



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES

ANÁLISIS DE LOS PRINCIPIOS BÁSICOS
DEL NEGOCIO BANCARIO ISLÁMICO:
IMPLICACIONES EN LAS FUENTES DE
RENTABILIDAD Y EN LOS TIPOS DE
ACTIVIDADES FINANCIADAS.

Autor: Luis Rodríguez Díez

Director: Natalia Cassinello Plaza

Madrid

Abril de 2014

RESUMEN.

Este trabajo analiza las principales características de la banca islámica y las fuentes de rentabilidad de este sistema, que se ha establecido como alternativa relevante para los creyentes musulmanes. De las características, cabe destacar que no se cobra interés, que se limita el tipo de actividad a financiar y que no se permiten las operaciones con un alto grado de incertidumbre. De esta forma, se ha revisado la literatura principal para determinar la forma en que los bancos islámicos ganan dinero, y se ha comparado su funcionamiento con el de los bancos occidentales. Tras el análisis, se ha concluido que pese a que las fuentes de rentabilidad y la forma de operar de ambos tipos de banca son diferentes, el resultado económico que obtienen es el similar. Se plantea por tanto la banca islámica como una fuente de financiación alternativa a través de contratos específicos que pueden financiar gran parte de la actividad de empresas europeas.

Palabras clave: banca islámica, banca occidental, tipos de interés, fuentes de rentabilidad.

ABSTRACT.

This paperwork analyses the main characteristics of Islamic banking and the sources of return of this system, which has been established as an important alternative for Muslim believers. Regarding the characteristics, the most relevant are that it doesn't use any interest rate, that the activity to be financed is limited and that the operations with a high degree of uncertainty are not permitted. The main literature has been reviewed in order to determine the way in which Islamic banks make money, and its operation has been compared with that of the Western, interest-based, banking. After the analysis, it has been concluded that although the sources of return and the operating of both systems are different, the economic result that they get is similar. Islamic banking has been propounded as an alternative source of financing through a number of contracts that can finance the main activities of the European companies.

Key words: Islamic banking, Western banking, interest rate, sources of return.

ÍNDICE DE CONTENIDOS.

RESUMEN.	1
Palabras clave	1
ABSTRACT	2
Key words	2
1. INTRODUCCIÓN.	5
1.1 OBJETIVO.....	6
1.2 METODOLOGÍA.	7
2. LA BANCA ISLÁMICA.	8
2.1 PRINCIPIOS DE LA BANCA ISLÁMICA.....	8
2.2 SITUACIÓN DE LA BANCA ISLÁMICA.....	11
2.3 DIFICULTADES QUE PRESENTAN LOS BANCOS ISLÁMICOS.....	13
3. FUENTES DE RENTABILIDAD DE LOS BANCOS ISLÁMICOS.	15
3.1 PRINCIPALES CONTRATOS.	20
3.1.1 MUSHARAKAH.....	22
3.1.2 MUDARABAH.....	36
3.1.3 MURABAHA.	46
3.1.4 IJARAH.....	51
3.1.5 ISTISNA.....	54
3.1.6 QARD HASSAN.....	58
4. CONCLUSIÓN.	59
BIBLOGRAFÍA.	62
ANEXOS.	64
GLOSARIO DE TÉRMINOS.	66

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1: Tasa de crecimiento de la financiación en la banca occidental y la islámica (2008-2011), por sector.....	12
Tabla 2: Porcentaje que cada tipo de contrato representa sobre el total de la financiación de cada país en el año 1994	18
Tabla 3: Porcentaje que cada mecanismo de financiación representa sobre el total de la financiación de Malasia entre los años 2001-2005.	19
Tabla 4: Porcentaje que cada contrato representa sobre el total de financiación en Bahrein en el año 2002.	20
Tabla 5: Resumen de los seis contratos más utilizados por los bancos islámicos.....	21
Tabla 6: Diferencias básicas entre los contratos Musharakah y Mudarabah.....	37
Figura 1: Financiación del contrato Musharakah en comparación con la financiación bruta de la banca islámica en Pakistán (billones Rupias Pakistaníes).....	33
Figura 2: estructura del contrato <i>Mudarabah</i> cuando el banco realiza la función de intermediario entre el emprendedor y los depositantes.....	42
Figura 3: estructura del contrato Murabaha.....	47
Figura 4: estructura del contrato <i>Istisna</i>	57

1. INTRODUCCIÓN.

En el contexto internacional actual, la población musulmana está protagonizando unas tasas de crecimiento altas. Asimismo, un elevado porcentaje de los países con mayor crecimiento son de mayoría musulmana.

Según las estimaciones que ofrece Pew Research Center (2011), la población mundial de musulmanes pasará de los 1,6 billones¹ de habitantes en 2010 hasta los 2,2 billones en 2030, lo que supone un crecimiento del 35%. Asimismo, se espera que en 2013 un total de 79 países superen el millón de habitantes con creencias musulmanas.

De forma adicional, y de acuerdo con los datos ofrecidos por Ernst & Young en su *World Islamic Banking Competitiveness Report 2012-2013*, diez de los veinticinco mercados con un mayor crecimiento en el periodo 2000-2010 son países de mayoría musulmana (Anexo 1).

Dado este aumento de la población musulmana en todo el mundo, la demanda por un sistema financiero acorde a los preceptos del Islam está creciendo considerablemente. En este sentido, el sistema de banca islámica se ha establecido como una alternativa relevante para los creyentes musulmanes.

La banca islámica hace referencia a un sistema de banca que cumple con los preceptos de la *Sharia*², código de conducta que guía todos los aspectos de la vida musulmana. El banco islámico es a la vez una institución social y financiera, que trabaja para el desarrollo económico y social del mundo musulmán. Para cumplir con los principios de la *Sharia*, la banca islámica ha desarrollado una serie de características que la diferencian del sistema de banca occidental, basado en

1 La formulación de billones se realiza atendiendo al término anglosajón, donde un billón equivale a mil millones.

2 La *Sharia* es la Ley sagrada del Islam. Constituye tanto un cuerpo de derecho como un código de conducta. Abarca la totalidad de los preceptos de Alá referidos a los hombres y establece deberes religiosos, políticos, privados y públicos.

los tipos de interés. Destacan la prohibición de operar utilizando tipos de interés, así como invertir en determinadas actividades censuradas por el Islam, o la especulación financiera como finalidad de las operaciones.

El estado de la cuestión es que la mayoría de la literatura existente que aborda el tema de la banca islámica se centra en describir sus principios básicos, problemas y dificultades operativas, así como a analizar la situación de los activos islámicos y las características de los contratos que utilizan en sus operaciones.

Hay un interés cada vez mayor por comunicar los principios de la banca islámica (Bancos Centrales de los países islámicos), así como por entender sus características (diferentes autores, entre los que destacan Abuamria, Ayub y Usmani).

Se plantea entonces un sistema de banca distinto al occidental, surgiendo la necesidad de profundizar en sus diferencias y similitudes.

1.1 Objetivo.

El objetivo de este trabajo es doble. Por un lado, ofrecer una visión de los principios básicos de la banca islámica, que hacen que se postule como un sistema de banca alternativo al occidental. Y por otro lado, analizar los tipos de operaciones que los bancos islámicos realizan de forma mayoritaria, con la finalidad de identificar cómo se gana dinero en este sistema bancario sin recurrir a los tipos de interés y con los principios religiosos como parte de la cultura empresarial financiera, para comparar sus fuentes de rentabilidad con el sistema de banca occidental.

