



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES-
ICAIDE

LA BANCA ISLÁMICA: SU PAPEL EN LOS MERCADOS FINANCIEROS

Una alternativa al sistema convencional

Autor: Carmen Álvarez-Novoa

Tutor: Juan Rodríguez Calvo

Madrid
Junio, 2014

TABLA DE CONTENIDO

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	3
2. INTRODUCCIÓN.....	4
3. VISIÓN GENERAL	6
3.1 Propósito general de la investigación	6
3.2 Contexto	6
3.3 Justificación de la investigación	7
3.4 Objetivos.....	8
3.5 Metodología.....	8
4. LA BANCA ISLÁMICA.....	10
4.1 Definición de la banca islámica.....	10
4.2 Orígenes e historia de la banca islámica.....	10
4.3 Principios sobre los que se basa la banca islámica.....	12
4.4 Funcionamiento de la banca islámica.....	15
5. LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA BANCA ISLÁMICA: ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS, DESAFÍOS Y RETOS.....	20
5.1 La situación actual de la banca islámica.....	20
5.2 Aspectos positivos de la banca islámica.....	22
5.3 Aspectos negativos de la banca islámica.....	28
6. LA BANCA ISLÁMICA FRENTE A LA BANCA CONVENCIONAL EN MOMENTOS DE CRISIS	34
6.1 La crisis de 2008 y sus principales causas.....	34
6.2 Comparación entre la banca convencional y la banca islámica en momentos de crisis	37
6.3 Aplicación de ciertos principios y prácticas del sistema financiero islámico al sistema financiero convencional.....	40
7. CONCLUSIONES GENERALES	47
8. BIBLIOGRAFÍA	49
9. ANEXOS	51

1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo pretende analizar un sistema financiero relativamente nuevo y que se presenta como una alternativa al sistema convencional, el cual ha demostrado sus carencias en la crisis actual: la banca islámica.

En primer lugar se incluye un análisis descriptivo de la banca islámica con el objetivo de dar a conocer las principales bases sobre las que se levanta este sistema así como las herramientas financieras que utiliza. A continuación, se presenta la situación actual de la banca islámica y se analizan los aspectos tanto positivos como negativos de la misma. El objetivo de este segundo análisis es el de extraer conclusiones acerca de qué características han de ser consideradas como posibles medidas que, aplicadas al sistema convencional, hagan de éste un sistema más sólido y eficiente.

En la parte final del trabajo se analiza la crisis de 2008 y sus principales causas y se demuestra que la banca islámica, al ser un sistema más conservador y al estar levantado sobre unas bases más sólidas, está mejor preparado para afrontar crisis financieras. Finalmente, se proponen una serie de medidas, tomadas del sistema financiero islámico, que aplicadas al sistema financiero vigente harían de éste un sistema más preparado para afrontar crisis financieras y aminorar sus efectos.

Palabras clave: Banca islámica, especulación, titulización, CDS, hipotecas *subprime*, Sharia.

Abstract

This paper analyzes a relatively new financial system that has emerged as an alternative to the conventional system which revealed its shortcomings in the past credit crisis: Islamic banking.

The paper begins with a descriptive analysis of Islamic banking with the aim of explaining the main basis on which this system is raised and the financial instruments that it uses. Then, the paper presents the current situation of the system as well as its positive and negative aspects. The objective of this second analysis is to draw conclusions about what features are to be considered as possible measures that if applied to the conventional system could make it more robust and efficient.

The final section includes an analysis of the 2008 crisis and its main causes. The paper proves that Islamic banking, due to being a more conservative system built on a solid foundation, is more prepared to face financial crisis. Finally, a series of measures taken from the Islamic system are proposed to be applied to the current financial system to make it more prepared to mitigate the effects of future crisis.

Key words: Islamic banking, speculation, securitization, Credit Default Swaps, subprime mortgages, Sharia.

2. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de fin de grado ha sido desarrollado con el propósito de analizar un sistema financiero nuevo y que se presenta como una alternativa al sistema financiero convencional: la banca islámica. ¿En qué consiste la banca islámica? ¿Qué aspectos positivos y negativos presenta? ¿Cómo es de eficiente? ¿Qué se puede aprender de este nuevo sistema?

Con motivo de no perder al lector a lo largo de este estudio, es conveniente que sepa que el trabajo está desarrollado en torno a tres capítulos centrales. En cada uno de ellos se realiza una introducción al tema a tratar, se exponen los objetivos que se pretenden lograr y el motivo por el cual dicho capítulo es relevante para el análisis.

El trabajo comienza haciendo un análisis descriptivo de la banca islámica. Se conoce como banca islámica a la actividad bancaria que se comenzó a emplear en 1960 y que es consistente con los principios de la Sharia. Este sistema surgió tras la Segunda Guerra Mundial como una alternativa que no contradecía las creencias y los principios religiosos de los musulmanes devotos. Al tratarse de un sistema restringido por un marco religioso, está levantado sobre unos principios muy sólidos y concretos entre los que destacan: la prohibición del tipo de interés o usura, el principio de riesgo compartido, la necesidad del cumplimiento de ciertos estándares éticos y la prohibición de toda ambigüedad, incertidumbre o engaño, lo cual resulta en la prohibición de actividades con un papel tremendamente importante en el mundo financiero como la especulación. En el mundo Occidental, es difícil concebir la existencia de un sistema financiero que sea rentable sin el cobro de intereses. Por este motivo, la última sección de este primer capítulo se destina a explicar los instrumentos financieros que utiliza la banca islámica para lograr obtener beneficios al margen del cobro de intereses.

En la segunda parte de este trabajo, se examina la situación actual de la banca islámica. Esta industria la forman actualmente 500 instituciones repartidas en 75 países. Además, se estima que el valor de sus activos totales pasó de 500 millones de dólares en 2007 a un billón en 2010, duplicando así su tamaño en tan sólo tres años. Para evaluar correctamente cuales son los aspectos de la banca islámica que podrían ser aplicados al sistema convencional y cuáles deberían ser ignorados hay que primero analizar en profundidad los aspectos positivos y negativos que presenta este sistema. Entre los aspectos positivos, en este trabajo se han resaltado los siguientes: que se trate de una forma de finanzas más ética, que fomente el crecimiento de la

economía real y que obligue al inversor a entender bien las condiciones y los riesgos de cada inversión o proyecto que asume. Una vez considerados los aspectos positivos, es necesario evaluar también los negativos para poder ser conscientes de qué principios y aspectos no han de ser incorporados al sistema convencional. Como por ejemplo: la falta de homogeneidad, la dificultad de aplicar la teoría de este sistema a la práctica o su carácter elitista. En este segundo apartado se aborda también de una forma muy detallada el tema de la especulación, ya que la prohibición de esta práctica por parte de la banca islámica tiene muchas consecuencias, tanto positivas como negativas. La prohibición de la especulación se ha considerado una cuestión de gran interés que merecía la pena tratar.

Finalmente, la última parte del trabajo aborda el principal objetivo, determinar qué principios y prácticas de la banca islámica han de aplicarse a la banca convencional para convertirla en un sistema más sólido y estable. En definitiva, se propondrán una serie de medidas tomadas de la ideología de la banca islámica que hagan del sistema convencional un sistema más preparado para hacer frente a crisis futuras. Para ello, se empieza explicando de una forma sencilla por qué sucedió la crisis y cuáles fueron las principales causas. Se considera importante entender bien este aspecto para poder luego determinar qué principios de la banca islámica se pueden aplicar para eliminar esas causas y que no vuelvan a ocurrir en el futuro. Después, se compara el rendimiento de los dos sistemas en momentos de crisis. Con esto se quiere demostrar que la banca islámica está bastante más preparada para hacer frente a crisis financieras. Finalmente, se proponen ciertas prácticas y principios de la banca islámica que aplicados al sistema convencional harían de este un sistema más sólido y en definitiva mejor preparado para aminorar crisis futuras.

3. VISIÓN GENERAL

3.1 Propósito general de investigación

El propósito de este trabajo es primero de todo dar a conocer este sistema financiero nuevo. A pesar del papel tan importante que juega en el mundo musulmán, la banca islámica es aún muy desconocida en Occidente. Sin embargo, es un sistema que está creciendo a un ritmo muy rápido y que poco a poco irá ganando un papel mayor en el mundo Occidental.

En este trabajo no se va a tratar de defender la implantación de la banca islámica en el mundo. Entre otras cosas porque hay aspectos que hacen de la banca islámica un sistema mucho menos eficiente que el actual. Esto, unido a las connotaciones negativas del término “islámico” va a impedir que este sistema se imponga sobre el convencional. El propósito de este trabajo es el de estudiar en profundidad este sistema para conocerlo y entenderlo ya que de este análisis pueden surgir ideas que posibiliten un cambio de paradigmas y la creación de modelos de negocio y productos financieros innovadores, confiables y responsables. El objetivo es por tanto reconocer los aspectos más interesantes y positivos del sistema islámico y aplicarlos al sistema convencional para hacer de éste un sistema más sólido y eficiente.

Para conseguirlo, se realizará una revisión de la literatura existente sobre la banca islámica, se juzgarán y elijarán las fuentes que se consideren relevantes y finalmente se utilizarán dichas fuentes para: realizar un análisis conciso y descriptivo sobre la banca islámica, reconocer los aspectos positivos de este sistema y proponer una serie de medidas que si se aplican al sistema convencional conseguirán aminorar los efectos de crisis futuras.

3.2 Contexto

La investigación que voy a llevar a cabo sobre la banca islámica se enmarca desde 1960, con el surgimiento del Mit Ghamr en Egipto (primer banco que empezó a promover el sistema islámico como se conoce en la actualidad), hasta este momento presente, ya que el objetivo es el de proponer medidas que mejoren el sistema convencional actual (2014).

3.3 Justificación de la investigación

Razones académicas:

Este trabajo de fin de grado se enmarca dentro del área de finanzas, más concretamente en los mercados y sistemas financieros.

El tema elegido es un tema interesante para un trabajo de fin de grado porque engloba muchas de las cuestiones de interés general que presentan controversia en la actualidad como son por ejemplo, todo lo relacionado con el mundo islámico o la viabilidad del sistema financiero convencional, el cual ha demostrado sus carencias en la crisis de 2008. Además, permite abordar muchas de las cuestiones que se han estudiado a lo largo de este grado de administración y dirección de empresas con concentración en finanzas como por ejemplo: los sistemas e instrumentos financieros existentes, el cobro de intereses, la especulación, la liquidez, los mercados monetarios, el papel de los organismos reguladores, la crisis de 2008 etc.

Por lo tanto, las principales razones académicas por las que se ha elegido el tema de la banca islámica y su papel en los mercados financieros son : primero de todo porque como se acaba de mencionar, es un tema muy amplio que ha permitido al autor profundizar en muchos asuntos que se han estudiado a lo largo del grado; segundo, es un tema de interés general que aborda algunas de las controversias que se están discutiendo en la actualidad y tercero, la banca islámica es un sistema financiero que está creciendo muchísimo y que está ganando cada vez más relevancia y sin embargo sigue siendo un mundo totalmente desconocido para muchos individuos en Occidente.

Razones empresariales:

Considero que una investigación sobre la banca islámica es de incumbencia para el ámbito empresarial, y no solo para aquellas sociedades que cotizan en el mercado de valores. Las compañías no cotizadas, sobre todo aquellas que establecen relaciones empresariales con el mundo musulmán, necesitan conocer la manera en la que se opera en el sistema islámico así como los instrumentos financieros que se emplean para ser capaces de idear una estrategia de negocio de acuerdo con este sistema diferente al que se emplea en el mundo Occidental. Puede ser de utilidad para ellas entender bien el sistema financiero islámico y poder así optimizar sus relaciones empresariales con el mundo musulmán.

Razones personales:

Desde que me crucé con el tema de la banca islámica me pareció tremendamente interesante. Me costaba creer que pudiera existir un sistema financiero que no permitiera el cobro de intereses o la especulación y que aun así fuera rentable y eficiente. Con el boom petrolífero que convirtió a los países del Golfo, la mayoría de ellos musulmanes, en la zona del mundo con más cantidad de dinero líquido, la banca islámica fue creciendo y adquiriendo más relevancia. Finalmente, tras la crisis de 2008 que ha puesto en evidencia las carencias del sistema convencional, la banca islámica resurgió como un sistema alternativo. Todo ello fue aumentando mi curiosidad por este nuevo sistema y este trabajo de fin de grado me ha parecido la oportunidad perfecta para analizarlo en profundidad.

3.4 Objetivos

- Dar a conocer el sistema financiero islámico a través de la realización de un análisis descriptivo profundo sobre el mismo.
- Determinar qué prácticas, principios o aspectos positivos se pueden extraer de este sistema financiero nuevo.
- Determinar qué aspectos negativos presenta la banca islámica, para considerarlos y poder así ignorarlos o evitarlos.
- Comparar la eficiencia de la banca convencional y la banca islámica en momentos de crisis.
- Proponer una serie de medidas, basadas en la ideología de la banca islámica, que aplicadas al sistema convencional puedan convertirlo en un sistema más sólido y estable que sea capaz de afrontar mejor los efectos de crisis futuras.

3.5 Metodología

Este trabajo de fin de grado presenta una metodología inductiva. Primero, se llevó a cabo una revisión de la literatura existente sobre la banca islámica. Después, se seleccionaron las fuentes que se consideraron relevantes. A través de esta revisión se consiguió una definición y una descripción detallada de la banca islámica. A continuación se analizaron en profundidad dichas fuentes. Tras el análisis se extrajeron ciertas conclusiones como los aspectos positivos y negativos del sistema o la solidez y eficacia del mismo en momentos de crisis. Finalmente se elaboró la

hipótesis de que el sistema convencional se puede fortalecer mediante la aplicación de ciertos principios derivados de la banca islámica.

4. LA BANCA ISLÁMICA

En este capítulo se hará un análisis descriptivo de la banca islámica para dar a conocer las principales bases sobre las que se fundamenta. Esta parte descriptiva tiene un importante papel ya que no solo le sirve al lector para adquirir los conocimientos básicos y poder así entender bien las ideas que se presentan en el resto del trabajo sino que también da a conocer este sistema nuevo el cual a pesar de haber experimentado un crecimiento muy importante en las últimas décadas es todavía desconocido para muchos individuos en Occidente.

4.1 Definición de la banca islámica

La banca islámica es la actividad bancaria que es consistente con los principios de la *Sharia*. Existen dos **tipos de fuentes sobre los que se basa la Sharia**: las principales y las secundarias. Las principales son el *Corán* (libro sagrado y palabra de Dios) y la *Sunnah* (conjunto de los relatos de los hechos y enseñanzas de Mahoma). Las secundarias, *el ijmaa* (consenso ideal de la comunidad islámica o conjunto de seguidores del islam) y el *qiyas* (el proceso jurídico de analogía deductiva por el cual se comparan las enseñanzas de la *Hadith* con aquellas del Corán, con el objetivo de aplicar una orden judicial existente a una circunstancia o caso nuevo y así crear una nueva orden judicial).

