finanzas Islámicas (CEIEFI), la primera institución en España dedicada a la formación certificada en finanzas islámicas (Andújar Chevrollier, 2016, p. 245). Finalmente, en el año 2015 se crea la Cooperativa de Servicios Financieros Islámicos (CoopHalal), con sede en Barcelona, siendo hasta la fecha la única institución con la que se puede contratar servicios financieros islámicos en España, concretamente seguros (*takaful*) de repatriación de cadáveres. Sin embargo, según señala Jiménez (2019) desde que CoopHalal inicio su actividad en España, su volumen de negocio ha pasado de los 5.000 a los 90.000 euros, lo que supone un crecimiento del 1.700% en tan sólo 5 años.

En el ámbito académico, son pocas las universidades que han ofrecido a los estudiantes la posibilidad de formarse en este sector financiero: El Instituto de Empresa (IE), ha celebrado desde 2010 Congresos Internacionales en Finanzas Islámicas, la Universidad Rey Juan Carlos organizó en 2014 una jornada de formación en banca islámica y la Universitat Oberta de Catalunya, ofrece un MBA de esta especialidad titulado “Executive MBA in Islamic Banking & Finance”. (Andújar Chevrollier, 2016, p. 246).

³⁵ Salvando una petición formal para crear un banco islámico que tuvo lugar en Ceuta en el año 2008, ante la “Unión de Comunidades Islámicas de Ceuta” (UCIDE), no se tiene constancia de más solicitudes a favor de este tipo de banca.

Finalmente, es necesario poner de relieve que son varios los autores (Kessler, 2012, p. 32-33), (Benali, 2015, 99-103) que consideran que España debería dar un paso al frente y abrir sus puertas definitivamente a este mercado, lo que sería beneficioso para establecer relaciones comerciales con países islámicos. No obstante, apuntan que es prioritario que se lleven a cabo las reformas fiscales que permitan a estos instrumentos financieros islámicos operar en “un entorno normativo que, en el momento actual les es desfavorable”.

7. CONCLUSIONES

Tras la elaboración del presente trabajo, el lector habrá podido aproximarse a un sistema bancario que resulta desconocido para un gran número de personas en la actualidad, pero que, sin embargo, avanza a una gran velocidad a medida que pasan los años y se expande cada vez a un mayor número de países.

A modo de conclusión, podemos señalar que la banca islámica encaja dentro del concepto de “banca ética”, y surge debido a la necesidad de la comunidad musulmana de llevar a cabo sus operaciones financieras respetando la *Sharia*. De este modo, nos encontramos ante un sistema libre de intereses, que prohíbe llevar a cabo operaciones en las que se asuma un riesgo excesivo, se especule con el valor del dinero con variables a futuro o tengan como objeto la inversión en actividades o industrias consideradas pecaminosas para la ley islámica. A través de la garantía *halal*, el consumidor musulmán se asegura que el producto financiero en el que invierte cumple con la *Sharia* al superar unos estándares establecidos por entidades certificadoras encargadas de su emisión. De este modo, la banca islámica se erige como un mecanismo que ayudará a la comunidad musulmana a alcanzar la justicia social y la distribución equitativa de la riqueza, respetando la propiedad privada derivada del trabajo.

Al mismo tiempo, hemos podido descubrir los orígenes de la banca islámica en Egipto, en el año 1963, y hemos comprobado como fue su proceso de expansión a los diferentes países del golfo árabe, oriente medio y sudeste asiático en primer lugar, para posteriormente, acceder a países occidentales como Reino Unido, Francia, Luxemburgo o Alemania, cuya evolución y desempeño en las finanzas islámicas ha sido objeto de estudio en distintos apartados del presente trabajo. A su vez, hemos observado como algunos países optan por un sistema íntegramente islámico, mientras que otros, gozan de la coexistencia de ambos modelos, ya sea mediante la apertura de “ventanillas islámicas” por parte de la banca convencional o mediante la separación de bancos islámicos y bancos convencionales dentro del mismo país.