Se parte de la hipótesis de que los bancos islámicos ganan dinero y que existen otras fuentes de rentabilidad, aunque no sea la aplicación de tipos de interés.

1.2 Metodología.

En primer lugar, se ha revisado la literatura principal existente, para explicar los principios básicos del sistema de banca islámico, así como la situación actual de la banca islámica y los problemas operativos que presenta cuando opera en países no islámicos.

En segundo lugar, se han seleccionado los contratos más utilizados por los bancos en sus operaciones, para analizar el funcionamiento del negocio bancario islámico. En concreto, se ha investigado el tipo de actividad que cada contrato financia, así como la forma en que el banco obtiene ingresos a partir de ellos y cómo suponen un coste de financiación para los clientes. De forma adicional, se ha comparado cada contrato con la banca occidental con el fin de identificar posibles diferencias y similitudes entre los dos sistemas, para una comprensión más completa.

La banca islámica constituye un sistema con unas características propias, que lo diferencian del sistema de banca occidental. A continuación, se expondrán los principios básicos de la banca islámica, que derivan de los preceptos de la *Sharia* y que hacen que se origine una forma diferente de entender el negocio bancario, respecto a su aproximación de occidente. También se analizará la situación actual de la banca islámica en cuanto al volumen y la evolución de sus activos, y se ofrecerá una serie de dificultades que presentan estos bancos como consecuencia de operar en mercados no islámicos.

2. LA BANCA ISLÁMICA.

La banca islámica se fundamenta en realizar la actividad financiera propia de un banco (tomar y prestar dinero), pero de acuerdo con las normas y preceptos de la Ley islámica. De esta forma, la religión se une a la actividad realizada, e influye en la forma de llevarla a cabo

2.1 Principios de la banca islámica.

Para cumplir con los preceptos de la Ley islámica, destacan tres normas básicas que el Islam propone en el desarrollo de sus finanzas: la prohibición del cobro de interés, la ausencia de incertidumbre y especulación en sus operaciones, y la prohibición de comerciar con productos incompatibles con la ley islámica.

A continuación se procede a revisar en qué consisten estas normas y sus implicaciones prácticas sobre la actividad bancaria:

- 1. La prohibición del cobro de interés:** la prohibición de la *Riba*, que se traduce como tipo de interés, es el eje sobre el que se sustenta la financiación islámica, y la hace, en principio, tan distinta de la occidental. La *Sharia* no se opone al beneficio o a las ganancias, al contrario, el Corán favorece la creación de riqueza (Cabellos et al, 2009). Lo que en la Ley islámica se prohíbe tajantemente es la remuneración basada expresamente en el transcurso del tiempo, lo que se conoce como el interés occidental. La riqueza generada por una operación ha de estar vinculada a la rentabilidad del activo financiado. Es decir, en una inversión, el inversor ha de asumir el riesgo tanto de las pérdidas como de las ganancias. No cabe, como sucede en los préstamos de dinero que acostumbramos a ver, que el prestamista recupere (o pueda recuperar) el importe concedido, aunque la actividad financiada registre pérdidas.

Por otra parte, cabe destacar que el dinero no tiene valor intrínseco, es un mero instrumento que facilita el tráfico comercial, un modo de definir el valor de algo. Las ganancias derivadas del dinero están prohibidas en el Islam ya que su circulación no genera actividad económica real.

Asimismo, y según Abuamria (2007), el interés restringe los beneficios económicos de la mayoría de la población, gente con un nivel adquisitivo medio, dejando los beneficios en manos de un reducido número de personas, lo cual va en contra de la justa distribución de la riqueza y constituye un motivo más para su prohibición.

Aunque la Sharia no es ajena al cambio de valor de los bienes objeto de comercio. Ésta no prohíbe que dos partes acuerden un precio distinto para un mismo bien que será pagado con precio aplazado y no al contado; por ejemplo, que una determinada maquinaria valga hoy 200 unidades monetarias (u.m), pero 220 u.m en dos años, cuando el comprador termine de pagarla. Esta diferencia en el importe vendría dada por la variación del precio del bien en relación a la oferta y la demanda, fijada de común acuerdo por las partes en el momento del cierre del negocio comercial, y nunca por el mero transcurso del tiempo. Pese a que jurídicamente esta diferencia de 20 u.m no se considera interés de acuerdo con la *Sharia*, el resultado económico sí resulta idéntico al cobro de interés. Para poder entender con más detalle este tipo de acuerdos entre el banco y el cliente se analizarán detalladamente los principales contratos en el apartado 3

- 2. La ausencia de *Gharar* y *Maysir*:** existe *Gharar* cuando una transacción está basada en la incertidumbre, donde no hay forma de saber cuál será el resultado de la operación. Cualquier venta o acuerdo contractual que entraña el elemento de *Gharar* está prohibido. Si bien este término no ha de confundirse con el riesgo inherente a todo negocio. La definición jurídica de *Gharar* (Ayub, 2007) es la siguiente: “la venta de una cosa que no existe en

el presente, o la venta de una cosa cuya consecuencia no es conocida con exactitud, o la venta de algo que conlleva azar y una de las partes no puede estar segura de que ésta pueda llevarse a cabo”.

Las condiciones para que exista *Gharar* son tres (Cabellos et al, 2009):

- a) El grado de desconocimiento o incertidumbre ha de ser elevado.
- b) Sólo puede darse en relación con actos o negocios que conlleven prestaciones recíprocas. En este sentido, estaría exento de ser considerado *Gharar* la donación de la cosecha futura (sobre la que hay incertidumbre). Sin embargo, la venta de ésta sí estaría considerada *Gharar*.
- c) El elemento desconocido o sobre el que existen dudas ha de ser un elemento esencial del contrato, como por ejemplo, el precio.

La incertidumbre no puede ser evitada en ningún tipo de negocio, ya que en toda operación existe un componente de riesgo de mayor o menor probabilidad ajeno a las decisiones del empresario. La asunción de riesgos es más bien una condición necesaria para la obtención de beneficios empresariales. Por esto, los bancos islámicos deben llevar a cabo rigurosos análisis de viabilidad de sus operaciones, y no embarcarse en negocios que entrañen un riesgo excesivo. El problema para el cumplimiento de la Ley islámica surge a la hora de medir el grado de incertidumbre asociado a cada operación. Sólo aquéllas operaciones con un alto grado de incertidumbre, y que afecte a un elemento central del contrato (como el precio), estarán prohibidas al considerarse *Gharar*. Aunque en este sentido existe un debate en torno a lo que se considera una incertidumbre excesiva, y a cómo se mide, ya que ambos aspectos pueden variar dependiendo de la persona o institución que los analice.

El término *Maysir*, por su parte, significa ganancia fácil o adquisición de riqueza mediante la suerte (Ayub, 2007). Incluye, a los efectos de su aplicación en la financiación islámica, un elemento de especulación en el

que cabe la posibilidad de que una de las partes en una transacción lo pierda todo. Invertir en productos derivados con fines especulativos queda pues terminantemente prohibido por la *Sharia*. Se trata en definitiva de una forma de *Gharar* y tiene por efecto más llamativo que los juegos de azar, como la lotería, no estén permitidos.