4.2 Orígenes e Historia de la banca islámica

El término “*banca islámica*” se empezó a utilizar en torno a 1960. Sin embargo, los mecanismos y conceptos sobre los que se basa este sistema tienen su origen en el nacimiento del islam. Muchos estudios e investigaciones han demostrado que los mecanismos de las finanzas islámicas fueron utilizados en el mundo musulmán durante la Edad Media en la realización de actividades comerciales y empresariales. La aplicación de intereses a los préstamos no era una práctica común en ese entonces.

La primera vez que se utilizaron los préstamos con intereses en el mundo musulmán, en Oriente Medio en particular, fue durante el Imperio Otomano en el siglo XV. Mehmet Ebussuud Efendi, el máximo clérigo islámico del Imperio Otomano, emitió una *fatwa* (sentencia) que consentía el cargo de intereses y lo consideraba *halal* (permisible) siempre y cuando este fuera inferior a un 10%. A pesar de que el Corán dejaba claro que los intereses están prohibidos, nadie podía

cuestionar la decisión del máximo clérigo islámico porque retarlo significaba desafiar al gobierno del Imperio Otomano. En aquel entonces la mayoría de los banqueros eran judíos y cristianos; muchos también griegos y armenios.

Tras la caída del imperio Otomano en la década de 1920, después de la Primera Guerra Mundial, Oriente Medio quedó dividido por las grandes potencias coloniales. Francia e Inglaterra llegaron a un acuerdo de dividirse los países de Oriente Medio mientras que Italia se apoderó de partes del Norte de África. El desarrollo de un sistema bancario moderno en los países islámicos se produjo cuando los colonizadores necesitaron bancos para financiar diferentes actividades como la agricultura, la manufactura y la minería. Tras conseguir su independencia, como consecuencia del fin de la Segunda Guerra Mundial, muchos países islámicos nacionalizaron sus bancos y establecieron bancos de desarrollo para ayudar a los gobiernos a financiar el sector público y a ampliar las diferentes industrias. En aquel entonces, los bancos en los países musulmanes no estaban abordando la necesidad de los clientes musulmanes devotos de un sistema que no contradijese sus creencias y principios religiosos. Esto generó que un segmento importante de la población no estuviera utilizando sus ahorros de manera eficiente (Erb, 2009).

Este desajuste entre las operaciones de los bancos y las preocupaciones de los musulmanes devotos llevó a algunos estudiosos de la Sharia y a algunos banqueros a trabajar juntos y a tratar de establecer un nuevo sistema bancario que fuera más eficiente y respondiera a los intereses de todos. Un sistema que pudiera beneficiarse de los ahorros de los musulmanes devotos inyectando este dinero en el sector bancario, sin poner en peligro las creencias religiosas de los individuos.

La independencia de los países islámicos tras la Segunda Guerra Mundial junto con el renacimiento del sentimiento islámico, creó el marco para la era moderna de las finanzas islámicas. Los principales conceptos islámicos relacionados con la banca y las finanzas se convirtieron en un factor importante en la realización de las actividades financieras de los musulmanes devotos. Eso llevó a la creación del primer banco islámico en 1963: La caja de Ahorros Mit Ghamr¹ en Egipto. El banco

¹ Consultar el libro *Handbook of International Banking* de Andrew W. Milleux si se quiere ampliar la información sobre el Mit Ghamr y otros bancos que jugaron un papel importante en la implantación de la banca islámica (pág. 191-195).

no fue capaz de sobrevivir por distintas razones, incluyendo la falta de recursos y tuvo que cerrar sus puertas al cabo de dos años, pero allanó el camino para la banca islámica moderna. El Mit Ghamr jugó un importante papel en el establecimiento de las directrices generales de la banca islámica y aportó nueva terminología que fue empleada por futuros bancos islámicos y otorgó la esperanza de que la banca islámica podría llegar a ser en un futuro competitiva y rentable (Andrew W. Mullineux, 2003).

4.3 Principios sobre los que se basa la banca islámica

Una vez introducido este concepto que se desarrollará en profundidad a lo largo del trabajo y antes de abordar el tema de cómo funciona la banca islámica, se expondrá a continuación los **principios sobre los que se basa** esta peculiar actividad financiera.

1. **Prohibición del tipo de interés o usura:** Este es el primer concepto que distingue a la banca islámica de la banca Occidental y es considerado por muchos el más importante. El cargo y recibo de intereses está totalmente prohibido. Esta realidad es comúnmente conocida como *riba*. El dinero, por sí mismo, no debe generar beneficios. Cuando la *riba* o intereses infectan una economía ponen en riesgo el bien estar económico de todos los individuos de esa sociedad. Cuando los inversores están más preocupados por los tipos de interés que por el uso que se está haciendo del dinero o las consecuencias que ese dinero tiene en la economía real, los resultados solo pueden ser negativos (AlBaraka Banking Group).
2. **Estándares éticos:** el segundo principio relevante tiene como asunto de interés los estándares éticos. Existe un código estricto sobre “inversiones éticas” conocido como *hara*. Cuando los musulmanes invierten su dinero, es su responsabilidad religiosa asegurarse de que lo están invirtiendo en algo que es bueno e íntegro. Es por esto por lo que la inversión islámica incluye una seria consideración del negocio en el que se está invirtiendo, de sus políticas, de los productos que genera, de los servicios que ofrece y del impacto que esta inversión va a tener en la sociedad y en el medio ambiente. En otras palabras, los musulmanes tienen que analizar bien la industria en la

que se van a involucrar. En todas las facetas del sistema financiero, el islam tiene ciertas reglas, cierta regulación sobre cómo los musulmanes deberían participar en estas actividades. Por ejemplo, en la compra venta de acciones en el mercado de valores, el islam considera las actividades que llevan a cabo cada una de las empresas y determina si estas actividades están en consonancia con la Sharia.

3. **Valores morales y sociales:** Este tercer principio hace referencia a los valores sociales y morales. El Corán hace una llamada a cuidar y ocuparse de los pobres e indigentes. Se espera que las instituciones financieras islámicas ofrezcan servicios especiales a los más necesitados. Esto no está restringido a meras donaciones sino que ha sido institucionalizado en la industria en forma de préstamos libres de lucro.

Por lo tanto, en el negocio de los bancos islámicos están incluidos ciertos proyectos sociales y donaciones benéficas. Los bancos islámicos ofrecen préstamos sin ánimo de lucro. Por ejemplo, si un individuo musulmán necesita ir a un hospital o quiere ir a la universidad se le otorga lo que se conoce como *Quard Al Hasan*. Este *Quard Al Hasan* es por lo general otorgado por un periodo corto de tiempo, generalmente un año, y el banco islámico no carga ningún interés por él.

4. **Responsabilidad y riesgo financiero:** Este principio financiero hace referencia al concepto general de justicia. Apoya la idea de que todas las partes involucradas en una transacción financiera han de compartir tanto el riesgo como el beneficio que genere. Para tener derecho a obtener un beneficio, el proveedor de recursos financieros debe elegir entre aceptar el riesgo de negocio o proporcionar algún servicio, como el suministro de un bien; de lo contrario el financiero es, desde el punto de vista de la Sharia, no sólo un parásito económico, sino también un pecador. Este principio deriva de las enseñanzas del profeta Mahoma “*el beneficio conlleva un riesgo y una responsabilidad*”. Lo que esto significa es que uno tiene derecho a beneficiarse sólo cuando asume una responsabilidad o riesgo de pérdida, la ley islámica distingue beneficio legítimo de todas las otras formas de ganancia (Erb, 2009).

5. **Gharar/Maysir:** EL *gharar* es toda ambigüedad, incertidumbre o engaño. La banca islámica prohíbe el *gharar* y exige que toda transacción realizada esté libre de incertidumbre o ambigüedad (letra pequeña, mala información o información incompleta, errónea. Etc.); evitar transacciones a la suerte, como los juegos de azar (*maysir*) o los contratos condicionados por hechos desconocidos en el futuro (el caso de los futuros, los SWAPS y las sub-primas). Las dos partes deben tener perfecto conocimiento y entendimiento de los términos de la transacción y estos no pueden estar sujetos a sucesos aleatorios. El objetivo de esta transparencia y claridad es principalmente la protección de los débiles frente a la explotación de los poderosos, y la orientación de los fondos disponibles a la financiación de la economía real en lugar de dejarlos alimentar la burbuja financiera vacía de toda productividad y riqueza útil.

Otro aspecto prohibido por las finanzas islámicas son las transacciones financieras que conllevan elementos de especulación. En consonancia con la explicación anterior acerca del *gharar* (“engaño” en sentido literario), la banca islámica no consiente las prácticas financieras en las que el especulador busca únicamente sacar beneficio de la diferencia de los precios, sobre todo en las transacciones a corto plazo: compra un bien que no puede ni consumir ni usar en sus negocios y al cual no aporta ningún valor añadido. Es una práctica puramente financiera que no aporta nada a la economía real; es más, infla la economía financiera y la aleja de la dimensión real de la economía de la sociedad. Los precios se disparan y no reflejan realmente las condiciones económicas, las situaciones de presiones inflacionistas. La venta de la deuda o la creación de dinero *papel* sin ningún respaldo de plata u oro, es también un detrimento de la economía real. Aun siendo poco rentable, hace efectiva la estabilidad económica y financiera manteniendo conectadas las dos esferas (Garner, 2013).

Con el fin de asegurar el cumplimiento de estos principios, cada institución islámica está dotada de un consejo consultivo conocido como *Junta Sharia*. Los miembros de los tribunales de la Sharia pueden incluir banqueros, abogados o estudiosos de la religión, siempre y cuando sean expertos en la ley islámica o Sharia.

4.4 Funcionamiento de la banca islámica: instrumentos financieros que emplea

Es muy común preguntarse cómo los bancos islámicos son capaces de general dinero sin cobrar intereses. En este apartado se explicarán los diferentes instrumentos financieros que se utilizan en la banca islámica con el objetivo de dar respuesta a la pregunta anterior. Distinguiremos entre tres tipos de contratos: contratos participativos o de retorno, contratos de crédito y otro tipo de contratos.

Contratos participativos o de retorno: fundamentalmente estos contratos son de dos tipos: *Mudaraba* y *Musharaka*, aunque existen derivaciones de los mismos.

- *Mudharabah (reparto de beneficio)*

Mudharabah es un acuerdo de reparto de beneficio entre dos partes, el inversor y el emprendedor. El inversor suministrará fondos al empresario para que este pueda llevar a cabo su negocio. A cambio recibirá una participación en las ganancias que la empresa genere en relación a un ratio de beneficio acordado con anterioridad. El principio de *Mudharabah* se puede aplicar a las operaciones de la banca islámica de dos formas: entre un banco (que actúa como el empresario) y el proveedor del capital o entre un banco (que actúa como el proveedor del capital) y el empresario. En el caso de que el negocio incurra en pérdidas cada uno responde de acuerdo con su aportación: el capitalista pierde su dinero y el empresario su trabajo y tiempo. La justificación la encontramos en que cada uno asume su responsabilidad en el fracaso del negocio.

Mudharabah funciona de manera similar a una empresa cooperativa donde existen socios capitalistas y trabajadores. Así mismo es parecido a las sociedades comanditarias.

- *Musyarakah (partnership o alianza):*

En el contexto de los negocios y el comercio, *Musyarakah* se refiere a una alianza o creación de una empresa compartida con el fin de generar beneficios. Cada participante aporta cierta cantidad de capital y es responsable de la gestión del proyecto, compartiendo beneficios y pérdidas, en función de una proporción especificada en el contrato. Por ejemplo: para financiar un proyecto, como pueda ser la construcción de un complejo residencial, normalmente se suele pedir un préstamo, aunque en las finanzas islámicas se suele optar por la *Musharakah*.

Básicamente es una *joint venture* en la que banco y cliente se unen para financiar un proyecto, ambas partes se pueden implicar en la gestión del proyecto, pero eso no significa que estén obligadas a hacerlo.

Para que se lleve a cabo este tipo de alianza han de cumplirse una serie de condiciones:

- 1) Cualquier socio puede dar por terminada su participación en el momento que desee.
- 2) La pérdidas que el negocio haya generado deberán repartirse en relación al capital aportado por cada participante. Sin embargo, los beneficios se repartirán según el acuerdo pactado al establecer la alianza y serán una proporción del beneficio obtenido, nunca una cantidad fija.
- 3) El capital de un contrato *Musyarakah* será aportado como dinero y bienes que puedan ser valorados en efectivo.

Además, *Musyarakah* es un contrato personal, la muerte de uno significa el final del contrato y del negocio. El *Musyarakah* puede dividirse en dos grandes categorías: permanente y en declive. Una persona puede estar interesada en participar en el negocio por cierto tiempo pero no de manera definitiva. Por ejemplo, un banco puede participar en el establecimiento de un determinado negocio, y a partir de cierto tiempo comenzar a revenderle las acciones al resto de accionistas dejando de participar en él.

Contratos de crédito:

Mientras que los contratos participativos tienen como objetivo la creación de un negocio para obtener beneficio o permitir el acceso a una fuente de financiación, los contratos de crédito son más adecuados para financiar otras actividades como pueden ser la compra de bienes o la contratación de seguros. Estos contratos están planteados para atender ciertas necesidades de los individuos que los definidos anteriormente no cubren.

- Contrato *Bay-Al-Salam* (compra-venta *salam*): Es un contrato de tipo comercial que permite la venta de un bien de consumo que será entregado en un tiempo futuro y será pagado por adelantado. En otras palabras, se llama *Bay-Al-Salam* a la venta de un bien a un precio acordado y pagado en el momento en el

que se cierra el contrato. El bien es entregado en una fecha futura previamente acordada. Este contrato es similar al del *forward* convencional y es empleado principalmente en la compra de cosechas agrarias o de bienes específicos que no se ofertan regularmente en el mercado como maquinaria industrial o tecnología. Este contrato es beneficioso para las dos partes ya que por un lado el vendedor se financia al poder disponer del dinero con antelación, permitiéndole financiar parte de los *inputs* de la producción y el comprador, por el otro, se asegura de recibir el bien en el tiempo estipulado y sin fluctuación alguna de los precios.

- Contrato de Istina (de manufactura): La palabra *istina* es un derivado de la palabra *sana* que significa manufacturar o construir algo. *Istina* es un contrato por el cual un inversor le pide a alguien que produzca ciertos bienes para él. Técnicamente es un contrato por el cual el inversor adquiere por un precio fijado y pagado por adelantado ciertos productos que serán producidos en el futuro según los términos estipulados en cuanto a calidad, cantidad, plazo de entrega...etc. Se usa mayoritariamente en proyectos de construcción.

Este contrato genera una obligación moral por parte del constructor o fabricante, de fabricar los bienes, pero antes de empezar el trabajo, cualquiera de las dos partes pueden cancelar el contrato informándole a la otra parte. Sin embargo, si el fabricante o constructor ha empezado el trabajo, el contrato no puede ser finalizado unilateralmente.