Asimismo, hemos podido ofrecer una definición de los principales contratos e instrumentos financieros que se manejan en el sistema bancario islámico como son el

musharakah, mudarabah, murabahah, ijarah, salam, istisna o *sukuk*, entre otros; comparándolos con los contratos cuyas características son similares en el sistema bancario occidental, poniendo de relieve sus principales diferencias y similitudes.

Se ha comprobado que el modelo bancario objeto del presente trabajo evoluciona satisfactoriamente y cada vez acumula un volumen de activos bancarios mayor, acaparando la atención de los inversores europeos como está sucediendo actualmente en Reino Unido, lo que hace presagiar que, en un periodo de tiempo más bien breve, no será un tema tan desconocido para la mayor parte de la población.

En cuanto a España, si bien hemos podido observar que, hasta el momento, apenas ha mostrado interés por este sistema bancario, no es menos cierto que desde 2015 su volumen de negocio se ha multiplicado por 18, ofreciendo tan solo una modalidad de seguro *takaful*, por parte del banco CoopHalal, lo que hace suponer que este sistema bancario puede tener una gran aceptación en España, cuya población musulmana roza los 2 millones de habitantes, si los bancos españoles se deciden a apostar por él. No obstante, como hemos podido comprobar, es conveniente llevar a cabo una serie de reformas fiscales que incentiven a los bancos a abrirse a este mercado.

Por tanto, el presente trabajo tiene una gran implicación académica o científica que permitirá a aquellos que estén estudiando la banca islámica, obtener algo más que una mera aproximación al tema y les servirá como herramienta para poder avanzar en sus investigaciones. Al mismo tiempo, me gustaría destacar que este trabajo también tiene una gran aplicación práctica, ya que puede incentivar a inversores a apostar por esta industria, a banqueros a abrirse a un nuevo modelo de banca que está en pleno auge y desarrollo, y, a políticos y legisladores para que puedan comprender la necesidad de llevar a cabo las reformas correspondientes que faciliten el acceso de este modelo bancario a la economía española.

8. BIBLIOGRAFÍA

- García Bravo, J. (2012) Traducción. *El Sagrado Corán*. Ediciones Brontes S.L. Barcelona (España)
- Alsina, Oriol. (2002) *La banca ética. Mucho más que dinero*. Ed. Icaria Milenrama, Barcelona (España)
- Andújar Chevrollier, N. (2016). *Expansión de las finanzas islámicas a través de la formación*. En Sánchez, P. y De la Orden, C. (coords). *Ética, Marketing y Finanzas Islámicas*. Editorial ESIC Madrid, (España). pp. 241-250.
- Bâqer al – Sadr, M. (1991) *Notre économie*. Ed. La Cité du Savoir. Montréal (Canada).
- Bel Lahcen, M. (2014) *Banca islámica y crisis: búsqueda de alternativas financieras*. Repositorio Universidad Jaime I.
- Benali, F. (2015) “El futuro de la banca y las finanzas islámicas en Europa: Oportunidades y Retos.” *ICE: Internacionalización de la Inversión y la Empresa*. (887), 91-106.
- Benali, F. (2017) *Crecimiento de la banca y las finanzas islámicas en Europa y sus estrategias de expansión*. En Universidad Autónoma de Madrid, junio, 71-280.
- Caro Corredera, S. (2014) *La banca islámica: experiencia en el entorno multicultural de la Ciudad Autónoma de Melilla*. Universidad de Granada.
- Cervera Ruiz, P. (2009) “Finanzas islámicas, el otro modo de hacer banca (I)” *Estrategia Financiera*, (267), diciembre, 10-16.