- 3. Comerciar con productos prohibidos por el Islam:** en el marco de la financiación islámica, el bien objeto de la transacción es fundamental, ya que está expresamente prohibido invertir o comerciar con determinado tipo de bienes, productos o servicios. Como consecuencia, se prohíbe financiar todas aquellas actividades consideradas inmorales e incompatibles con la Ley y tradición islámica. En términos más amplios, la *Sharia* prohíbe la financiación de toda actividad considerada dañina para la sociedad en su conjunto, como las vinculadas al consumo de alcohol o drogas, los juegos de azar y apuestas de cualquier tipo, la industria porcina, la pornografía o la fabricación y venta de armas de destrucción masiva, entre otros.

Una vez analizadas las principales normas que fundamentan la banca islámica, se analizará la situación actual de la misma, para conseguir una visión del volumen de activos que este sistema de banca maneja, y su evolución a lo largo de los últimos años.

2.2 Situación de la banca islámica.

De acuerdo a los datos ofrecidos por Ernst & Young en su World Islamic Banking Competitiveness Report 2012-2013, se espera que el valor de los activos de los bancos islámicos traspase los \$1.8 trillones³ en 2013, superando los \$1.3

³ La formulación de trillones se realiza atendiendo al término anglosajón, donde un trillón equivale a un millón de millones

trillones a los que ascendía en 2011. Esto representa un crecimiento anual medio del 17%. (Anexo 2).

En dicho informe se incluye además una comparativa del crecimiento de la financiación entre bancos islámicos y occidentales, por sector, durante el periodo 2008-2011, tal y como se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1: Tasa de crecimiento de la financiación en la banca occidental y la islámica (2008-2011), por sector.

	Banca Occidental	Banca Islámica
Corporate	4,2%	8,3%
Government	12,9%	10,0%
Personal	8,5%	30,4%
Real Estate	10,2%	12,8%
Services	12,8%	23,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de Ernst & Young (2012).

La comparativa entre estos dos tipos de bancos varía dependiendo del tipo de financiación que se considere. Por lo general, el crecimiento de la financiación ha sido superior en la banca islámica, a excepción del Government Financing. En el resto de sectores, tales como Real Estate, Services o Corporate, el crecimiento en la banca occidental ha sido inferior al crecimiento en la banca islámica, si bien las diferencias entre ambas no son tan evidentes como en el caso de Personal Financing. Este tipo de financiación ha crecido un 30.4% en el periodo, con respecto al 8.5% que ha crecido en la banca occidental. Esta diferencia se debe principalmente a que la aceptación por parte de los clientes en los que operan los bancos islámicos ha aumentado.

Como se acaba de exponer, la banca islámica viene protagonizando un importante crecimiento, aunque el hecho de operar en mercados y países no islámicos hace que tenga que hacer frente a una serie de problemas operativos, que se explican a continuación.

2.3 Dificultades que presentan los bancos islámicos.

Los bancos islámicos tienen que hacer frente a una serie de dificultades que derivan del hecho de que operen en países no islámicos (Abuamria, 2007).

Al igual que el resto de bancos, están obligados a preservar un porcentaje de sus depósitos y sus cuentas de inversión como una reserva legal del Banco Central, a cambio de un determinado interés. Sin embargo, como esto contraviene uno de los principios básicos del sistema financiero islámico, que prohíbe los intereses, los bancos islámicos depositan esta cantidad sin recibir ningún interés. Esto les supone no aprovechar la reserva como una inversión, algo que sí que hacen el resto de bancos occidentales.

De forma adicional, como el sistema financiero islámico se basa en los preceptos de la *Sharia*, se requiere de los funcionarios de los países en los que opera un buen conocimiento de la legislación y del Derecho islámico en lo que a asuntos financieros se refiere, lo cual puede suponer una dificultad.

Los bancos islámicos afrontan además una serie de dificultades derivadas del desconocimiento por parte de la sociedad del funcionamiento de la banca islámica, al tratarse de un sistema al que la sociedad occidental no está acostumbrada. Por esto, los bancos islámicos con presencia en países occidentales se esfuerzan en dar a conocer este sistema, sus principios y objetivos, con el fin de conseguir una mayor aceptación y conocimiento⁴.

Los intereses son una parte básica del funcionamiento del negocio bancario occidental, por lo que el hecho de que la *Sharia* prohíba a los bancos islámicos la aplicación de tipos de interés en sus operaciones, hace que sea necesario analizar cuáles son las fuentes de rentabilidad que permiten a las entidades desarrollar su actividad y asegurar su presencia en el mercado.

4 Destacan las iniciativas llevadas a cabo por el Islamic Bank of Britain (IBB), que a través de su página web se esfuerza por comunicar las características de la banca islámica.

En este sentido, y para poder establecer un sistema de banca alternativo al occidental, que cumpla con los preceptos impuestos en la *Sharia*, los bancos islámicos han desarrollado una serie de contratos sobre los que fundamentan su actividad comercial. Estos contratos se muestran como una alternativa a los tipos de interés, y cada uno satisface una necesidad bancaria diferente.

En el siguiente apartado se procede a analizar las fuentes de rentabilidad de los bancos islámicos.

3. FUENTES DE RENTABILIDAD DE LOS BANCOS ISLÁMICOS.

El crédito bancario o los préstamos que los bancos ofrecen a hogares y empresas para llevar a cabo sus proyectos son un eje muy importante en la actividad económica. En este aspecto, los bancos islámicos se diferencian de los occidentales en el sentido de que los segundos se erigen en calidad de prestamistas que cobran los intereses previamente acordados, independientemente de los resultados del negocio, teniendo la oportunidad de ejecutar las garantías que se hubiesen acordado en caso de impago. Mientras que los primeros ejercen un papel más activo en el proceso de financiación, cumpliendo con el principio de asociación entre esfuerzo y capital que estipula la *Sharia*, y asumiendo tanto los riesgos del negocio como la coposesión de bienes. Los bancos islámicos cumplen con el principio de reparto de pérdidas y ganancias cuando se asocian con un cliente, ya que les corresponderá una parte de los beneficios que se generen de dicha asociación, aunque también serán responsables de las pérdidas que puedan tener lugar.

Antes de profundizar en cada uno de los distintos tipos de contratos que los bancos utilizan como alternativa a los tipos de interés, se realizará un breve análisis sobre el concepto jurídico de contrato en la legislación islámica.

Uno de los principios fundamentales en los que se apoya la *Sharia* (Cabellos et al, 2009) es el principio de autonomía de la voluntad, que se manifiesta en un doble sentido: libertad para contratar y libertad para pactar los términos y condiciones que las partes estimen oportunos.

El concepto islámico de contrato es similar a la definición dada por el artículo 1.254⁵ del Código Civil. De esta forma, el contrato islámico se perfecciona, al igual que el español, con el concurso de la oferta y la aceptación, es decir, el consentimiento de las partes, que se obligan a dar alguna cosa o a prestar un

⁵ Según el artículo 1254 del Código Civil, el contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio.

servicio. Aunque para que un contrato islámico tenga validez ha de cumplir con las siguientes tres condiciones:

- Su objeto ha de ser lícito teniendo en cuenta la Ley islámica.
- Su causa ha de ser específica y estar exenta de *Gharar* (incertidumbre).
- El bien objeto del contrato ha de existir en el momento de su perfeccionamiento. Esta condición difiere de la posibilidad que ofrece el Código Civil en su artículo 1.271⁶.