- Contrato Murabaha (compra de activos a plazo):

En el sistema de la banca convencional cuando un individuo necesita dinero para adquirir un bien pide un préstamo al banco y este se lo concede a cambio de que el individuo lo devuelva con intereses. Como en la banca islámica los intereses están prohibidos (*riba*), se recurre al *murabaha*, que es una forma de crédito aceptada por la Sharia. En este tipo de contrato el individuo no es quien compra el bien con dinero que le ha prestado el banco sino que es el banco quien adquiere el bien y se lo presta al individuo para que lo utilice. A cambio, el individuo deberá devolver al banco el coste del bien más una cantidad fija acordada que puede ser un porcentaje del beneficio o el margen bruto. El proceso es el siguiente:

1) El individuo informa al banco del bien que desea adquirir.

- 2) El banco lo adquiere y se lo entrega al beneficiario.
- 3) Este último paga al banco (el principal más un margen de beneficio fijo acordado) en el periodo estipulado, ya sea en uno o varios plazos.

En el caso de *manzil-murabahah* (hipoteca de viviendas), es muy interesante el proceso por el cual las entidades financieras obtienen algún tipo de beneficio al realizar estos contratos, ya que de primeras no parece resultar en nada beneficioso. Los motivos por los que las entidades financieras incurren en este tipo de contratos *manzil-murabahah* son además de por razones altruistas o solidarias, por lo siguiente:

- Al no existir intereses la entidad financiera puede reducir parte de su carga fiscal. El banco no tiene que hacer frente a la carga impositiva de este tipo de bienes y puede así disminuir en parte sus costes.
- La filosofía de captación de clientes. Si el banco incurre en un contrato *manzil* de veinte años de duración con un individuo tendrá durante todo este periodo un cliente que llevará sus ahorros a esta entidad sin recibir una remuneración fija (tipo de interés por sus fondos). Bajo la idea del ciclo vital financiero, la entidad presupone que después de la inversión en vivienda el cliente comenzará a generar un ahorro (además del motivo jubilación/precaución) que trasladará.

- Contrato *ijara* (*leasing*)

Este instrumento es muy similar al anterior –*murabaha*–, pero se diferencia de él en que la entidad financiera no vende al beneficiario el bien sino que le alquila los servicios a éste. Es muy similar al *leasing* ya que el *murabaha* puede terminar en venta también, pero bajo las siguientes condiciones:

- 1) Lo que se comercian son los servicios en sí mismos, no el alquiler del bien. Los servicios que se esperan obtener deben estar claramente estipulados.
- 2) Es por tanto responsabilidad de la entidad financiera que, en todo momento, el flujo de servicios del bien cumpla todas las condiciones estipuladas.
- 3) Si el bien no es vendido al firmarse el contrato pero al final de este ambas partes estuvieran interesadas en realizar dicha transacción se podría realizar el acuerdo y alcanzar un precio de compra (y por tanto sería *murabaha*).

Otro tipo de instrumentos empleados por la banca islámica:

- Los contratos de seguros (seguro islámico solidario o *takaful*): Los seguros son una actividad importante en la economía nacional por sus virtudes de protección financiera acorde a las personas físicas y morales contra los riesgos o los azares a los que están expuestos. Los teóricos de la Sharia islámica son unánimes sobre la prohibición de los seguros desde un punto de vista religioso. En el islam los seguros son considerados negativamente porque se les asimila a elementos de incertidumbre (*al-gharar*), de azar (*al-maysir*), de donde viene la presencia de incertidumbre y de interés (*riba*) que contravienen las reglas de la Sharia. Algunos jurisconsultos estiman que, la vida del hombre está enteramente entre las manos de Dios, este abandono entre sus manos debe ser aceptado y que el seguro entonces no tiene razón de ser. Los seguros son considerados como un medio de contrarrestar, incluso de negar la voluntad de Dios (El-Gamal, 2000).
- Los *sukuks*: Son equivalentes a los bonos tradicionales, con algunas diferencias. Los *sukuks* son bonos garantizados con activos y son unos de los instrumentos financieros más comunes. Por ejemplo, en lugar de venderse una deuda, el emisor vende una proporción del activo que permite al comprador alquilársela. No están sujetos a los vaivenes de los mercados financieros. Esto ayuda a eliminar todo tipo de especulación, como los SWAP (Taliq, 2004)

5. LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA BANCA ISLÁMICA: ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS, DESAFÍOS Y RETOS

En este segundo capítulo se expondrá en primer lugar la situación actual de la banca islámica para poder determinar su presencia tanto en Oriente como en Occidente así como mostrar su evolución a lo largo de los años. A continuación se analizarán los aspectos positivos que presenta este sistema que adaptados al sistema convencional podrían mejorarlo y se expondrán también los aspectos que se consideran negativos y que por lo tanto deberían ser evitados e ignorados por el sistema financiero occidental.

5.1 La situación actual de la banca islámica:

La banca islámica actualmente la forman más de 500 instituciones repartidas en 75 países. El tamaño de sus activos totales se duplicó en tan solo tres años pasando de 500 millones de dólares en 2007 a un billón en 2010. Actualmente existen aproximadamente 292 bancos totalmente islámicos, 115 compañías financieras y 118 compañías aseguradoras. En los últimos tiempos, los servicios financieros islámicos han pasado a ofrecerse fuera del mundo musulmán y este sistema se ha extendido aunque de manera más paulatina por el norte de África y Asia, donde convive con la banca tradicional. Además y debido al creciente número de musulmanes en Europa y en otras partes del mundo, los servicios financieros ya no son solo ofrecidos por bancos islámicos sino también por filiales islámicas en instituciones financieras clásicas como HSPBC o BNP Paribas, que han empezado a ofrecer a sus clientes productos financieros acordes con los principios de la Sharia. En la actualidad diversos bancos prestan servicios de este tipo en países como Alemania, Canadá, China, Estados Unidos, India, Japón, Luxemburgo, Suiza y Reino Unido. El anexo I incluye una serie de gráficos que muestran la situación y la evolución de la banca islámica.

En 1990 países como Bahrein y Malasia empezaron a promover la banca islámica conjuntamente con el sistema convencional. Se crearon productos como los seguros islámicos y se desarrollaron fondos de capital y tanto el Dow Jones como el FTSE crearon índices que recogían títulos que estaban en conformidad con la Sharia. El *Islamic Financial Services Board* se estableció como un organismo regulador. Con la llegada del siglo XXI, el sistema financiero islámico abarcaba productos como banca, hipotecas, fondos de capital, productos de renta fija, seguros, project finance y private equity.

Esta forma de banca ha crecido desde la práctica inexistencia a convertirse en una industria que se espera que alcance un valor de un trillón de dólares en 30 años. La banca islámica ha experimentado un crecimiento de un 15% anual y ciertos bancos islámicos en particular han reportado un crecimiento aún mayor. En 2006, por ejemplo, Arcapita Bank en Barhain experimentó un crecimiento interanual de casi un 40%. Este crecimiento puede ser atribuido al crecimiento y prosperidad de las naciones musulmanas y de los países con un número considerable de minorías musulmanas como es el caso de Inglaterra.

Empresas del Golfo están utilizando fondos provenientes de las finanzas islámicas para financiar adquisiciones de empresas occidentales. Por ejemplo, el fabricante inglés de automóviles de lujo Aston Martin fue adquirida a principios de 2008 por 925 millones por un consorcio que incluye a Kuwait's Investment Dar, que invierte de acuerdo con la ley islámica (Investment Dar).

Actualmente, se está abriendo en Suiza un banco islámico que tiene la intención de atender a personas de alto patrimonio neto de la región del Golfo, Deutsche Bank va a realizar una ampliación de capital 8.000 millones de euros dejando a un fondo soberano qatarí como el mayor accionista de la entidad (Sánchez, 2014).

Un gran número de instituciones bancarias convencionales, tales como Citibank, HSBC y UBS suministran productos financieros compatibles con la Sharia en regiones tanto islámicas como no islámicas.

Es evidente que la principal razón del crecimiento de la banca islámica ha sido el auge del petróleo en la última década. El petróleo ha llegado a superar los 140 dólares por barril convirtiendo a Oriente Medio en la región más líquida y con más dinero en efectivo del mundo lo cual ha resultado en un tremendo crecimiento económico de la región del Golfo, un fuerte aumento del ingreso per cápita y grandes volúmenes de fondos repatriados. Aunque el crecimiento de la banca islámica esté respaldado por los estados ricos en petróleo, el futuro de este sistema bancario reside en el crecimiento de países musulmanes y no musulmanes (incluyendo Pakistán, Indonesia, Malasia, Uzbekistán y otros países con un gran número de minorías islámicas como Inglaterra, India e incluso los Estados Unidos). Esto es especialmente verdad en un clima económico donde los inversores cada vez más buscan instituciones financieras que sean fiscal y socialmente responsables y presenten crecimiento potencial (Barragan, 2013).

5.2 Aspectos positivos de la banca islámica

La banca islámica es un sistema financiero mucho más conservador y que se presenta como una alternativa al sistema financiero convencional el cual ha demostrado sus carencias en la crisis actual. En este trabajo no se está intentando defender la implantación de este sistema nuevo, simplemente se está tratando de hacer un análisis profundo del mismo para aprender y tomar ideas que posibiliten un cambio de paradigmas y la creación de modelos de negocio y productos financieros innovadores, confiables y responsables.

Entre los aspectos positivos que presenta la banca islámica se encuentran:

Se trata de una forma de finanzas ética o banca social en la que los productos financieros que ofrece no están condicionados exclusivamente al criterio del máximo beneficio. Este tipo de sistema bancario invierte en la economía real y en algunos casos tiene una estructura interna fundamentada en la participación cooperativa. La teoría sobre la que se basa este sistema financiero es la siguiente:

- Se prohíben inversiones en proyectos relacionados con la industria tabaquera, la de bebidas alcohólicas, la armamentista, la pornografía, los juegos de azar o lo relacionado con la actividad porcina. Estas prohibiciones no se pueden considerar positivas ya que al margen del mundo islámico nadie considera la actividad porcina por ejemplo una ofensiva. Sin embargo la banca islámica, prohíbe también actividades consideradas inadmisibles por el mundo entero como inversiones en las que se involucre la mano de obra infantil, o que vayan en detrimento del medio ambiente.
- Es reiterado el carácter social y ético de este tipo de banca, la cual ha llamado la atención del Vaticano y del Dow Jones.
- Este sistema obliga al inversor o al ahorrador a saber de qué modo se está utilizando su dinero, qué proyectos, ideas o empresas se están financiando con él.
- Los recursos económicos deben utilizarse con un provecho social. Han de crear empleo, ayudar a la inserción socio laboral de personas excluidas, proveyendo de productos o servicios de utilidad social, apoyando procesos productivos limpios, etc.
- Las entidades islámicas deben realizar labores de apoyo en la medida de sus posibilidades y no deben centrarse únicamente en la recuperación de cantidades prestadas o invertidas.

- Los recursos económicos deben invertirse en proyectos viables y realistas tratando de evitar en cuanto sea posible los proyectos arriesgados y en los que existe una alta posibilidad de acabar en pérdidas defraudando las expectativas de los ahorradores o mermando la capacidad de reutilización de tales recursos.

En definitiva, este aspecto de finanzas éticas que promueve la banca islámica es positivo porque fomenta una gestión financiera que no persigue solo fines lucrativos sino que manifiesta también una decidida vocación social. Es bueno que existan formas financieras que den respuesta a las inquietudes de todas aquellas personas que creen en una economía diferente y que quieren que la utilización de sus ahorros esté en consonancia con sus planteamientos éticos (Ballesteros, 2003).

El segundo aspecto positivo, que es una consecuencia del punto que se acaba de explicar, es que al estar los inversores obligados a realizar inversiones éticas **tienen que entender bien el tipo de instrumento financiero que están adquiriendo o el tipo de negocio en el que están incurriendo** para poder valorar así si tiene un carácter ético o no. Esto obliga a los inversores a hacer un estudio de las inversiones que están haciendo y a tratar de entenderlas bien lo cual es tremendamente positivo ya que uno de los problemas que causó la reciente crisis de 2008 fue que la gente no sabía qué instrumentos financieros estaban adquiriendo o las condiciones de los contratos en los que estaban incurriendo. Uno de los inversores más exitosos de la historia, Warren Buffet, siempre ha defendido esta idea de invertir en negocios y realidades que cada individuo conozca bien y pueda valorar con criterio. *“Es fundamental que el inversor conozca muy bien la industria en la que va a invertir. Cuanto más sepa el inversor de una empresa o de una industria, más sólidos van a ser los argumentos para analizar sus perspectivas de futuro”* (Murcko, 2014).

Por lo tanto, el obligar a los inversores a analizar con cuidado las inversiones que están haciendo no solo les va a ayudar a invertir con mucho más sentido común y como consecuencia con muchos mejores resultados sino que evita además engaños y protege a los débiles o ignorantes de profesionales que se quieran aprovechar.

Es un sistema que fomenta el crecimiento de la economía real. Esto ocurre en parte como consecuencia del control de la concesión de créditos por parte de las instituciones financieras islámicas y por la prohibición de la especulación que evita

el surgimiento de burbujas financieras, aspecto que se trata en profundidad en el siguiente punto.

Los bancos islámicos sí que conceden financiación aunque de una forma mucho más controlada. Estos bancos tratan de aportar recursos para financiar únicamente proyectos con futuro y que vayan a tener consecuencias positivas en la economía. Esto es una forma también de potenciar el crecimiento de la economía real porque si un banco le concede un préstamo a un individuo y éste se compra una televisión con el dinero prestado, no estará aportando nada de valor a la economía real y probablemente no sea capaz de devolver dicho préstamo. Sin embargo, cuando un banco le concede un préstamo a un individuo para que éste tenga los recursos necesarios para iniciar un proyecto prometedor, si el proyecto sale bien constituiría una aportación de valor a la economía real y el individuo al obtener beneficios, podrá devolverle el dinero prestado al banco sin problema. La banca islámica aboga por este segundo tipo de financiación y endeudamiento y prohíbe la primera lo que es muy positivo para la economía real y reduce la posibilidad de que surjan colapsos en los balances de las instituciones financieras. Además, por el principio del riesgo compartido, cada vez que un banco islámico concede cualquier forma de crédito para financiar una operación, se arriesga de tal manera que si la operación sale mal el banco pierde dinero. Esto hace que los bancos sean mucho más prudentes a la hora de conceder préstamos (Johnson, 2013).

El tercer aspecto que tiene su cara tanto positiva como negativa y que es un tema del que se puede hablar mucho es **la prohibición de la especulación**. ¿Qué tiene de positivo que la banca islámica prohíba la especulación?

El tema de la especulación es un tema muy interesante y del que se ha escrito mucho. Economistas relevantes como el actual gobernador del banco de España Luis María Linde de Castro defienden la especulación y la consideran un potenciador de la economía y una fuente de recursos para la productividad de los mercados (Castro, 2010). Los keynesianos por el otro lado critican las consecuencias negativas de la especulación y su falta de consideración social. Lo cierto es que la especulación tiene un importante papel en la economía actual y plantea muchas cuestiones interesantes. Por este motivo se va a destinar este gran apartado a analizar las consecuencias positivas de esta banca mucho más conservadora y que prohíbe la especulación. En economía, la **especulación** es, según Nicholas Kaldor, cualquier operación de compra (venta) de un bien con la intención de la reventa (o recompra) en una fecha

ulterior, apostando por la *posible* modificación del precio vigente y no por una ventaja ligada al uso del bien (Russell, 2007).