- Che Arshadz, N. y Ghafar Ismail, A. (2010) “Shariah parameters for Musharakah Contract: A comment.” *International Journal of Business and Social Science*. 1, (1), octubre.
- Chihab, A.S y Azizi, A. (2012) *Management of Islamic Banking*. 1 ed., Amán, Jordania: Alnafaes.
- Cowton, C. (1999) *Ethical Banking: Progress & Prospects* Ed. Financial Times Business Ltd, Londres (Reino Unido).
- De Anca, C. (2014) “Finanzas islámicas: ¿Cuál es el interés para Europa?” *Observatorio de Divulgación Financiera*, (14), marzo.
- De la Orden de la Cruz, C. (2014) *Las Finanzas Islámicas: una realidad de finanzas éticas en expansión*. Euro-Mediterranean Services Congress. Facultad CC. Económicas, Empresariales y Turismo. Universidad de Alcalá. Madrid (España), 241-255.
- De la Orden, C. (2015) “La banca islámica como herramienta de inclusión financiera.” *Opción: Revista de Ciencias Humanas y Sociales*, (6), 211-228.
- De la Orden de la Cruz, C. y Laguna Sánchez, P. (2016) *La industria financiera islámica*. En Sánchez, P. y De la Orden, C. (coords). “Ética, Marketing y Finanzas Islámicas.” Editorial ESIC Madrid, (España), pp.205-215.
- De la Orden de la Cruz, C. y Sánchez González, P. (2016) “Desarrollos de banca ética y viabilidad de la banca islámica” *Revista de Ciencias Humanas y Sociales*, (9), 529-544.
- El Qorchi, M. (2005) “Las finanzas islámicas en expansión” *Revista Finanzas & Desarrollo*, diciembre, 46-49.

- Erb, A. (2009) “Finanzas Islámicas: ¿Una solución para la crisis financiera mundial?” *Palermo Business Review*, (3), 7-28
- Errami, Y. y Dosquet, F. (2016) *Los fundamentos éticos de las finanzas islámicas: génesis y perspectivas*. En Sánchez, P. y De la Orden, C. (coords). “Ética, Marketing y Finanzas Islámicas” Editorial ESIC, Madrid, pp. 193-201
- Escudero Uribe, H. (2016) *La certificación halal en el contexto de las finanzas islámicas*. En Sánchez, P. y De la Orden, C. (coords). “Ética, marketing y finanzas islámicas” Editorial ESIC, Madrid, pp.220-238.
- Faeyz, M.J. Abuamria, (2007) *El mecanismo de funcionamiento de los bancos islámicos y su tamaño en los mercados financieros. Un estudio comparativo internacional de su eficiencia*. En Fundación Euroárabe. Ed.: Editorial Universidad de Granada.
- Fernández Martín, A. (2014) “El enfrentamiento sunnita-chiita, su reflejo en la tradicional rivalidad árabe-persa y su repercusión en Oriente Medio.” *Instituto Español de Estudios Estratégicos*, (38), abril, 1-15.
- Fornero, R. (2014) “Inversión Ética y Pecados Permitidos. La inversión financiera y los criterios morales y sociales.” *Actas XXXIV Jornadas Nacionales de Administración Financiera, SADAF*, 127-166.
- Fraijo, M. (2014, 5 de abril) “¿Vivir sin ética, vivir sin religión?” *EL PAIS*.
- García-Herrero, A.; Moreno, C. y Solé J. (2008) “Finanzas Islámicas: Desarrollo Reciente y Oportunidades.” *Banco de España: Estabilidad Financiera*. (15), 121-142.

- Garner, J.M. (2013). “A Critical Perspective of the Principles of Islamic Finance Focusing on Sharia Compliance and Arbitrage.” *Leeds Journal of Law & Criminology*, 1, (1), University of Nottingham, 69-90.
- Garrido, I.; Méndez, M. y Moreno, P. (2016). “Evolución y perspectivas de las finanzas islámicas.” *Boletín Económico del Banco de España*, octubre, 67-75.
- Gómez, L. (2018, 18 de mayo). “La “banca halal”, sin usura, imparable: ya tiene dos billones de dólares en activos.” *La Información*.
- Hayat, R.; Den Butter, F. y Kock, U. (2012) “Halal Certification for Financial Products: A transaction Cost Perspective.” *Springer Science + Business Media Dordrecht*, octubre, 1-14.
- Hours, B. (1989) *L'économie islamique face à l'économie mondiale*. En: *L'avenir des Tiers Mondes: Monde arabe et musulman*. Cahier du GEMDEV
- Hussain, M.; Shahmoradi, A. y Turk, R. (2015) “Overview of Islamic Finance.” *IMF Working Paper. International Monetary Fund*, Washigton, DC.
- Ibn, Khaldoun, A. (1997) *Discours sur l'histoire universelle, al Muqaddima*. Trad. V. Monteil, éd. Thesaurus Sindbad, Actes Sud.
- Iqbal, Z. (2016) “Islamic Finance” Seminar for Senior Bank Supervisors from Emerging Economies World Bank – IMF- Federal Reserve System, October, Washington DC.
- Islamic Financial Services Board (2019) *Islamic Financial Services Industry Stability Report 2019*, Julio.
- Kabir Hassan, M. y Mervin K., Lewis (2007) *Handbook of Islamic Banking* MPG Books Ltd, Bodmin, Cornwall.