Los principios reguladores de los contratos y obligaciones en la *Sharia* tienen un encaje adecuado en el Derecho Español (Cabellos et al, 2009), sin que existan grandes fricciones con las disposiciones del Libro IV del Código Civil. Existen, como es evidente, peculiaridades y divergencias, aunque ninguna es, en principio, insuperable.

Como se ha comentado anteriormente, los bancos islámicos utilizan una serie de contratos para desarrollar su actividad, y constituyen una alternativa a los tipos de interés para cumplir así con la Ley islámica. Los más importantes, por ser los más utilizados por los bancos, son los seis siguientes:

- Musharakah.
- Mudarabah.
- Murabaha.
- Ijarah.
- Istisna.
- Qard Hassan.

⁶ Según el artículo 1271 del Código Civil, pueden ser objeto de contrato todas las cosas que no están fuera del comercio de los hombres, aun las futuras.

Cada uno de ellos se destina a financiar operaciones comerciales determinadas. Por ejemplo, los contratos *Musharakah* y *Mudarabah* se utilizan para financiar proyectos y operaciones empresariales. Por su parte, los contratos *Murabaha* e *Ijarah* están destinados a financiar la adquisición y el arrendamiento de activos cuando los clientes no cuentan con los suficientes fondos. Mientras que el objeto del contrato *Istisna* es la financiación para la construcción inmobiliaria; y el del contrato *Qard Hassan* es la financiación de aquéllos colectivos más necesitados en la sociedad, ofreciendo préstamos a un tipo de interés cero, en los que sólo se devuelve el nominal.

Estos son los contratos a los que se recurre con mayor frecuencia, tal y como se aprecia en la Tabla 2, Tabla 3 y Tabla 4.

En la Tabla 2 se muestra la proporción que cada contrato representa sobre el total de la financiación en seis países diferentes en el año 1994.

Por su parte, la Tabla 3 representa la proporción de cada contrato sobre el total de financiación de Malasia durante el periodo 2001-2005, y la Tabla 4 muestra esa misma proporción en el caso de Bahrein en el año 2002.

Tabla 2: Porcentaje que cada tipo de contrato representa sobre el total de la financiación de cada país en el año 1994

País	Tipo de Contrato	%
Bahrein	Murabaha	96
	Mudarabah y Musharakah	4
	Qard Hassan	*
Bangladesh	Murabaha	70
	Qard Hassan	4
	Mudarabah y Musharakah	3
	Otros Contratos	23
Malasia	Murabaha	84
	Ijarah	9
	Mudarabah y Musharakah	4
	Qard Hassan	*
Túnez	Otros Contratos	3
	Murabaha	74
	Ijarah	19
	Mudarabah y Musharakah	7
Turquía	Otros Contratos	*
	Murabaha	61
	Ijarah	17
	Mudarabah y Musharakah	1
	Qard Hassan	*
Emiratos Árabes Unidos	Otros Contratos	21
	Murabaha	85
	Mudarabah y Musharakah	4
	Otros Contratos	11

Fuente: Elaboración propia a partir de Haron, (1998 pp. 23-50)

*: Menos de 0,5%

En la Tabla 2 se puede apreciar que el contrato más utilizado en todos los países analizados es el contrato *Murabaha*. La finalidad de este contrato es la financiación de bienes de consumo, materias primas, vehículos y viviendas, entre otros.

Dado que en la Tabla 2 se refiere a información sobre el año 1994, siendo necesario analizar si hay cambios considerables en la proporción de cada contrato sobre el total de financiación de los bancos, información más actualizada se puede dar para la situación de Malasia entre los años 2001-2005, que se muestra en la Tabla 3.

Tabla 3: Porcentaje que cada mecanismo de financiación representa sobre el total de la financiación de Malasia entre los años 2001-2005.

Tipo de Contrato	2001	2002	2003	2004	2005
Murabaha	55,3	56,4	53,9	56,9	47,6
Ijarah	26,5	26,3	29	24	31,6
Mudarabah y Musharakah	1,4	0,7	0,5	0,5	0,3
Istisna	0,9	1,3	0,6	1,2	0,9
Otros Contratos	15,9	15,3	16	17,4	19,6
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Smolo (2010).

En esta tabla, cuyos datos son más cercanos temporalmente, se puede observar que el contrato *Murabaha* sigue teniendo un gran peso sobre el total de financiación de los bancos islámicos. El contrato *Ijarah*, que se utiliza para el arrendamiento de ciertos activos, y se asemeja al contrato renting propio del sistema de banca occidental, también ha visto aumentada su participación. Por su parte, los contratos *Mudarabah* y *Musharakah* tienen un bajo uso pese a que su planteamiento parece idóneo para la financiación de proyectos empresariales.

Para determinar si los datos de la Tabla 3 son representativos del resto de países, la Tabla 4 muestra la situación de Bahrein en el año 2002, al no ser posible obtener datos para el periodo 2001-2005 dada la dificultad de conseguir información sobre la proporción de los tipos de contrato en cada país.

Tabla 4: Porcentaje que cada contrato representa sobre el total de financiación en Bahrein en el año 2002.

Tipo de Contrato	%
Murabaha	74,15
Ijarah	13,36
Mudarabah y Musharakah	6,33
Istisna	0,9
Otros Contratos	5,26
Total	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Cook (2005).

Analizando la Tabla 4, se puede apreciar que sigue la misma tendencia que la Tabla 3. Esto es, el contrato que representa una mayor proporción sobre el total de financiación es el contrato *Murabaha*, mientras que el contrato *Ijarah*, también supone una parte importante, y los contratos *Mudarabah*, *Musharakah* e *Istisna* representan una reducida proporción sobre el total de financiación.

A continuación se expondrán los principales contratos que los bancos islámicos utilizan como alternativa a los tipos de interés. En concreto, se realizará un análisis de las características y funcionamiento de cada uno, así como sus posibles diferencias y similitudes con el sistema de banca occidental

3.1 Principales contratos.

Como se ha comentado en el anterior apartado, los bancos islámicos utilizan principalmente seis tipos de contratos, cada uno destinado a satisfacer una necesidad comercial diferente de sus clientes.

Antes de profundizar en cada uno de ellos, en la Tabla 5 se ofrece un resumen donde se indican las principales características de cada contrato, así como una posible semejanza en el sistema de banca occidental, y la fuente de rentabilidad que cada uno constituye para el banco islámico.