La especulación no es fruto de la aportación de valor a la economía real y apuesta por un cambio de precios que no es ocasionado ni por la rentabilidad generada por el bien ni por el aumento de los costes.

El beneficio está en la base de toda actividad económica. En el caso de la especulación el beneficio es el fin absoluto y es aquí donde reside el problema. Cuando el beneficio se hace fin en sí mismo se produce un desorden: un afán excesivo de riquezas materiales. En esta situación el sujeto cae en lo que muchos autores llaman “la presión corruptora del dinero” que tiene como consecuencia lo que Juan Pablo II denominaba “el deseo exclusivo de ganancia a cualquier precio” que calificaba como la estructura de pecado más común en nuestra época. Cuando el dinero se convierte en el fin absoluto, el individuo pasa a ignorar su conciencia y a sus valores y cae en una idolatría y culto al dinero que prescinde de toda moral.

Otra situación negativa que genera la especulación es **la excesiva fluctuación del mercado monetario**. La especulación favorece la liquidez y facilita la movilidad del dinero. Esto por supuesto que tiene consecuencias muy positivas pero también puede generar situaciones conflictivas como la excesiva fluctuación del mercado monetario. El capital que estaba repartido entre las distintas plazas financieras puede ahora, en un instante, merced a las comunidades electrónicas, trasladarse de un continente a otro. De esta forma el dinero que antes estaba repartido geográficamente puede concentrarse en unos pocos lugares o desaparecer de países en los que se haya producido una catástrofe en cuestión de horas. Por otra parte, esta excesiva movilidad del capital ha desembocado en una batalla de tipos de interés y en una desreglamentación legislativa ya que todos los gobiernos intentan dar las máximas facilidades para atraer capitales con los cuales financiar la deuda y cubrir el déficit público y la balanza de pagos. Esto incluso ha llevado a países a convertir sus legislaciones en laxistas e incluso se han creado los llamados “paraísos fiscales” que dan todo tipo de facilidades para que capitales de origen dudoso (narcotráfico, contrabando, etcétera) se refugien en su soberanía nacional. La inestabilidad del sistema financiero no es ninguna novedad, Keynes ya se refería a ella hace setenta años cuando pedía un impuesto sobre las transacciones. Pero se ha puesto más de manifiesto en los cracs bursátiles de 1987, 1989, en las crisis monetarias como la de 1992 y en la reciente crisis de 2008, cuyas consecuencias seguimos sufriendo hoy en

día. Autores como el premio Nobel James Tobin proponen un impuesto a las transacciones financieras (la Tasa Tobin): *“Se trataría de establecer un impuesto internacionalmente uniforme sobre las transacciones al contado en moneda extranjera, incluyendo entregas al contado en moneda extranjera”* (Mahbub Ul Haq, 1996). De esta manera se incrementaría el peso de los participantes en el mercado a largo plazo frente a maniobras especulativas inmediatas.

Se considera necesario **llegar a un acuerdo internacional**. La reciente aparición de los *hedge funds* o gestores de fondos especulativos, que han llegado a tener hasta 2,13 billones en activos bajo su control y que han recurrido al uso de derivados financieros, opciones y futuros para su gestión, ha acentuado los altibajos de las cotizaciones y ha puesto más en relieve la necesidad de regular estos mercados. Las transacciones de capitales son tan elevadas y tienen tal presión que superan la capacidad de un banco central para contenerla. El anonimato de los capitales permite incluso actuar impunemente contra la propia moneda o la moneda de otro país. Además, el nacimiento y desarrollo de la economía productiva necesita como base la estabilidad económica y financiera. En definitiva, la interdependencia entre países hace necesaria una cooperación internacional, una solidaridad mutua o una autoridad mundial. Los problemas de tipo de interés, coordinación entre bancos centrales, etcétera, requieren algo más que un simple acuerdo *“La humanidad, enfrentada a una etapa nueva y más difícil que su auténtico desarrollo necesita hoy un grado superior de ordenamiento internacional”* (Juan Pablo II, 1987). Uno de esos intentos es la Unión Económica y Monetaria europea.

Afán excesivo de liquidez. Que exista liquidez en los mercados es fundamental y la especulación crea liquidez ya que fomenta las transacciones. Si alguien puede vender es porque hay otra parte interesada en comprar y viceversa. Como la especulación se basa en la compra y venta constante esto aporta liquidez y confianza en el mercado. La gente compra más porque saben que van a poder vender y esto fomenta también que la gente esté dispuesta a asumir más riesgo. Por lo tanto, como se ha dicho ya, la especulación es muy positiva ya que dinamiza el mercado, aporta liquidez y evita oscilaciones bruscas de precios. Sin embargo, todo exceso es malo y el exceso de especulación genera lo que se conoce como *“fiebre especulativa”*. La falta de liquidez actual se cubre hipotecando el futuro a través de la deuda; es el denominado *“fetichismo de la liquidez”*: la deuda contraída es muchas veces imprudente e irresponsable. En situaciones como esta, prevalecen los activos

líquidos sobre los verdaderamente productivos, que son los que crean más riqueza y puestos de trabajo. Mucha gente opta por la actividad financiera porque es cierto que las ganancias son más rápidas debido a que en este mercado la producción y el consumo son casi inmediatos y como consecuencia, el ciclo económico más lento. A pesar de que la economía financiera y la productiva (economía real) se complementen, la primera ha de estar siempre subordinada a la segunda. El principal papel de la economía financiera ha de ser el de aportarle a la economía real los recursos de inversión necesarios para su crecimiento y desarrollo. Sin embargo, cuando se produce un cambio en este orden y la actividad financiera se convierte en el principal motor sobre el que se basa una economía, la miopía financiera del corto plazo ahoga la actividad productiva, se deshacen muchas empresas y se produce una parálisis empresarial. Hace unos años, el co-fundador de Sony, Akio Monta, declaró ante el foro económico mundial que la recesión actual *“es el fruto de una economía basada en la especulación”*. El empresario japonés propuso terminar con la preponderancia de las finanzas diciendo: *“El sector financiero debe volver a sus orígenes. El dinero debe ser invertido en apoyo de la investigación y el desarrollo de nuevos productos”*.

Finalmente, la especulación al generar una increíble movilidad del capital fomenta el **anonimato de las inversiones** y esto es probablemente el principal motivo por el que el mundo islámico la prohíbe. La aparición de las sociedades anónimas separó a los dueños de la propiedad de los que la administran, mermando el carácter personal de la propiedad. El desarrollo de la economía financiera ha distanciado esta separación. El ahorro es canalizado hacia instituciones financieras en donde profesionales de las finanzas lo gestionan. Esto tiene como consecuencia que el derecho de gestión de este capital pase a estar en manos del profesional de las finanzas y el dueño pase a cobrar una renta sin conocer en muchos casos donde se invierte su dinero. Como el fin de los gestores de fondos es el de obtener una máxima rentabilidad suelen dar prioridad a los beneficios que genere la inversión que al fin que ésta esté financiando. Como consecuencia puede que individuos con ciertos valores religiosos (cristianos, judíos, budistas, musulmanes...) estén financiando con su dinero actividades contrarias a sus creencias sin ellos saberlo.

Como se ha intentado demostrar en este apartado la especulación tiene también consecuencias negativas por eso frenarla o controlarla puede ser una buena idea para aminorar las consecuencias de crisis futuras. Sin embargo y como se dejará claro en

la última sección del apartado siguiente, la especulación es fundamental para el funcionamiento de la economía y no tendría ningún sentido tratar de acabar con ella ya que son mayores los efectos positivos que genera que los negativos y sobre todo, eliminándola paralizaríamos de manera considerable la actividad de los mercados financieros y las consecuencias serían muy negativas para la economía global.

Con este apartado sobre los factores negativos de la especulación se da por terminada la sección acerca de los aspectos positivos de la banca islámica y se procederá a analizar el otro lado de la moneda, los aspectos negativos de este sistema financiero. Finalmente, en la última sección del trabajo, se tratará de demostrar cómo aplicando a la banca convencional ciertos principios sobre los que se basa la banca islámica y ciertas herramientas que este sistema utiliza se podrían aminorar futuras crisis financieras y conseguir un sistema financiero más eficiente, fiable y sostenible.

5.3 Aspectos negativos de la banca islámica:

Como se ha descrito en el apartado anterior, la banca islámica tiene algunos aspectos positivos que se podrían aplicar en cierta medida a la banca convencional para conseguir hacer de ésta un sistema más eficiente. Sin embargo, este nuevo sistema financiero presenta también muchos aspectos negativos que es importante considerar para poder evitarlos o ignorarlos. También son muchos los desafíos que presenta que describiremos a continuación.

El primer desafío que hace a este sistema financiero poco competitivo es que **se encuentra en una etapa inicial** y tiene apenas una pequeña participación en las finanzas internacionales. Las finanzas islámicas representan menos de un 1% de los instrumentos financieros existentes. Además de contar con una participación muy pequeña, muchos críticos opinan que **no existe homogeneidad** a la hora de establecer y aplicar principios y condiciones y es difícil creer que un sistema financiero que no es homogéneo vaya a llegar muy lejos. Esta falta de homogeneidad se debe principalmente a las múltiples interpretaciones que se pueden hacer de una religión tan antigua y compleja como es el islam, a la falta de personal debidamente capacitado, a la inexistencia de divisas islámicas y a la ausencia de una cantidad mucho mayor de instituciones reguladoras muy necesarias para minimizar los riesgos de la anonimidad, riesgo moral, conflictos de interés entre agentes y bancos y demoras en el cumplimiento de las obligaciones financieras (Alicia García-Herrero,

2012).

El segundo aspecto que pone en duda este sistema es que muchos expertos opinan que **la teoría que defiende no se aplica en la práctica** o incluso algunos lo tachan de ser una falacia. Críticos y personas a las que se ha entrevistado para hacer este trabajo opinan que a la hora de la verdad la banca islámica es muy similar a la banca convencional y que simplemente se intenta cambiar los términos y “teñir” los contratos y las transacciones haciéndolos parecer más éticos y más aceptados por la religión islámica para poder así atraer al millar de millones de musulmanes del mundo. Por ejemplo, si las entidades islámicas obtienen un beneficio extra por haber suministrado algún tipo de servicio, a este beneficio no lo llaman interés sino que lo consideran una “recompensa” por haber incurrido en un riesgo para ayudar a la otra parte. De esta manera tiñen la realidad para justificar que sus acciones están en concordancia con la Sharia (Presley, 1999).

También hay personas que defienden la idea de que **la banca islámica es tremendamente elitista** y que no toda la población musulmana tiene acceso a ella. Según un estudio publicado por el economista Patrick Honohan en 2007 , se estima que el 72% de los habitantes de países con mayoría musulmana no utiliza servicios financieros formales. En este estudio, el economista defiende que es un sistema que ha crecido enormemente como consecuencia del boom petrolífero de Oriente Medio y que su objetivo principal es el de beneficiarse de las grandes cantidades de dinero que se han generado recientemente en el mundo musulmán. Si esto fuera cierto, la banca islámica estaría solo destinada a estas petromonarquías y el resto de la población musulmana quedaría excluida, lo cual contradeciría totalmente la idea de ser un sistema mucho más solidario y ético (Barragan, 2013).

Otro problema al que se enfrenta la banca islámica es que el **término *islam* se asocia cada vez más a imágenes de terrorismo, terroristas suicidas y fanatismo y muchos consideran que este sistema es fruto del fundamentalismo radical**. Para que la banca islámica siga creciendo en Occidente estos estereotipos deben superarse. Es cierto que el fundamentalismo islámico ha tenido consecuencias terribles en el mundo y que organizaciones terroristas islámicas como Al Qaeda han hecho muchísimo daño. Sin embargo, el islam como religión no debe asociarse a violencia aunque el concepto de la guerra santa genere, como es lógico, muchísimo rechazo e inaceptación en el mundo Occidental y en el resto de religiones. Es

totalmente incomprensible que una religión como el islam que defiende valores muy enriquecedores y sólidos acepte y fomente este tipo de prácticas. Por este motivo la banca islámica ha sido tremendamente restringida en Estados Unidos, lo que ha limitado muchísimo su potencial. Este rechazo que existe en Occidente hacia todo lo musulmán se hizo mucho mayor con el atentado del 11 de Septiembre y generó una controversia grande en torno al tema de si aceptar o prohibir la banca islámica en Wall Street. La principal controversia surgió cuando salió a la luz la duda de que el atentado de las torres gemelas podría haber sido financiado con fondos que provenían de la banca islámica. Esta controversia sigue aun en el aire y ha generado una nueva barrera para el crecimiento de la banca islámica en Estados Unidos que sin duda va a suponer un gran freno para la expansión de este sistema financiero relativamente nuevo.

A todo esto se puede añadir que la banca islámica es un **sistema muy poco flexible** y la flexibilidad es un requisito fundamental en estos momentos de constante cambio. La principal razón que hace que este sistema sea rígido es que está basado en unos principios sólidos que son difícilmente cambiables y sobre todo que responde a unas creencias religiosas que se remontan al año 622. Esto es un aspecto negativo porque tanto la economía como los mercados cuentan con ciertas herramientas financieras y económicas para potenciar los momentos de crecimiento y suavizar los momentos de recesión. Si estas herramientas no se pueden usar porque irían en contra de la Sharia hay mucho menos control y como consecuencia se tendría menos capacidad de reconducir los mercados financieros y la economía global. Por ejemplo, el juego que hacen con el tipo de interés grandes instituciones financieras mundiales como la FED (Federal Reserve) o el Banco Central Europeo (BCE) es fundamental para reactivar una economía en recesión o controlar una economía en crecimiento acelerado. El mecanismo es el siguiente, en momentos de recesión el BCE o la FED suelen llevar a cabo una bajada del tipo de interés. Lo hacen para reactivar la actividad económica y mejorar la capacidad de financiación de familias, empresas e incluso el estado el cual podría financiarse a precios más competitivos. Al bajar el tipo de interés tanto las familias, como las empresas, como el estado tienen más capacidad de endeudamiento y como consecuencia de gasto lo que hace que suba la inflación. Un aumento del gasto produce una inyección de dinero en la economía. Esto es muy útil para potenciar el crecimiento de una economía en recesión o estancada. Si la situación es la contraria, acelerada expansión

e inflación muy alta, una subida del tipo de interés frenaría el crecimiento ya que la gente tiene menos capacidad de endeudamiento y como consecuencia menos capacidad de gasto, lo que hace que disminuya la inflación. Menos gasto reduce el dinero en la economía. Como se acaba de demostrar el juego con el tipo de interés es muy útil para reconducir la economía y los mercados. Si los intereses están prohibidos y no existen instituciones reguladoras a nivel global como el BCE o la FED, como ocurre en el sistema islámico, no se puede recurrir a estos mecanismos para activar una economía en recesión o frenar una economía expansiva. En definitiva, la poca flexibilidad y la prohibición de instrumentos financieros esenciales como los tipos de intereses hacen del sistema financiero islámico un sistema más ineficiente que el convencional.