- Karim, N.; Tarazi, M. y Reille, X. (2008) *Microfinanzas conforme a los principios del islam: Un nicho de mercado emergente*. Focus Note 49. Washington, D.C., CGAP, agosto.
- Kessler Rodríguez, A. (2012) “Finanzas islámicas: Una oportunidad para España.” *Boletín Económico de ICE*, (3022), 25-34
- Llorent Bedmar, V. (1995) “Islam, mujer y educación. Conflictos argelinos versus estabilidad marroquí.” *Revista Española de Educación Comparada*, (1), 153-176.
- Martín Baumeister, B. (2016) “El derecho financiero islámico y su designación como “ley aplicable” en contratos de financiación.” *Social Science Research Network*, noviembre.
- Martín Baumeister, B. (2016) “Sukuk: los llamados “bonos islámicos”.” *Revista Lex Mercatoria*, (1), artículo nº 14, 67-70.
- Martín Baumeister, B. (2014) “Finanzas Islámicas: Instrumentos Financieros Compatibles con la Sharía: ¿Una práctica Bancaria Emergente?” *Social Science Research Network*, noviembre.
- Mata Rodríguez, A. (2015, 3 de marzo) “Finanzas árabes en España?” *CincoDías*, *EL PAÍS*.
- Orozco de la Torre, O. (2012) “Research in Islamic Economics and Finance: The State of the Art and Agenda for Academic Cooperation” *Islamic Finance in Western Higher Education: Development and Prospects*. Palgrave Macmillan, Hampshire, 177-190.
- Rodríguez Marín, G. y De Anca; C. (2016). “Finanzas islámicas en Europa: retos y perspectivas.” *Afkar-Ideas, Tendencias Económicas*, Verano de 2016.

- Rodríguez-Bernabeu, E. (2015, 19 de noviembre). “El mundo musulmán.” *El Mundo*.
- Sánchez González, P. (2006) “La Banca Islámica: Situación Actual y Retos.” *Revista de la Comunicación de la SEECI*, (13), noviembre, 52-77
- Sánchez González, P. y De la Orden de la Cruz, C. (2016) “*Ética, Marketing y Finanzas Islámicas*” Editorial ESIC, Madrid (España).
- Sanchís Palacio, J.R. (2013) “La Banca que necesitamos: De la crisis bancaria a la banca ética. Una alternativa socialmente responsable.” *Publicaciones de la Universitat de València*. Valencia (España)
- San Emeterio, J. y Retolaza, J.L. (2003) “¿Existe espacio para una banca ética?”, *Lan Herremanak*, Vol.2, (9), 128-163.
- Sariñena, R. (2016, 21 de mayo). “La “sharia” financiera se abre paso en Europa.” *El País*.
- Silva, M. (2006). “Islamic Banking Remarks” *Law and Business Review of the Americas*, Vol. 12, (2), Artículo 5.
- Talalweh M. (2011) “*Transparencia y la información de responsabilidad social y medioambiental en las empresas del Mundo Islámico: la cultura como factor determinante.*” Repositorio de la Universidad de Zaragoza.
- Terdeyet, Z.B. (2008) “Sistema financiero islámico en países no musulmanes.” *Afkar ideas: Revista trimestral para el diálogo entre el Magreb, España y Europa*, (20).

Villanueva Pérez, M.P., Tutor, Guerrero Boned, S. (2018) *“Introducción a las finanzas islámicas.”* Universitat Autònoma de Barcelona.

Wilson, R. (2010). *Islamic Banking in the United Kingdom*. En E.Elgar (coord), *“Islamic Banking and Finance in the European Union: A challenge.”* Cheltenham, 215-221.