Tabla 5: Resumen de los seis contratos más utilizados por los bancos islámicos

Tipo de contrato	Principal característica	Equivalente en occidente	Fuente de rentabilidad
Musharakah	El banco financia el proyecto del cliente aportando capital y compartiendo su administración.	Préstamo con interés. Se tendrá que devolver independientemente del resultado del proyecto.	Parte del beneficio le corresponde al banco por ser socio. Si éste supera el capital aportado, habrá generado rentabilidad.
Mudarabah	El banco aporta capital para financiar el proyecto, siendo únicamente el cliente el encargado de la gestión.	Los bancos occidentales ofrecen préstamos con interés para financiar el proyecto.	Al igual que en el contrato Musharakah, la rentabilidad se genera únicamente si el proyecto obtiene beneficios.
Murabaha	El banco adquiere a un tercero el activo que el cliente demanda para vendérselo a precio de adquisición más un margen.	En occidente se recurre a los préstamos al consumo y a las hipotecas.	La fuente de rentabilidad es el margen aplicado al coste de adquisición del producto que demanda el cliente.
Ijarah	El banco adquiere un producto para arrendárselo al cliente a cambio del pago de unas cuotas, donde se ha incluido el margen.	Los bancos occidentales recurren a los contratos renting y leasing.	El margen que los bancos aplican constituye la fuente de rentabilidad de este contrato.
Istisna	El banco financia la realización de un proyecto inmobiliario a cambio del pago de unas cuotas por parte del cliente.	En el sistema de banca occidental se utilizan las hipotecas	Al igual que en los dos contratos anteriores, en las cuotas que paga el cliente se incluye un margen, que es la fuente de rentabilidad para el banco.
Qard Hassan	Préstamo sin ningún tipo de interés ni margen para financiar a los más necesitados. Únicamente se devuelve el nominal.	Producto típico del sistema bancario islámico. Se asemeja a la banca ética en occidente por su componente social.	El objetivo de este tipo de contrato es el beneficio social, no el económico. No ofrecen rentabilidad para el banco aunque fomentan el equilibrio y desarrollo social.

Fuente: Elaboración propia.

En los siguientes epígrafes se procederá a analizar cada tipo de contrato más detalladamente.

3.1.1 MUSHARAKAH.

Concepto:

Musharakah es una palabra de origen árabe que se traduce como “compartir”. Arshad, et al (2010), define el contrato de *Musharakah* como: “un acuerdo entre dos o más personas para llevar a cabo un determinado tipo de negocio, con vistas a compartir los beneficios a través de una inversión conjunta”.

Este tipo de contrato es un instrumento financiero de participación en el capital basado en la asociación o joint venture entre el banco y uno o más clientes. De esta forma, cada una de las partes contribuye con un porcentaje (no necesariamente igual) de los recursos requeridos para llevar a cabo un proyecto comercial, industrial o empresarial. Bajo jurisprudencia islámica, *Musharakah* hace referencia a una empresa conjunta formada para llevar a cabo algún tipo de negocio en el cual todos los socios comparten el beneficio de acuerdo a su porcentaje de participación. De la misma forma, se tiene que hacer frente a las pérdidas en función de las contribuciones de cada socio.

Dixon (1992) define *Musharakah* como la participación conjunta del banco y del empresario (o empresarios) en el capital de una empresa o proyecto. De esta forma, el banco recibe un porcentaje preestablecido de la potencial ganancia, si bien, en el caso de pérdidas, el banco las asume en proporción a su contribución en el capital total de la empresa. Se cumple así con el principio de reparto de pérdidas y ganancias, tan característico de la banca islámica.

De acuerdo a las anteriores definiciones de *Musharakah*, las principales ideas de esta asociación son: en primer lugar, la contribución de capital a una empresa o proyecto, tanto nuevo como existente. En segundo lugar, el reparto equitativo del beneficio generado, así como de las posibles pérdidas que puedan darse. En tercer lugar, el control conjunto de la inversión por parte de los socios. Y por último, que la responsabilidad de los socios es ilimitada, por tanto, cada uno de

ellos es plenamente responsable de las acciones y compromisos en asuntos financieros.

En este tipo de sociedad, los participantes deben acordar por adelantado la distribución de las ganancias, así como de las pérdidas. La distribución de las ganancias se realiza en función de un ratio acordado en el contrato por las partes. Mientras que las pérdidas se afrontan por cada uno de los socios en función del porcentaje exacto de participación en el capital del proyecto.

Características del contrato:

El contrato de *Musharakah* establece una relación de participación entre las partes. Son tres los requisitos que, como en casi todos los sistemas jurídicos, se exigen para alcanzar la eficiencia del contrato. En primer lugar, el consentimiento; la perfección del contrato exige que el consentimiento sea prestado libremente por todas las partes intervinientes, siendo nulo el consentimiento viciado por haber sido prestado por error, violencia o dolo. En segundo lugar, el objeto del contrato ha de estar permitido por la Ley islámica. Y por último, la causa, es decir, el motivo determinante que lleva a las partes a celebrar el contrato, ha de ser una causa justa e igualmente permitida por la Ley islámica.

Estas condiciones son comunes a todo contrato establecido bajo la Ley islámica. A continuación se expondrán una serie de características específicas del contrato *Musharakah*, de acuerdo a Arshad, et al (2010).

i. Contribución de capital:

Las características del capital aportado a la empresa son las siguientes:

- Ha de ser fácilmente disponible.
- Todas las partes que compongan el contrato tienen que contribuir en él, aunque no necesariamente en la misma proporción.
- El capital puede tomar la forma de activos monetarios, como el efectivo; o de activos no monetarios, tanto tangibles como intangibles. En caso de que

se aporte capital a través de activos no monetarios, el valor de mercado del mismo en el momento de constitución del contrato determinará la proporción del socio en el capital.

La cantidad total de capital que cada socio tiene que aportar debe estar determinada por adelantado, antes de la constitución del contrato. Asimismo, cada una de las partes podrá aportar esta cantidad en un sólo pago o de forma escalonada. Se podrán además realizar ampliaciones de capital por mutuo acuerdo de todas las partes. En este aspecto, los socios podrán acordar la variación de la proporción de capital o del ratio de reparto de los beneficios y pérdidas de cada uno de ellos, así como el cambio de los socios presentes en el contrato.

El hecho de que alguna de las partes no realice la contribución de capital en las fechas acordadas puede constituir un incumplimiento del compromiso, de acuerdo a las condiciones y términos presentes en el contrato. Los socios tienen la opción de dar por terminado el acuerdo o pueden acordar revisar el acuerdo en función de la proporción actual de contribución de capital.

Una vez constituido el capital, todos los derechos, obligaciones y responsabilidades de los activos aportados en el contrato de *Musharakah*, serán asumidos de manera solidaria por los socios. Cualquiera de los socios que actúe por su cuenta, y sin el consentimiento del resto, llegando a provocar una situación perjudicial para la empresa, será responsable de su mala conducta o negligencia hacia la sociedad en su conjunto. De esta forma, cualquier socio que se comporte de esta manera y que sea culpable de una pérdida de capital, será responsable de reembolsar esta pérdida.

ii. Administración de la sociedad:

La empresa resultante del contrato *Musharakah* debe ser administrada de alguna de las siguientes formas:

- Por todos los socios.

- Por uno o algunos socios.
- Por una tercera parte ajena al contrato.

Uno de los principios básicos del contrato *Musharakah* es que cada socio tiene derecho a tomar parte en la administración del negocio y a trabajar en el mismo. Sin embargo, las partes pueden acordar que la administración de la empresa recaiga sobre uno o alguno de los socios (o sobre una tercera parte).

En caso de que la sociedad esté administrada por algunos socios o por una tercera parte, los socios no ejecutivos no deberán actuar en nombre de la sociedad. De forma adicional, este tipo de socios tendrá derecho a un reparto de beneficios que sea proporcional a su participación en el capital de la empresa, y nunca superior a este ratio de inversión.