Siguiendo con el punto anterior, es difícil creer que el mundo Occidental pasara a aceptar este tipo de sistema financiero cuando es ineficiente en ciertas ocasiones y es mucho menos rentable para las instituciones financieras que el convencional (por ejemplo en el área de las hipotecas explicada en el apartado 4.4). Esto puede funcionar si lo que buscan las instituciones no es solo el ánimo de lucro sino operar siguiendo unas creencias religiosas y una forma más ética y solidaria. Sin embargo, el mundo musulmán constituye un 26% del total y muchos principios que apoya la banca islámica solo responden a las necesidades de este porcentaje por lo que difícilmente individuos de otras religiones van a promover o fomentar el crecimiento de este sistema.

Finalmente, otro punto que define muy bien por qué ciertos aspectos de la banca islámica son inviables y muy negativos para la economía global es el tema de **la prohibición de la especulación**. Como se hizo en el apartado anterior, en el que se terminó con las consecuencias positivas de prohibir la especulación ahora se explicará la otra cara de la moneda, las consecuencias negativas de la total prohibición de la especulación.

La especulación es muy positiva para la economía por las siguientes razones:

- Aporta liquidez, dinamismo y eficiencia a los mercados
- La especulación estabiliza las fluctuaciones de los precios ya que el especulador tiende a reducir las diferencias de precios.
- Fomenta el mantenimiento de un nivel sostenible de consumo.

- Contribuye a una distribución razonable de los riesgos.

Si los únicos que comprasen y vendiesen fuesen los que quieren invertir y desinvertir, los bienes no se transformarían tan fácilmente en dinero. Si un mercado cualquiera, por ejemplo el mercado del algodón, no tuviera especuladores, estaría formado únicamente por los productores y los consumidores de dicho producto. Con tan pocos participantes hay un margen mayor entre el precio de oferta y el precio de demanda e incluso podría resultar muy difícil encontrar a la otra parte para comprar o vender. En la industria de *commodities*, el especulador hace muchas veces el papel de mayorista, prestando el servicio de distribuir los productos en un amplio mercado al que en muchos casos el productor es incapaz de acceder porque carece de los medios necesarios para su comercialización. De esta forma acerca los productos a los consumidores a través de funciones de compra, selección, embalaje, transporte, almacén, información y publicidad, financiación y venta. Esto hace que **los mercados sean más dinámicos y más eficientes**. Otro de los servicios que ofrecen los especuladores es el de que al arriesgar su propio capital con el objetivo de obtener un beneficio en el corto plazo, **inyectan liquidez en los mercados** lo que genera confianza y ayuda a los inversores a compensar el riesgo de inversión

Además, un especulador en el mercado de *commodities* o materias primas puede beneficiarse de la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta y compitiendo con otros especuladores se acabaría por eliminar esta diferencia. **Esto produce una estabilización de las fluctuaciones de los precios**. Cuando los precios son bajos los especuladores compran, que son precisamente los momentos en los que la mayoría de los “no especuladores” quieren vender. Precisamente por eso los precios han caído, ya que si la mayoría de los “no especuladores” quisieran comprar los precios no caerían. Las compras de los especuladores en estos momentos de caída lo que hacen es frenar el descenso de los precios y permitir a los “no especuladores” vender a precios **más altos** de los que conseguirían si no existieran los especuladores. En definitiva, los especuladores suavizan los movimientos de los precios y dan estabilidad y liquidez a los mercados, gracias a lo cual los “no especuladores” obtienen precios más altos cuando quieren vender y pueden pagar precios más bajos cuando quieren comprar.

Victor Niederhoffer, licenciado de la universidad de Harvard, reconocido ejecutivo de un *hedge fund* y autor de varios *best-sellers* incluye en su libro “La educación del

especulador bursátil” (1998) que **la especulación genera un nivel de consumo sostenible** (Niederhoffer, 1998).

Hay que comenzar por considerar algunos de los principios que explican las causas de la escasez y de los excedentes y el papel de los especuladores. Cuando la cosecha es demasiado escasa para satisfacer el consumo a su nivel normal, los especuladores empiezan a participar en el mercado, con la esperanza de sacar provecho de esta escasez de recursos y conseguir generar un beneficio. Sus compras hacen que el precio aumente. Los productores alentados por el alto precio tratan de producir más y en muchos casos recurren a la importación. Por otro lado, cuando el precio es más alto de lo que los especuladores consideran que vale el bien, lo venden. Esto reduce los precios, lo que fomenta un aumento del consumo y de las exportaciones y ayuda a reducir los excedentes. De esta manera se consigue un nivel de consumo sostenible.

Finalmente, la especulación contribuye también a la **distribución razonable de los riesgos**. Así, el propietario de un bien corre el riesgo de que en el futuro el precio de ese bien sea distinto de sus previsiones. Ahí, con la predicción del futuro aparece la incertidumbre, que será mayor o menor según sea la posibilidad de alterar los precios. Si un individuo mantiene la propiedad del bien asume el riesgo del futuro, pero si lo vende transfiere al comprador ese riesgo. La persona que compra es habitualmente el especulador. Mientras que el vendedor piensa que no merece la pena correr ese riesgo, el comprador espera que el precio futuro vaya a ser más favorable que el actual, es decir, piensa que merece la pena correr ese riesgo. En esta función de reparto de los riesgos, los especuladores prestan un gran servicio a la sociedad haciendo un papel de regulador y amortiguador del riesgo, sobre todo en productos agrícolas y perecederos.

En este apartado se ha demostrado que la banca islámica no es ni mucho menos un sistema perfecto, ni siquiera puede considerarse que sea mejor que el convencional. Se han planteado los principios y prácticas que se consideran negativos y que por lo tanto no sería conveniente que los adoptara el sistema bancario vigente.

6. LA BANCA ISLÁMICA FRENTE A LA BANCA CONVENCIONAL EN MOMENTOS DE CRISIS

En este apartado se aborda el objetivo del trabajo: proponer la aplicación de ciertos principios y prácticas de la banca islámica a la convencional para mejorarla y tratar de aminorar crisis futuras. Se empieza analizando la crisis. Explicando de una forma sencilla por qué sucedió y cuáles fueron las principales causas. Se considera importante entender bien este aspecto para poder luego determinar qué principios de la banca islámica se pueden aplicar para eliminar esas causas y que no vuelvan a ocurrir en el futuro. Después, se compara el rendimiento de los dos sistemas en momentos de crisis. Con esto se quiere demostrar que la banca islámica es mucho más capaz de hacer frente a crisis financieras. Finalmente, se determinan los motivos por los que la banca islámica está más preparada para enfrentarse a momentos de crisis y se proponen ciertas prácticas y principios de este sistema que se deberían aplicar al convencional para aminorar crisis futuras.

6.1 La crisis de 2008 y sus principales causas

Por crisis económica de 2008 a 2014, también denominada Gran Recesión, se conoce a la crisis económica mundial que comenzó en el año 2008, y fue originada en los Estados Unidos. Se ha escrito mucho sobre las causas que originaron la crisis. Se incluirán a continuación diez causas que se consideran de las más relevantes.

I. La burbuja de crédito. A la concesión de crédito de forma del todo imprudente a personas muy poco solventes se le puede añadir que a partir de finales de 1990, China, otros grandes países en desarrollo y los principales productores de petróleo acumularon grandes excedentes de capital. Estos países prestaron estos ahorros a los Estados Unidos y a Europa, haciendo que las tasas de interés bajaran. Los diferenciales de crédito se estrecharon, lo que significó que el coste de los préstamos para financiar las inversiones de riesgo disminuyó. Esto desembocó en una burbuja de crédito formada en los Estados Unidos y Europa, cuya manifestación más notable se atribuye al incremento de las inversiones en hipotecas de alto riesgo.

II. Burbuja inmobiliaria. Empezando a partir de finales de 1990 y acelerándose en la década de los 2000 surgió una amplia y sostenida burbuja inmobiliaria en Estados Unidos que se extendió al mundo entero. La burbuja se caracterizó por los aumentos nacionales en los precios de las viviendas muy por encima de la tendencia histórica.

Muchos factores contribuyeron a la burbuja inmobiliaria. Su estallido creó enormes pérdidas para los propietarios e inversores.

III. Hipotecas no convencionales. Ajustes de los diferenciales de crédito, supuestos excesivamente optimistas sobre los precios de las viviendas y los errores en los mercados hipotecarios primarios y secundarios llevaron al origen de prácticas pobres que se combinaron para aumentar el flujo de crédito para la financiación de viviendas. Impulsadas por el crédito barato, empresas como Washington Mutual y HSBC Finance originaron un gran número de hipotecas no convencionales y de alto riesgo que en muchos casos eran engañosas o confusas y que por lo general sobrepasaban la capacidad de pago de los prestatarios. Al mismo tiempo, muchos compradores y propietarios de viviendas no cumplían con su responsabilidad de entender las condiciones de sus hipotecas y de tomar decisiones financieras prudentes. Estos factores amplifican aún más la burbuja inmobiliaria.

IV. La calificación del crédito y titulizaciones. Los fallos en la calificación crediticia y la titulización convirtieron malas hipotecas en activos financieros tóxicos. Las titulizaciones bajaron la calidad crediticia de las hipotecas que titulizaban. Las agencias de calificación crediticia erróneamente valoraron muchos instrumentos financieros y sus derivados como inversiones seguras. Los compradores creyeron en estos *ratings* y no miraron detrás de las calificaciones crediticias ni realizaron su propio juicio de valor. Estos factores contribuyeron a la creación de más malas hipotecas.

V. Las instituciones financieras concentraron riesgo correlacionado. Los gerentes de muchas instituciones financieras grandes y de medianas empresas acumularon enormes concentraciones de riesgo en el sector de la vivienda que estaban altamente correlacionados. Algunos lo hicieron a sabiendas, al apostar por el aumento de precios de las viviendas, mientras que otros no prestaron suficiente atención al riesgo potencial de no diversificar y de terminar teniendo grandes cantidades de riesgo en el sector de la vivienda en sus balances.

VI. El riesgo de apalancamiento y liquidez. Los directivos de estas empresas financieras intensificaban este riesgo por posesión de viviendas al tener muy poco

capital líquido en relación con la cantidad de inmovilizado material que tenían en sus balances. La liquidez diaria de muchos dependían completamente de financiación a corto plazo (repos, pagarés...). Consideraban que sus inversiones en el sector de la vivienda eran sólidas y contaban con que los contratos de dinero líquido siempre iban a estar disponibles. Ambas presunciones resultaron ser malas apuestas.

VII. Riesgo de contagio. El riesgo de contagio fue una causa fundamental de la crisis. En algunos casos el sistema financiero era vulnerable porque los políticos tenían miedo de que el fallo de una gran empresa supusiera la activación de pérdidas en los balances de sus contrapartidas. Estas instituciones fueron consideradas demasiado grandes e interconectadas a otras empresas a través del riesgo de contrapartida como para que los políticos estuvieran dispuestos a permitir que fallaran repentinamente. Es lo que se conoce como *“too big to fail”*.

VIII. Choque común. En otros casos, empresas financieras totalmente independientes, quebraron por la misma razón y más o menos al mismo tiempo porque tenían el mismo problema: las grandes pérdidas en el sector de la vivienda. Esta perturbación común significaba que el problema era más amplio que la quiebra de un solo banco.

IX. Shock y pánico financiero. En rápida sucesión, en septiembre de 2008, los fracasos, cuasi fracasos y reestructuraciones de diez empresas provocaron un pánico financiero global. La confianza en el sistema financiero comenzó a evaporarse así como la salud de casi todas las instituciones financieras grandes y de tamaño mediano en los Estados Unidos y Europa empezó a ser cuestionada.

X. La crisis financiera provoca crisis económica. La crisis financiera y el pánico causaron una severa contracción de la economía real. La conmoción y el pánico duraron aproximadamente un año. Sin embargo, el daño a la economía real continúa hoy en día (Jickling, 2019).

6.2 Comparación entre la banca convencional y la banca islámica en momentos de crisis.

Como se ha ido demostrando a lo largo del trabajo, son muchas las diferencias entre la banca convencional de los países de Occidente y la banca islámica. Muchos de los instrumentos financieros, principalmente aquellos que emplean herramientas especulativas, están prohibidos y como consecuencia se puede decir que la banca islámica está restringida a un marco mucho más conservador. Esto claramente protege al sistema cuando llegan momentos difíciles o tiempos turbulentos, pero al mismo tiempo limita considerablemente su potencial de crecimiento. Sin embargo, este sistema puede plantearse como un enfoque pragmático, más a largo plazo, ya que la banca islámica seguirá creciendo de manera constante mientras que otros bancos menos conservadores y más agresivos experimentan obstáculos y reveses.

Con los mercados financieros globales experimentando un malestar importante debido a la crisis crediticia, la cual ha sido expuesta y analizada en el apartado anterior, el sector de la banca islámica ha ido ganando cuota de mercado y ha ido progresando a un ritmo uniforme. Según el Financial Times (2008), la banca islámica ha experimentado un crecimiento muy considerable que le ha llevado a pasar de ser una industria de 15.000 millones de dólares a alcanzar los 900.000 millones de dólares entre 1990 y 2008 y que prospera a un ritmo anual de entorno al 15% y al 20%. Como demuestran la mayoría de las estadísticas publicadas por el Financial Times en Noviembre de 2008, el valor de los activos de la banca islámica global se encuentra en torno a los 800.000 millones de dólares, repartidos en 50 países y con una tasa de aceleración del 27.6% anual. No obstante, el valor de estos activos es muy inferior al de los de la banca convencional pero con los mercados globales teniendo que hacer verdaderos esfuerzos para sobrevivir después de la recesión financiera, los bancos islámicos han ido ganando terreno y han ido creciendo de una manera lenta pero constante. El motivo por el que estos bancos han podido mantenerse al margen de la crisis puede ser, entre otras cosas, el hecho de que son “más éticos y que asumen menos riesgo de inversión que los bancos convencionales”.

La ventaja que la banca islámica tiene sobre la convencional no se hace evidente en momentos de bienestar económico sino todo lo contrario, en momentos de crisis. Es por esto por lo que se considera una buena idea estudiar este sistema y

adoptar alguna de sus prácticas con el objetivo de disminuir los efectos de crisis futuras (Hassan MobeenAlam, 2011). Al comparar el rendimiento de los 10 principales bancos convencionales con el de los 10 principales bancos islámicos (Anexo II) se concluye lo siguiente:

1. Durante el periodo que va desde diciembre de 2006 hasta Mayo de 2009, el principal punto de partida de la crisis actual, los bancos islámicos experimentaron una reducción del 8.5% en términos de capitalización bursátil, comparado con el 42.8% que experimentaron los bancos convencionales (figura 1 del anexo II).
2. Durante este mismo periodo, las reservas de los bancos convencionales crecieron un 36%, mientras que las de los bancos islámicos un 55% pasando de tener 94 mil millones de dólares al principio del periodo a alcanzar 147 mil millones de dólares al final del periodo. De manera similar, durante este periodo el crecimiento del capital de los bancos convencionales y de los bancos islámicos fue del 24% y del 36% respectivamente (figura 1 del anexo II).
3. Otro factor que fue clave y que mantuvo a los bancos islámicos al margen de la crisis fue el hecho de que tuvieran unos ratios de apalancamiento mucho menores. El ratio de apalancamiento financiero (figura 4 del anexo II) de los bancos convencionales era de 16.6 en 2006 y creció hasta 18.2 en 2008. Este ratio era tres veces mayor al ratio de los bancos islámicos que aumentó durante este mismo periodo de 5.8 a 6.6. Como consecuencia, mientras que cinco de los 10 bancos convencionales necesitaron asistencia financiera y muchos de ellos fueron rescatados, es importante resaltar que ningún banco islámico necesitó ningún tipo de apoyo financiero ni rescate gubernamental.