Por su parte, los socios ejecutivos tendrán derecho a recibir una remuneración por sus servicios de administración, de forma adicional al reparto del beneficio que les corresponda. Esta remuneración podrá ser en forma de un mayor reparto del beneficio.

Sin embargo, si todos los socios se comprometen a trabajar en la administración de la empresa, cada uno de ellos será considerado como agente del resto en todos los asuntos relativos al negocio. Cualquier trabajo realizado por uno de ellos en el curso normal del negocio, se considerará como autorizado por todos los socios

iii. Reparto del beneficio.

Se considerará beneficio a la cantidad que excede al capital una vez deducidos los costes y gastos atribuibles al negocio estipulado en el contrato de *Musharakah*. Cuando se haya formalizado un contrato de *Musharakah* para un proyecto específico, sólo serán descontados aquellos gastos que estén directamente relacionados con el proyecto.

El ratio de reparto del beneficio puede ser proporcional al porcentaje de contribución de capital de cada socio, o puede ser un ratio previamente acordado

por todos los socios, independientemente de su contribución de capital. Si bien el ratio acordado se aplicará en base a los beneficios obtenidos por la empresa, y nunca en base a la inversión de cada uno de los socios. En este sentido, un contrato de *Musharakah* en el cual se estipula que una de las partes recibirá un 40% de su inversión cada año, independientemente del beneficio, no sería válido.

De la misma manera, será nulo todo contrato en el cual se establezca que uno de los socios recibirá una cantidad fija del beneficio, ya que en algunos casos se podría privar a otro socio del porcentaje del beneficio que le corresponde. Por ejemplo, si en un contrato formado por tres socios, se acuerda que uno de ellos recibirá 100.000€, independientemente del beneficio, y que los otros dos recibirán cada uno un 33%, si la empresa obtiene 200.000€, esa cantidad fija que recibiría el primer socio privaría a los otros dos de un porcentaje del beneficio que les correspondía.

Está permitido, como se ha comentado con anterioridad, que los socios ejecutivos, que se encargan de la administración de la empresa, reciban un porcentaje del beneficio que sea mayor a su porcentaje de contribución al capital. En cuanto a los socios no ejecutivos, el porcentaje del beneficio que les corresponda no podrá ser superior a su aportación de capital, pudiendo ser incluso inferior.

Existe un debate en la jurisprudencia islámica suní ⁷ con respecto al reparto del beneficio de la sociedad. Por un lado, la escuela *Maliki* estipula que para conseguir la validez del contrato *Musharakah* es necesario que cada socio reciba una parte del beneficio exactamente igual a su proporción de inversión al capital.

⁷ El Islam implica un enorme caudal normativo que se organiza en torno a una serie de escuelas jurídicas. A lo largo de la historia del Islam han sido varias las escuelas que se han desarrollado. Por diversas circunstancias, algunas de estas escuelas no han sobrevivido hasta nuestros días, mientras que otras se han mantenido activas hasta la actualidad. Las cuatro escuelas que marcan el mapa ideológico del Islam suní son: *Hanafi*, *Maliki*, *Shafi'i* y *Hanbali*. (Al Fatah, 2003. pp 54).

Por otro lado, la escuela *Hanbali* considera que el ratio de reparto del beneficio puede ser distinto de la aportación de cada socio si hay libre consentimiento por cada uno de ellos.

La escuela *Hanafi* ofrece un tercer punto de vista en este debate. Según esta corriente de la jurisprudencia islámica, puede ser válido un contrato de *Musharakah* en el cual exista una diferencia entre la proporción de beneficio que recibe cada socio y su contribución al capital de la empresa. La razón es que la proporción que se recibe del beneficio depende no sólo de la contribución al capital, sino también de la calidad el trabajo que cada socio aporte y del tipo de responsabilidad que tenga cada uno. De esta forma, si se establece un contrato donde dos socios aportan la misma proporción de capital, y donde ambos contribuyen con trabajo a la sociedad, es posible que uno de ellos reciba un porcentaje del beneficio mayor, ya que la calidad de su trabajo puede ser mejor, o porque tiene un grado de responsabilidad mayor.

iv. Distribución de las pérdidas:

Se produce una pérdida de capital cuando un activo, tanto una inversión como un inmueble, disminuye de valor. La pérdida no se contabiliza hasta que el activo es vendido a un precio de venta inferior al precio de adquisición.

La pérdida debe ser compartida por todos los socios en función de su proporción de aportación al capital. No estará permitido que en un contrato de *Musharakah* uno de los socios tenga un trato preferente con respecto al resto en cuanto al reparto de la pérdida. Es decir, no será válido el contrato en el que se establezca que a algún socio le corresponde un porcentaje de las pérdidas menor a su porcentaje de aportación al capital.

Sin embargo, tras la contabilización de una pérdida, uno de los socios podría aceptar, sin necesidad de una clausula previa, hacerse cargo de la pérdida a la que tenga que hacer frente otro socio.

Las pérdidas producidas por mala conducta, negligencia o incumplimiento de las condiciones establecidas en el contrato por algún socio ejecutivo, deberán ser afrontadas por ese socio exclusivamente.

Existe unanimidad en las escuelas de la jurisprudencia islámica en cuanto a la proporción de las pérdidas que cada socio debe asumir. Cada socio afrontará las posibles pérdidas en función a la proporción de su inversión. Es decir, si un socio aportó un 40% del capital de la empresa, deberá soportar el 40% de las pérdidas, y si este porcentaje se sitúa por encima o por debajo del 40%, el contrato se considerará nulo.

v. Originación del contrato *Musharakah*:

Las partes que celebren el contrato deben tener la capacidad legal de participar en un contrato y no estar restringidos por ningún tipo de Ley.

Una vez se haya realizado el desembolso del capital de la sociedad, los socios pasarán a tener derechos sobre los beneficios y responsabilidad hacia las posibles pérdidas. Además, cualquier condición de mutuo acuerdo que no contravenga la *Sharia* pasará a ser obligatoria para los socios.

Al establecer este contrato, los socios ejecutivos reciben una serie de derechos a parte del derecho sobre los posibles beneficios. Éstos son:

- El derecho a vender los bienes de mutua posesión ya que cada socio representa al resto y todos tienen derecho a comprar y vender para fines del negocio.
- El derecho a comprar materias primas o cualquier otro tipo de existencias utilizando los recursos pertenecientes a la sociedad.
- El derecho a contratar personal para llevar a cabo algún tipo de proyecto.

vi. Resolución del contrato *Musharakah*:

El contrato *Musharakah* podrá concluir en los siguientes casos:

En caso de que se establezca un contrato *Musharakah* entre una institución financiera islámica y un cliente, se dará por concluido dicho contrato en los siguientes casos:

- a) Si ambas partes deciden poner fin al contrato después de haber resuelto las posibles obligaciones que quedasen pendientes para cada parte.
- b) Por el fallecimiento del cliente.
- c) Por orden judicial obtenida por la institución financiera.
- d) Si se han producido pérdidas significativas que hacen imposible que se siga llevando a cabo el proyecto.
- e) Por insolvencia o situación de quiebra de cliente.
- f) Por violación de las condiciones estipuladas en el contrato por alguno de los socios.

Si se da alguna de las situaciones mencionadas, se procederá a la resolución de las responsabilidades que alguna de las partes tenga pendiente, y a la liquidación de los activos. Sin embargo, cabe añadir que el beneficio obtenido por la liquidación de los activos de la empresa debe distribuirse de la siguiente forma: en primer lugar, pagar los gastos derivados de la liquidación; en segundo lugar, hacer frente a las responsabilidades financieras que hubiesen podido surgir durante el proyecto; y por último, distribuir el resto entre los socios en proporción a su aportación de capital.

Asimismo, y de acuerdo con Usmani (2002), el contrato *Musharakah* se dará por terminado en cualquiera de estas tres circunstancias:

- 1) Si el propósito por el cual se formó el contrato se ha alcanzado. Por ejemplo, dos socios deciden entrar en este tipo de contrato para llevar a cabo un determinado proyecto, como puede ser la compra de una cantidad específica de ropa para su posterior venta sin transformación. Si la ropa es vendida en su totalidad, entonces el beneficio obtenido se repartirá entre los socios en función del ratio acordado. Mientras que

en caso de que haya pérdidas, éstas serán asumidas dependiendo de la proporción de contribución al capital de cada uno.

- 2) Cada socio tiene derecho a dar por concluido el contrato en cualquier momento (a menos que se indique lo contrario al comienzo del contrato), después de habérselo comunicado al resto. Para disolver la empresa, si los activos que la componen son en forma de efectivo, se producirá a una distribución proporcional de los mismos entre los socios. Mientras que si no son líquidos, los socios pueden acordar bien liquidar los activos, o bien repartir los activos sin liquidarlos.

En caso de que hay disputa entre los socios en cuanto a liquidar los activos o repartirlos sin liquidar, se procederá a la segunda opción. No se puede obligar a uno de los socios a liquidar los activos de los cuales es co-propietario, ya que se han obtenido mediante su trabajo en el proyecto. Sin embargo, si se da el caso de que los activos no pueden ser distribuidos (por ejemplo, maquinaria), entonces se procederá a su venta y al reparto del ingreso generado.

- 3) Si uno de los socios fallece mientras que el contrato está vigente, éste se dará por concluido. Los herederos del socio fallecido tendrán en este caso la opción de continuar ellos con el negocio, haciéndose cargo de la parte del capital que les corresponde.

- 4) También se dará por concluido en caso de que uno de los socios pierda las capacidades necesarias para poder ejercer la actividad comercial requerida por el contrato.

Sin embargo, en caso de finalización del contrato por petición de uno de los socios, sin que se haya cerrado el negocio o sin que se haya terminado el proyecto iniciado, las partes interesadas en continuar con la empresa pueden hacerlo si hay un mutuo acuerdo entre todos los socios. El hecho de que uno de

los socios quiera dar por terminado el contrato no implica que los demás tengan que abandonar el proyecto, por lo que podrán comprar su parte de la empresa. En este aspecto, la cantidad a pagar deberá ser fijada por mutuo acuerdo, y en caso de que no se llegue a una cantidad que satisfaga los intereses de las partes, el socio que salga de la empresa puede obligar al resto a liquidar los activos y recibir su parte de los mismos. Si bien el problema surge cuando los activos de la empresa están invertidos a un horizonte temporal largo, por lo que si un socio decide abandonar y reclama la liquidación de los activos y su reparto, puede ser muy negativo para los intereses de la empresa.

Conclusión:

Por tanto, en este tipo de contratos el banco islámico realiza la función de un accionista que participa en el proyecto con su capital, compartiendo con el cliente o el empresario la administración del mismo. El contrato de *Musharakah* se establece como una alternativa propuesta por los bancos islámicos a los tipos de interés. En lugar de prestar una determinada cantidad de dinero a un cliente que desee realizar un proyecto, y recibir en cada periodo la amortización del préstamo más los intereses, los bancos islámicos firman con el cliente un contrato de *Musharakah*. De esta forma, y tras contribuir ambas partes en los recursos de la empresa o proyecto, el banco puede participar en la administración del mismo como un socio más, aportando su experiencia con el fin de que se consigan resultados satisfactorios y ganancias que se puedan repartir entre las partes.

El banco recuperará los fondos aportados mediante la distribución de beneficios, llegando incluso a obtener una plusvalía. No se limita a prestar dinero y esperar unos intereses a cambio, independientemente del resultado económico del proyecto del cliente, sino que el beneficio extra que pueda conseguir será fruto del trabajo que haya aportado en la asociación. Esta plusvalía que el banco pueda conseguir a través del beneficio generado por el proyecto constituye la fuente de rentabilidad de este contrato.

A través de este contrato, la banca islámica constituye un gran apoyo para emprendedores y PYMES que no consiguen financiación de la banca occidental incluso cuando el proyecto que proponen tiene buena viabilidad.

Aunque pese a las buenas perspectivas que presente un proyecto, el banco se arriesga a no poder recuperar su inversión, pudiendo incluso tener pérdidas. Este riesgo hace que los bancos sean cuidadosos a la hora de firmar este tipo de contratos con los clientes, y que dediquen todos sus esfuerzos en la correcta gestión de los proyectos que se lleven a cabo. El hecho de que no exista ninguna garantía que el banco pueda ejecutar en caso de no poder recuperar su inversión, al contrario que en la banca occidental, hace que tengan que llevar a cabo rigurosos análisis de viabilidad del proyecto a financiar.

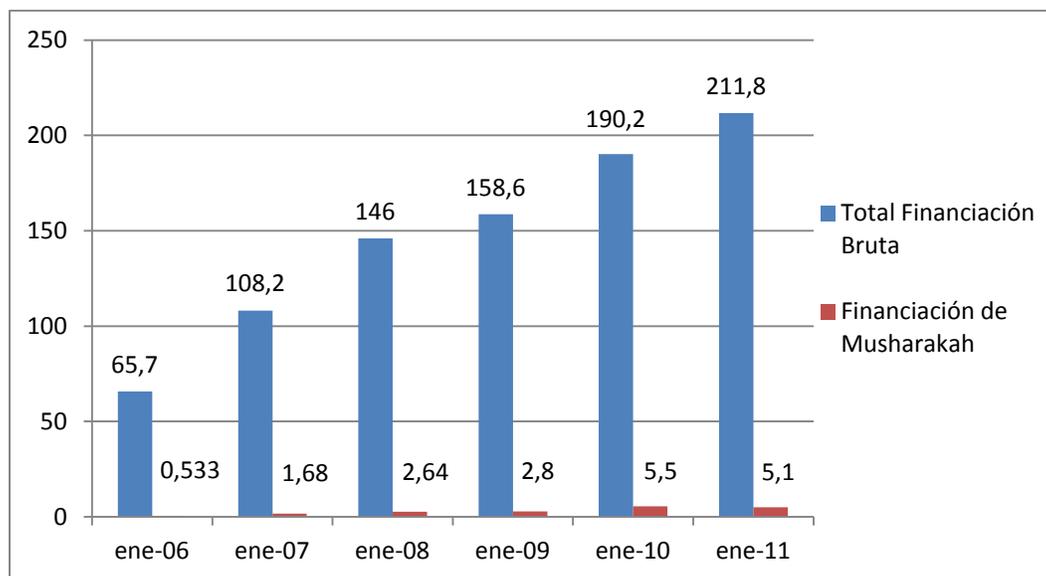
Situación de los contratos *Musharakah*:

Dado su positivo impacto socio-económico, se podría pensar que este tipo de contratos constituyen una importante fuente de financiación en la banca islámica. Sin embargo, y atendiendo al peso de este tipo de activos con respecto al total de activos islámicos, se puede apreciar que esto no es así.