Otro de los estudios más relevantes que demuestran que la banca islámica está mejor preparada para afrontar momentos de crisis es el titulado “Los Efectos de la crisis global sobre la banca islámica y la convencional: un estudio comparativo”. Esta tesis escrita por Maher Hasan y Jemma Dridi fue publicada por el Fondo Monetario Internacional en 2010 y hace una comparación de los dos sistemas durante el año 2008 y desde varias perspectivas: rentabilidad, crecimiento del crédito y

crecimiento de los activos. Analizan los resultados de cada sistema en ocho países diferentes: Malasia, Turquía, Jordania, Bahréin, Catar, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait y Arabia Saudita (Dridi, 2010).

Según este estudio comparativo, en términos de rentabilidad, la banca islámica presentó mejores resultados durante 2007 y 2008 en todos los países excepto Qatar, los Emiratos Árabes Unidos y Malasia (figura 1 anexo III).

Analizando el crecimiento de crédito, la figura 2 del anexo III muestra que los bancos islámicos han mantenido un crecimiento de crédito mayor en prácticamente todos los países considerados y durante todos los años analizados. De media, el crecimiento del crédito de los bancos islámicos ha sido el doble del de los bancos convencionales entre 2007 y 2009. Esto sugiere que es probable que la cuota de mercado de los bancos islámicos siga creciendo y que los bancos islámicos van a aportar mayor estabilidad macroeconómica haciendo que haya un mayor crédito disponible.

En cuanto al crecimiento de los activos de cada uno de los sistemas financieros, la figura 3 del anexo III demuestra que el de los bancos islámicos es más del doble que el de los bancos convencionales entre 2007 y 2009. Este fuerte crecimiento indica otra vez que es probable que la cuota de mercado de los bancos islámicos siga creciendo y que los bancos islámicos estuvieron mucho menos perjudicados por el desapalancamiento financiero que los bancos convencionales.

Además de haber muchos estudios, como los que se acaban de exponer, que demuestran que la banca islámica es más resistente a los cracs financieros, son también muchos los individuos reconocidos que apoyan esta idea. Uno de ellos es el Jeque Dubaití Sulaiman al Fahim, *“la banca islámica es ética, pero también más resistente a los cracs financieros. Como se sabe, el Corán prohíbe la usura, así como tampoco puede haber hipotecas basura o instrumentos tóxicos lo que mantiene a este sistema lejos de sufrir una crisis similar a la que ha sufrido el sistema convencional en los últimos años”*. El jeque trataba de explicar al periódico La Vanguardia por qué los países árabes resisten mejor la crisis. No siempre se cumple ya que por ejemplo su propio país, Dubái, tuvo que ser rescatado de la quiebra por su emirato vecino Abu Dabi. Pero este ejemplo no le quita valor a su tesis. Por el contrario, la aclara: Dubái es uno de los países musulmanes que menos sigue los preceptos financieros islámicos y, además, su carencia de petróleo le ha hecho imitar demasiado las pautas

occidentales de desarrollo inmobiliario y turístico. Frente a este modelo, la banca islámica, tachada durante décadas de medieval y oscurantista, está demostrando ser mucho más eficaz a la hora de hacer frente a momentos de crisis y se presenta ahora en palabras del banquero indonesio Riawan Amin como una alternativa “*más ética, más segura, menos opaca y a salvo de la especulación y de los activos tóxicos*” (Fermín Moreno, 2010).

6.3 Aplicación de ciertos principios y prácticas del sistema financiero islámico al sistema financiero convencional

En el apartado anterior se ha demostrado que la banca islámica es menos susceptible a crisis financieras, lo que sugiere que aplicando principios de este sistema al convencional se podrían aminorar los efectos de crisis futuras. En este último apartado del trabajo se van a proponer una serie de medidas, todas ellas basadas en la ideología de la banca islámica, para hacer del sistema convencional un sistema más sólido, más estable y en definitiva más capaz de afrontar crisis futuras.

Adoptar el principio de riesgo compartido: Si la banca convencional adoptara este principio se eliminaría lo que Friedrik Mishkin considera una de las principales causas que generó la crisis: “la inadecuada disciplina en los mercados como consecuencia de una mala distribución de las pérdidas y ganancias” (Mishkin, 2011). Como se explica en el apartado 4.3, este principio hace referencia al concepto general de justicia. Apoya la idea de que todas las partes involucradas en una transacción financiera han de compartir tanto el riesgo como el beneficio que éste genere. El principio de responsabilidad y riesgo financiero defiende que no puede haber una recompense si no se asume ningún riesgo. Este principio básicamente actúa como un control hacia la consecución de una mayor disciplina en el mercado ya que obliga a los financieros (proveedores de recursos) a tener más cuidado y a ser mucho más responsables a la hora de evaluar el riesgo de los proyectos o inversiones que van a financiar mediante la concesión de crédito. Como los proveedores de recursos van a compartir tanto el riesgo como el beneficio que la operación que están financiando genere, tratarán de otorgar créditos responsables para proyectos que de verdad consideren que van a tener futuro. Esto resulta en un mercado con mucha mayor disciplina y estabilidad.

Empleo de contratos similares al murabah y al ijara (leasing): Para cualquier transacción que no pueda llevarse a cabo aplicando el principio de riesgo compartido, la banca islámica sugiere otra manera. En vez de utilizar dinero prestado directamente, el islam propone la venta o alquiler de activos reales (no imaginarios) a través de contratos como el murabah, ijara, salam o instina. Para llevar a cabo estos contratos el vendedor o arrendatario debe ser propietario y poseer los activos reales involucrados en la transacción. Además, la transacción se tiene que hacer con la intención de vender en el caso del vendedor y comprar en el caso del comprador y no puede haber ninguna otra estrategia camuflada como volver a comprar una vez que se ha vendido. En caso de incumplimiento por parte de los compradores o arrendatarios, los vendedores o arrendadores tienen que soportarlo totalmente ellos mismos. Implementando este escenario financiero, conlleva impactos positivos. Uno de ellos es evitar la participación de terceros que apuestan por la pérdida de alguna de las dos partes a cambio de una compensación, como ocurre en el caso de los Credit Default Swaps, los cuales Mishkin considera también causantes de la crisis.

La concesión de crédito responsable que impulse el crecimiento de la economía real: Como se ha mencionado en el primer apartado una de las causas de la crisis fue que se concediera crédito a individuos y empresas que no eran solventes. El sistema de crédito que se empleaba en el mundo Occidental antes de la crisis fomentó de alguna manera esa situación porque a los prestamistas no se les fomentaba que evaluaran la solvencia de los individuos o la viabilidad de los proyectos que se iban a financiar. No se le daba importancia, eran épocas muy buenas y en la mayoría de los casos cuando el prestatario no podía hacer frente a la deuda el banco se quedaba con el activo que había utilizado como colateral que valía muchísimo (como en el caso de las casas en préstamos hipotecarios). Como consecuencia, el volumen de crédito no saludable fue incrementando y desembocó en un excesivo apalancamiento y en una subida insostenible del precio de los activos. Si a esto se le añade el miedo del contagio común (concepto de “*too big to fail*”), el efecto de esta expansión de crédito perjudicial se hacía cada vez mayor ya que los bancos centrales se dedicaban a rescatar a bancos y no les dejaban que quebrasen por miedo a que se produjera lo que se conoce como “efecto dominó”.

En la banca islámica, esta actividad de prestar o conceder crédito a cambio de intereses está prohibida porque no se considera aceptable que los bancos presten

únicamente para obtener beneficio. Por el contrario, el préstamo debe concederse por algún tipo de razón social: ayudar a los pobres y necesitados, eliminar la pobreza, ayudar en la creación de empleo o tratar de reducir las desigualdades de ingresos y riqueza. Sin embargo, en este apartado no se sugiere que la banca Occidental sólo conceda créditos que vayan a fomentar acciones sociales porque esto es tremendamente limitado y frenaría a la economía tremendamente. Lo que si se está sugiriendo es que los bancos Occidentales actúen de forma responsable en la concesión de crédito. Que concedan crédito que fomente el crecimiento de la economía real y a personas solventes que vayan a ser capaces de devolverlo porque sino el sistema se vuelve insostenible.

Limitar el nivel de apalancamiento financiero permitido: El apalancamiento financiero es muy positivo cuando una organización es rentable, ya que las inversiones adicionales de capital prestado ayudan a ampliar aun más la rentabilidad. Sin embargo, en cuanto una organización incurre en pérdidas, con el apalancamiento financiero utilizado, las perdidas pueden convertirse en mucho mayores. Cuanto más se invierte en una operación perdedora, mayores son las pérdidas que se pueden tener. El excesivo apalancamiento financiero puede suponer problemas en tres áreas: flujo de efectivo, costo de capital y riesgo de solvencia. El apalancamiento financiero excesivo a veces puede poner una tensión en los flujos de efectivo de una organización. Con uso de capital, la organización tiene que compartir los beneficios adicionales con los inversores de capital, pero no tiene que hacer distribución de efectivo a los inversionistas si no ha obtenido suficientes beneficios. Sin embargo, con el uso de apalancamiento financiero, mientras que una organización puede mantener las ganancias más allá de la cantidad de interés prometida, todavía debe realizar los pagos de intereses a pesar de que haya incurrido en pérdidas. Por otro lado, el uso de apalancamiento financiero a menudo se considera una forma de obtener un capital a un costo relativamente bajo. Sin embargo, en momentos malos, cuanto mayor sea el riesgo percibido de una organización, mayor es la tasa de rendimiento requerida por los inversionistas de capital y más costoso de mantener y obtener capital para la organización. Finalmente, el apalancamiento financiero puede poner a una empresa en riesgo de solvencia. Mientras que una organización puede perder su capital social sin consecuencias financieras directas, asumir excesivos apalancamientos financieros y no ser capaz de devolver el capital prestado a su

vencimiento, puede poner a la organización en el riesgo inmediato de quiebra.

La banca islámica está totalmente en contra del excesivo apalancamiento financiero y hace especial énfasis en lo peligroso que es tener deuda por un valor mayor que el valor de los activos. La banca islámica fomenta la financiación por medio de deuda sobre todo si ésta financia activos productivos como maquinaria o terreno. Sin embargo está muy en contra de la deuda concedida únicamente con fines consumistas.

La prohibición de la comercialización de instrumentos financieros dudosos o inciertos, incluidas las titulaciones de deuda: Otra de las principales causas de la crisis fue el crecimiento y la difusión de instrumentos financieros inciertos y sobre todo la titulación de instrumentos de deuda con ratings erróneos. Estos instrumentos financieros difundieron la exposición a préstamos hipotecarios de alto riesgo que impregnaban el sistema financiero pero que eran difíciles de identificar. La incertidumbre acerca de qué activos eran “tóxicos” y cuáles no fue deteriorando la confianza de los participantes del mercado cada vez más.

La titulación de la deuda causó daños por dos principales motivos. El primero, fue la separación entre el originador de la deuda y el individuo o entidad que tiene que asumir el riesgo del crédito. Cuando se vende deuda, la persona o entidad que la origina y que extiende un crédito o “vende el préstamo” no es la misma persona que tiene que asumir el riesgo de amortización final. Además, los incentivos de las dos partes no están completamente alineados. El originador tiene como intención vender el préstamo y cobrar una comisión, mientras que el titular que asume el riesgo queda expuesto a la solvencia del prestatario.

El segundo problema fue los ratings erróneos que se les concedió a estos instrumentos de deuda titulizados. Ingenieros financieros agruparon préstamos con muy diferentes cualidades de riesgos y consiguieron colocarlos como instrumentos con la más alta calificación (AAA o AA), cuando estos instrumentos eran bastante más arriesgados. Los compradores de estos instrumentos, fiándose de los ratings consideraron que el riesgo era mucho menor.

La Sharia prohíbe la titulación de activos y lo tacha de intolerante. El descuento de los flujos de caja en la venta de deuda es considerado una forma de *riba* y por lo

tanto no está permitido. Todo el mecanismo y los problemas que se acaban de describir no tienen cavidad en la banca islámica entre otras cosas porque no existe separación entre quien origina la deuda y quien asume el riesgo, ya que el originador es obligado a asumir riesgo también. Esto resulta en una concesión de crédito mucho más prudente. Además, en la banca islámica se obliga al inversor a ser muy consciente de los instrumentos financieros que está adquiriendo para que no incurra en una actividad prohibida por el islam. En vez de fiarse únicamente de los ratings los inversores tienen acceso a información específica sobre la transacción subyacente y están obligados a analizarla en profundidad y a entenderla bien.

Esta prohibición de vender deuda fue lo que le llevó a la banca islámica a crear los instrumentos conocidos como sukuk. El funcionamiento de los sukuk ha sido explicado en el apartado 4.4 pero en resumen los sukuk se pueden entender como una forma de capital – es una estructura basada principalmente en la idea de que los inversores mantienen acciones de una entidad, que a su vez alquila o vende activos identificables y productivos al emisor a cambio de una serie de pagos. Una de las principales diferencias entre los bonos convencionales y los sukuk es que los sukuk requieren una clara identificación de los activos que están siendo financiados. Como consecuencia, los sukuk se convierten en intermediarios para la financiación de activos no en meros proveedores de efectivo no restringido a cambio de pagos futuros.

En referencia a los instrumentos financieros inciertos, que tan importante papel han jugado en la reciente crisis, no se permiten porque irían en contra del principio de gharar (demasiada incertidumbre). Los estándares islámicos de transparencia requieren claridad sobre lo que se está comprando y vendiendo. La prohibición del gharar no significa que asumir riesgo esté prohibido, de hecho el riesgo se considera esencial en los contratos islámicos si uno quiere obtener una rentabilidad. La banca islámica de lo que está en contra es de la venta y compra de activos tan complejos que no son claros ni para quien lo vende ni para quien lo compra. En definitiva la banca islámica aboga por una **mayor transparencia en la comercialización de activos financieros**. Como consecuencia de todo lo explicado en este punto surgen otras tres medidas que el sistema actual debería incorporar: mayor énfasis en la financiación de activos, restricciones a la hora de vender deuda, mayor transparencia a la hora de transferir deuda.

Mayor énfasis en la financiación de activos: Debido a su orientación hacia los activos reales, los préstamos en la islámica teóricamente deberían estar limitados al valor de los bienes colaterales. Esta práctica ayudaría a prevenir espirales ascendentes de la deuda. En definitiva, medidas para aumentar la vinculación entre activos reales y el financiamiento ofrecido pueden agregar mayor conservadurismo y prudencia de cara al futuro.

Restricciones en la venta de deuda: La venta de deuda se ha convertido en una pieza clave en los mercados mundiales de capital. A la hora de diseñar un sistema nuevo, establecer ciertos límites o restricciones a la hora de vender la deuda puede ser un punto a considerar. Por ejemplo, medidas para alinear los incentivos de los originadores de crédito y los titulares del riesgo del crédito podrían estudiarse con el fin de promover una mayor responsabilidad.

Fomentar la vuelta a un sistema financiero más ético: Otra propuesta sacada de la ideología de la banca islámica para convertir al sistema convencional en un sistema más estable y sólido es la necesidad de que se vuelva más ético. Economistas como Ann Pettifor, en una columna publicada en el periódico *The Guardian*, identificaba la falta de espiritualidad como la principal causa de la crisis:

Vamos a andarnos sin rodeos. Esta crisis financiera es principalmente una crisis espiritual, una crisis por falta de valores. Es una crisis como consecuencia de una sociedad que rinde culto a los templos del consumo, y que se ha aislado y ha dejado a millones de personas ahogadas en deudas. Es la crisis de una sociedad que valora los beneficios del rentista por encima de los derechos de las personas a una vivienda, a una educación o a la salud. Es la crisis de una sociedad que idolatra el dinero por encima del amor, de la comunidad, del bienestar y la sostenibilidad de nuestro planeta (Rehman, 2009).

Es necesario, que como defiende la banca islámica, los mercados se vuelvan más solidarios. Que se recuperen los principios de legitimidad, de honestidad, de responsabilidad y de justicia. Cualquier sistema levantado sobre unas bases sólidas va a ser siempre mucho más capaz de afrontar momentos difíciles. Esto se podría conseguir introduciendo en cada institución financiera una junta que controle que las instituciones financieras están actuando de forma ética.

Introducción de una junta que supervise que se está actuando de forma ética: El concepto de una “junta de supervisión ética” para las grandes instituciones financieras mundiales es digno de considerar. Creando estas instituciones – y

garantizándoles un apropiado nivel de autoridad – podría tener un impacto muy positivo tanto en las prácticas financieras como en la confianza de los consumidores en las instituciones financieras. Se debe, por supuesto, tener cuidado para evitar que estos consejos acaben teniendo un alcance excesivo o que se dediquen únicamente a realizar mandatos de escasa aportación. Es importante asegurarse de que estos consejos actúan como facilitadores y no como obstáculos para el mundo de los negocios. Dicho esto, una fuerte valoración ética de la actividad financiera puede ser tremendamente positiva.

7. CONCLUSIONES FINALES

Es ahora cuando llega el momento de concluir este trabajo de fin de grado sobre la banca islámica.

En un principio se comenzó el primer capítulo haciendo un análisis descriptivo de la banca islámica para dar a conocer las principales bases sobre las que se fundamenta. Esta parte descriptiva tiene un importante papel ya que no solo le sirve al lector para adquirir los conocimientos básicos y poder así entender bien las ideas que se presentan en el resto del trabajo sino que también da a conocer este sistema nuevo el cual a pesar de haber experimentado un crecimiento muy importante en las últimas décadas es todavía desconocido para muchos individuos en Occidente.

En la segunda parte, se expone tanto la situación actual de la banca islámica como los aspectos positivos y negativos que presenta. El objetivo de este análisis profundo es aprender y extraer ideas que posibiliten un cambio de paradigmas y la creación de modelos de negocio y productos financieros innovadores, confiables y responsables.

Tras este segundo análisis, el trabajo se centra en demostrar que la banca islámica ha sido capaz de afrontar mejor la crisis crediticia de 2008 que la banca convencional. Esto es una prueba de que este sistema puede utilizarse como modelo para hacer del sistema convencional un sistema más sólido y estable.

Se finaliza el trabajo aportando una serie de medidas basadas en el sistema financiero islámico que aplicadas al sistema convencional harían de él un sistema más preparado para hacer frente a crisis futuras. Las medidas finales que se proponen son:

1. Adoptar el principio de riesgo compartido.
2. Emplear contratos similares al murabah y al ijara.
3. La concesión de crédito responsable que impulse el crecimiento de la economía real.
4. Limitar el nivel de apalancamiento financiero permitido.
5. La prohibición de la comercialización de instrumentos financieros dudosos o inciertos incluidas las titulaciones de deuda.
6. Mayor transparencia en la comercialización de activos financieros.
7. Restricciones en la venta de deuda.
8. Fomentar la vuelta a un sistema financiero más ético.

Como se ha explicado al comienzo del trabajo, el objetivo de esta investigación no era defender la implantación de la banca islámica sobre la convencional. Lo que se ha intentado en este trabajo de fin de grado era hacer un estudio de la banca islámica para que entendiéndola bien pudiéramos extraer los aspectos positivos que nos

ayudarían a reforzar el sistema financiero actual el cual ha demostrado sus carencias en la crisis pasada.

8. BIBLIOGRAFÍA

AlBaraka Banking Group. (s.f.). Recuperado el 6 de Mayo de 2014, de Principles of Islamic Banking:
<http://www.albaraka.com/default.asp?action=article&id=46>

Alicia García-Herrero, C. M. (2012). Finanzas Islámicas: Desarrollo Reciente y Oportunidades. *Estabilidad Financiera* . Madrid, España: Banco de España.

Andrew W. Mullineux, V. M. (2003). *Handbook of International Banking* . Massachusetts : Edward Elgar Publishing .

Ballesteros, C. (2003). La Banca Ética. *La empresa socialmente responsable* . Provincia de Castellón, España, Siches: CIDEAL.

Barragan, C. (23 de Julio de 2013). ¿Cómo funciona la banca islámica? . *United Explanations* .

Castro, L. M. (Diciembre de 2010). Del Impuesto Tobin al Impuesto sobre Transacciones Financieras . IGAE.

Dridi, M. H. (September de 2010). The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study . IMF Working Paper .

El-Gamal, M. A. (June de 2000). A Basic Guide to Contemporary Islamic Banking and Finance . *Rice University* , págs. 23-26.

Erb, A. (2009). *Finanzas Islámicas: ¿Una solución para la crisis financiera mundial?* Palermo, Sicilia, Italia: Palermo Business Review.

Fama, E. (1965). "The behaviour of stock market prices" . *Journal of Business* , pág. 34.

Garner, J. M. (2013). A Critical Perspective on the Principles of Islamic Finance Focusing on Sharia Compliance and Arbitrage. *Principles of Islamic Finance* . Nottingham , Inglaterra: University of Nottingham.

Hassan MobeenAlam, H. N. (June de 2011). "Islamic Banking Insulation against US Credit Crisis" . *International Journal of Business and Social Science* , pág. 195.

Juan Pablo II (30 de Diciembre de 1987). "Sollicitudo Rei Socialis". Encíclica *Populorum Progressio*.

Investment Dar . (s.f.). Recuperado el 10 de Mayo de 2014, de http://www.invdar.com/En_Acquisitions.cms

Jickling, M. (29 de January de 2019). Causes of the Financial Crisis. *Cornell University ILR School* . New York , New York, United States: Congressional Research Service.

- Johnson, K. (2013). The Role of Islamic Banking in Economic Growth. *CMC Senior Thesis* . Claremont, CA, Estados Unidos : Claremont Mckenna College.
- Lotfi, N. (s.f). "¿Y si aplicáramos el modelo de la banca islámica en España?" *Fronterad Revista Digital* .
- Mahbub Ul Haq, I. K. (1996). "*The Tobin Tax: Coping with Financial Volatility*". NY: Oxford University Press.
- Mishkin, F. S. (February de 2011). Monetary Policy Strategy: Lessons from de crisis . Cambridge, Massachussets, EEUU: NBER WORKING PAPER SERIES.
- Moreno, L. F. (2010). La Banca Islámica (se) crece con la crisis . *Redes Cristianas* .
- Murcko, T. (2014). Investing Lessons of Warren Buffet. *Business Dictionary* .
- Niederhoffer, V. (1998). *The Education of a Speculator*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Presley, P. S. (1999). "Islamic Finance: Theory and Practice" . NY: St. Martin's Press Inc. .
- Rehman, A. A. (2009). The Relevance of Islamic Finance Principles to the Global Financial Crisis. Harvard Law School .
- Russell, E. (2007). New deal Banking Reforms and Keynesian Welfare State Capitalism. Routledge.
- Sánchez, R. (19 de Mayo de 2014). Qatar pasa a ser el primer accionista de Deutsche Bank . *El mundo* .
- Taliq, A. A. (September de 2004). Managing Financial Risks of Sukuk Structures. Loughborough, Leicestershire, UK: Masters of Science at Loughborough University.

Anexo I: Crecimiento de la banca islámica

**B-1: GROWTH OF ISLAMIC BANKS:
Some Important Indicators**

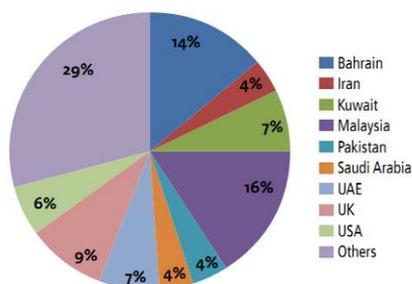
December 2003-March 2010

Year (December)	Total Assets		Deposits		Net financing investment	
	Total Rs.b	Share of IBIs Rs.b	Total Rs.b	Share of IBIs Rs.b	Total Rs.b	Share of IBIs Rs.b
2003	13	1	8	1	10	1
2004	44	2	30	1	30	1
2005	72	2	50	2	48	2
2006	119	3	84	3	73	2
2007	206	4	147	4	138	4
2008	276	5	202	5	186	4
2009	368	6	283	6	226	5
2010 (March)	371	6	289	6	229	5

Source: Extracted from: Islamic Banking Bulletin, Karachi: State Bank of Pakistan, March 2010, P.3.

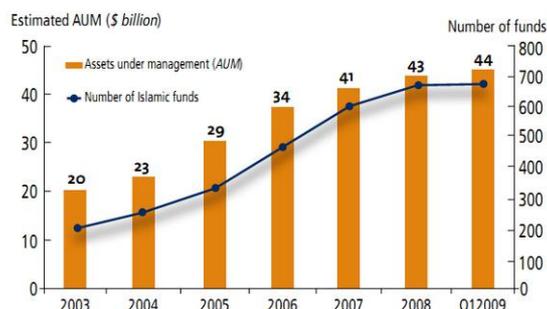
9

Countrywise market share of Islamic banking



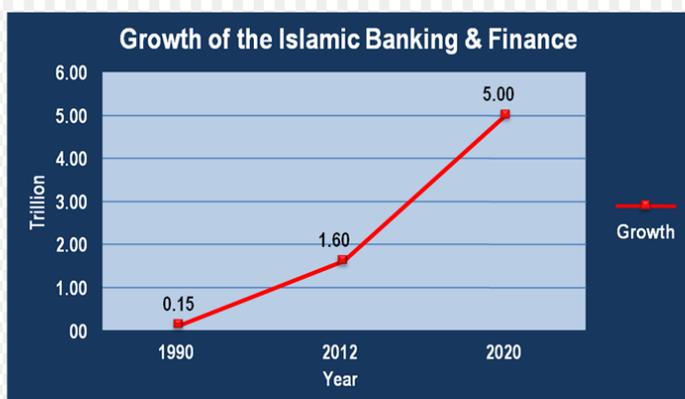
Source: Islamic Investor.com

Global Islamic funds industry



Source: Eurekahedge, Zawya, Ernst & Young analysis

MID 1990s	2012	2020
Reached USD 150 Billion	Reached USD 1.6 Trillion	Estimated to surpass USD 5 Trillion



Source: Zawya, IFS, Bloomberg, IFSB, KFR

Anexo II: Comparación del rendimiento de los 10 principales bancos convencionales con el de los 10 principales bancos islámicos durante la crisis actual.

Figura 1: Comparación previa y posterior a la crisis de los cambios totales de **beneficio** neto, capitalización bursátil, activos y capital.

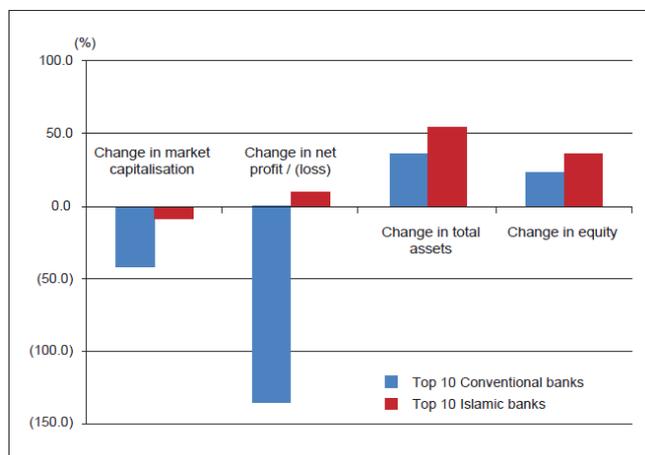


Figura 2: Comparación previa y posterior a la crisis de la **capitalización bursátil** de los 10 principales bancos convencionales y los 10 principales bancos islámicos.

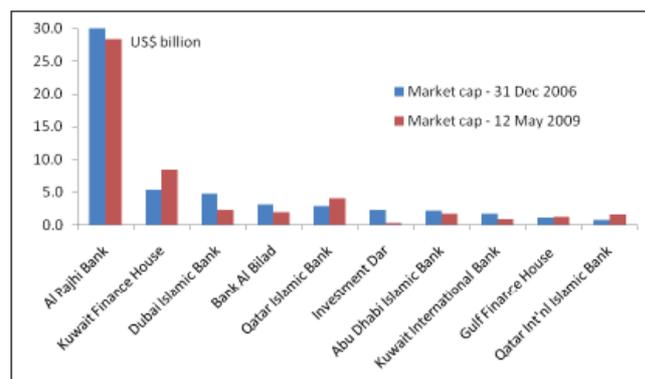
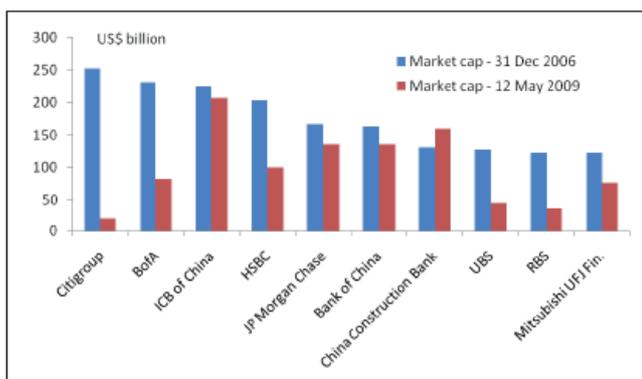
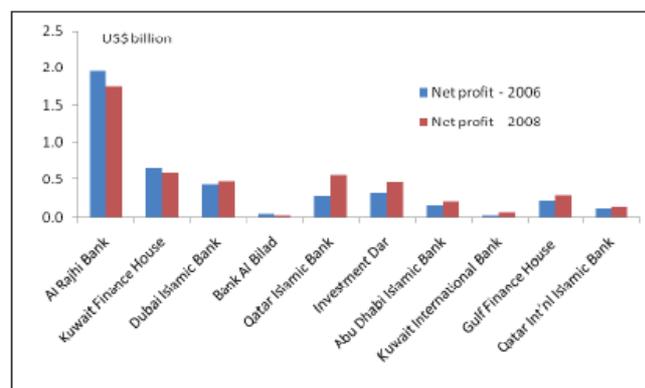
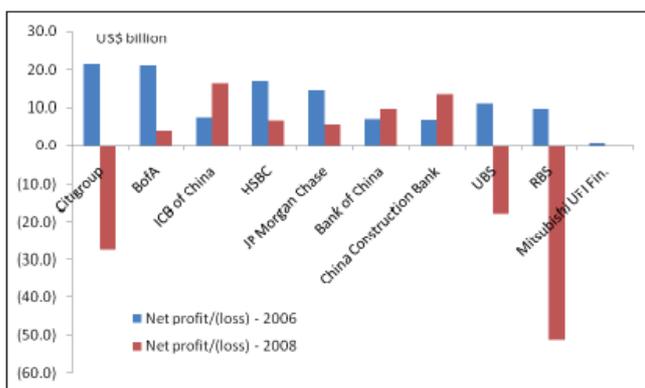


Figura 3: Comparación previa y posterior a la crisis del **beneficio o pérdidas netas** de los 10 principales bancos convencionales y los 10 principales bancos islámicos.



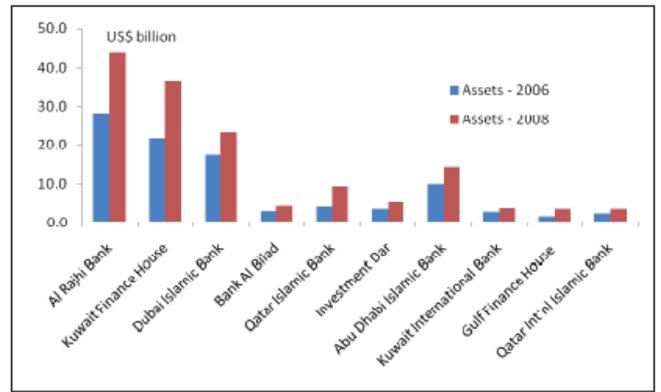
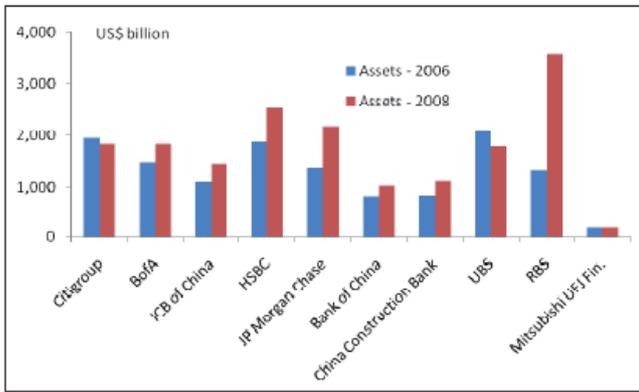
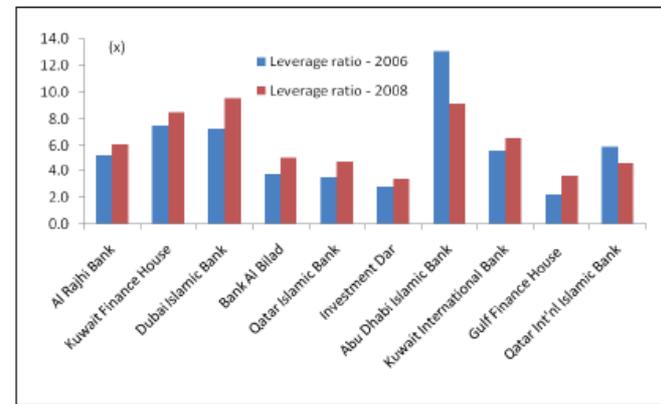
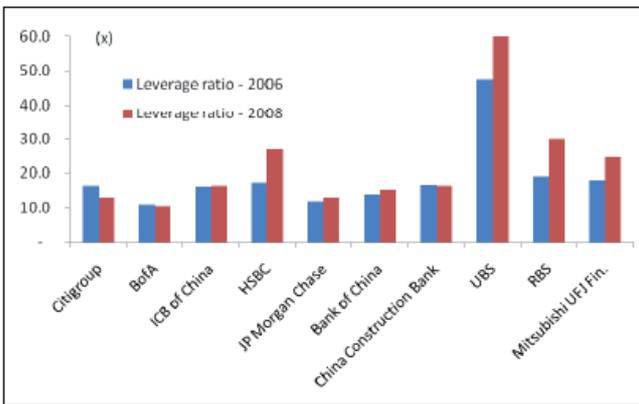


Figura 4: Comparación previa y posterior a la crisis del ratio de apalancamiento de los 10 principales bancos convencionales y los 10 principales bancos islámicos.



Fuente: Hassan MobeenAlam, H. N. (June de 2011). Islamic Bnaking Insulation against US Credit Crisis. pág.196 - 197.

Anexo III: Análisis del sistema islámico y el convencional tomando como muestra ocho países.

Figura 1: Porcentaje del cambio de la rentabilidad

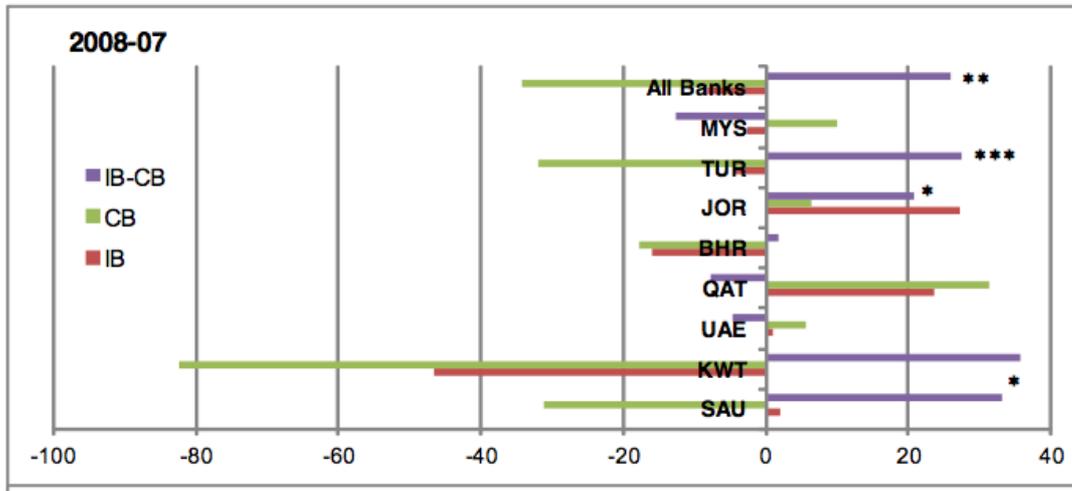
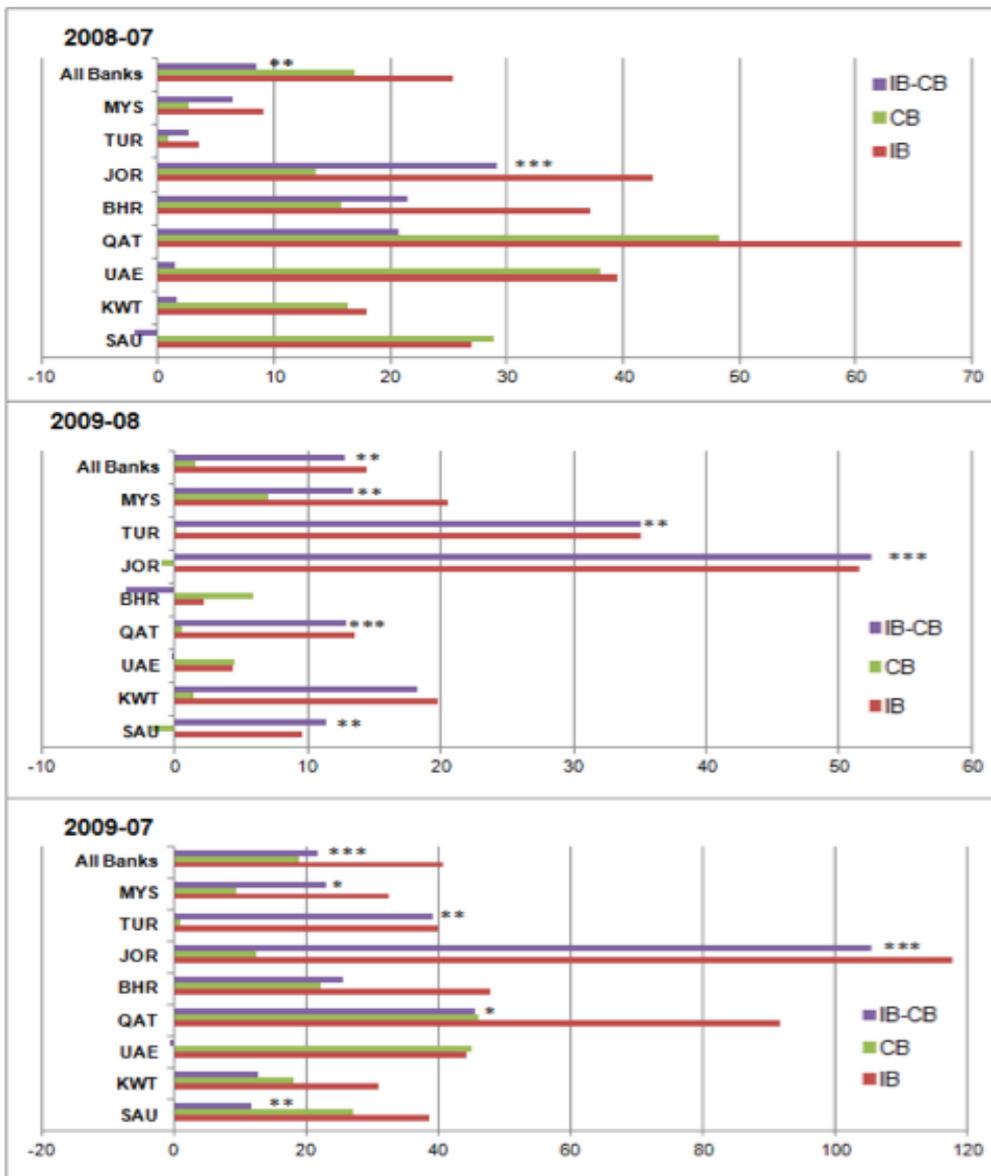
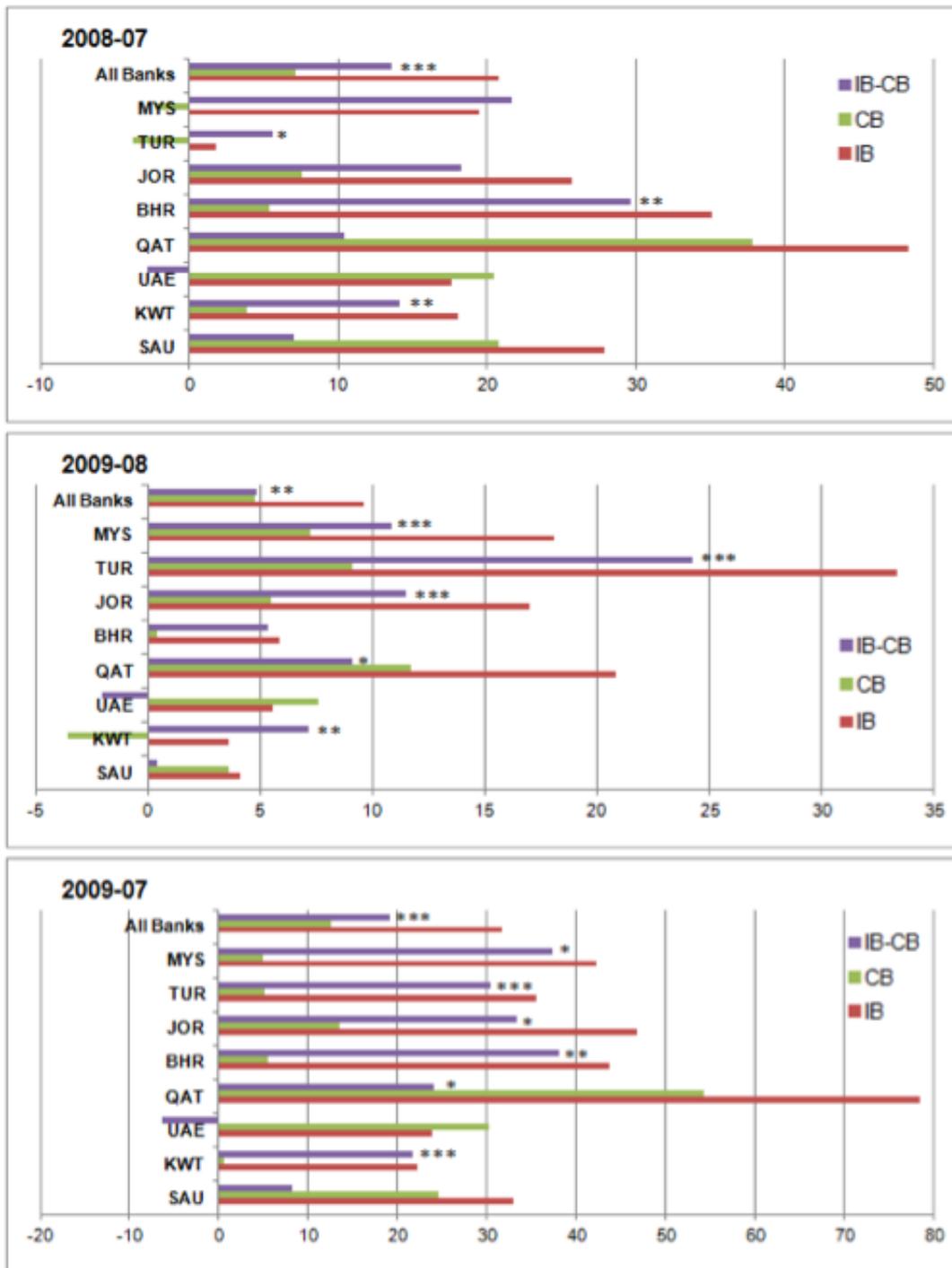


Figura 2: Porcentaje en el cambio del crédito



Sources: Zawya Dow Jones; bank annual reports; and authors' calculations.

Figura 3: Porcentaje de crecimiento de los activos



Sources: Zawya Dow Jones; bank annual reports; and authors' calculations.

Fuente: Dridi, M. H. (September de 2010). The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study . IMF Working Paper .