Para estudiar la situación actual del contrato *Musharakah*, se analizará la situación de la financiación en Pakistán. Este país ocupa el noveno lugar de los 57 países que conforman la Organización para la Cooperación Islámica en cuanto al Producto Interior Bruto del año 2012, según los datos del Fondo Monetario Internacional (Octubre 2012).

Tomando en consideración la situación de los activos islámicos en Pakistán, se puede apreciar que, tal y como muestra la Figura 1, la proporción de los contratos *Musharakah* con respecto al total de financiación es muy baja.

Figura 1: Financiación del contrato *Musharakah* en comparación con la financiación bruta de la banca islámica en Pakistán (billones Rupias Pakistaníes)



Fuente: Elaboración propia a partir de Ahmed, et al (2013).

En 2006, la financiación total en la banca islámica de Pakistán ascendía a los 65,7 billones de rupias pakistaníes⁸, mientras que la financiación a través del contrato *Musharakah* era de 0,53 billones, es decir, un 0,8% del total de financiación del país. Este porcentaje aumentó ligeramente hasta el año 2010, donde la financiación de este tipo de contratos pasó a constituir un 2,9% del total de financiación. En el año 2011, bajó hasta situarse en el 2,4%.

El gráfico muestra además que el total de financiación islámica creció muy rápidamente en Pakistán, pasando de 65,7 billones de rupias pakistaníes en 2006, hasta los 211,8 billones en 2011. Sin embargo, la financiación de los contratos *Musharakah* simplemente pasó de los 0,533 billones en 2006 hasta los 5,1 billones en 2011. El bajo crecimiento de este tipo de financiación hace indicar que el

⁸ Los billones están expresados de acuerdo al sistema anglosajón, donde un billón equivale a mil millones.

crecimiento de otros tipos de financiación en la banca islámica de Pakistán tuvo que ser mayor.

Ahmed, et al (2013) ofrecen asimismo una serie de razones por las cuales el contrato de *Musharakah* ha experimentado un crecimiento tan bajo, pese a ser uno de los métodos de financiación (junto al contrato *Mudarabah*, que se explicará más adelante) con mayor aceptación entre los juristas islámicos. Estas razones son las siguientes:

- Falta de regulación por parte de los Bancos Centrales: al ser la industria de la banca islámica de reciente aparición⁹, los Bancos Centrales no han puesto a disposición de los países una base regulatoria y unas directrices apropiadas.
- Falta de interés por parte de los bancos: la falta de interés por parte de la administración de los bancos es otra de las razones por las cuales el contrato de *Musharakah* ha venido experimentando un crecimiento tan bajo en los últimos años. Al decir falta de interés, el informe se refiere a que los empleados del banco desconocen las características del contrato, en cuanto a sus reglas y condiciones, y también desconocen las reglas de la *Sharia*.
- Falta de apoyo gubernamental y legal: continuando con el caso de Pakistán, en este país existe un sistema bancario dual, por un lado del de la banca occidental, y por otro el de la banca islámica. El primero ha tenido el apoyo legal de los sucesivos gobiernos desde el nacimiento del país en 1947, mientras que el segundo se encuentra en una etapa de desarrollo, ya que fue introducido en el sector privado en el 2002, por lo que se enfrenta a una gran cantidad de obstáculos morales y legales.
- Falta de experiencia: los productos de los bancos islámicos son nuevos comparados con los occidentales, sobre todo en aquellos países donde la banca islámica ha tenido una tardía implantación. Por lo tanto, los responsables de los bancos y los clientes no están familiarizados con

⁹ En Pakistán se introdujo en el año 2002.

productos como la *Musharakah* y no tienen demasiada experiencia a la hora de comercializarlos.

- Riesgo de pérdidas: el contrato de *Musharakah* se basa en la asociación de dos o más personas (entre ellos la institución bancaria), para llevar a cabo un determinado proyecto. De esta forma, se procederá al reparto de los beneficios, pero también de las pérdidas. El futuro en este caso es incierto, ya que pese a una buena administración de la sociedad, pueden darse pérdidas o beneficios. El contrato *Musharakah* es, por tanto, más arriesgado que otras formas de financiación para los bancos islámicos, lo que influye en su bajo crecimiento.
- Falta de interés por los consumidores: dado que existen formas de financiación más cómodas y con menos riesgo para los clientes que entrar en un contrato *Musharakah* con el banco, la demanda por este tipo de financiación es baja.
- Discrepancia de los clientes a la hora de compartir los beneficios: en ocasiones los clientes no quieren compartir una parte del beneficio de su negocio y prefieren seleccionar productos de rentabilidad fija para el banco como pueden ser la *Murabaha* o la *Ijarah*, que se explicarán más adelante.

A continuación se analizará el contrato *Mudarabah*, cuya fuente de rentabilidad es similar a la del contrato *Musharakah*, aunque existen diferencias sustanciales entre ambos.

3.1.2 MUDARABAH.

Es una variante del contrato de *Musharakah* donde una parte contribuyente aporta todo el capital a una segunda, que contribuye exclusivamente con el trabajo. La financiación procede del primer participante, llamado *Rab-ul-Maal* (dueño del capital), mientras que la dirección y el trabajo son responsabilidad exclusiva del segundo, llamado *Mudarib* (emprendedor). (Abuamria, 2007).

Existen dos tipos de contrato *Mudarabah*:

- *Mudarabah restringido*: en este tipo de contratos, el socio que aporta el capital indica al que aporta trabajo el tipo de negocio donde el dinero tiene que ser invertido.
- *Mudarabah sin restricciones*: en este caso, el socio que aporta capital confiere al otro total libertad para invertir los fondos en el negocio que éste considere oportuno. Sin embargo, el *Mudarib* tiene una serie de restricciones con respecto al uso del capital, ya que no va a poder realizar préstamos, o incurrir en gastos extraordinarios, ajenos a la rutina comercial normal de la empresa, sin expreso consentimiento del *Rab-ul-Maal*.

Antes de profundizar más en este tipo de contrato, cabe realizar un análisis de las principales diferencias entre los contratos de *Musharakah* y *Mudarabah*, que se resumen en la Tabla 6:

Tabla 6: Diferencias básicas entre los contratos *Musharakah* y *Mudarabah*

Musharakah	Mudarabah
Todos los socios invierten en el capital del proyecto.	Sólo un tipo de socio (<i>Rab-ul-Maal</i>) invierte.
Todos los socios participan en la administración del negocio y pueden trabajar en el mismo.	La administración de negocio sólo puede ser llevada a cabo por un tipo de socio (<i>Mudarib</i>).
Todos los socios hacen frente a las pérdidas en función de su porcentaje de participación en el capital.	Sólo los socios que han aportado capital se responsabilizan de las pérdidas. Sin embargo, esto está sujeto a que el socio que aporta trabajo haya actuado con la debida diligencia.
La responsabilidad de los socios es ilimitada.	La responsabilidad de los socios (<i>Rab-ul-Maal</i>) está limitada al capital aportado.
Dado que todos los socios combinan sus aportaciones en una sociedad común, los activos del negocio pasan a ser propiedad conjunta de todos ellos.	Los activos adquiridos por los socios que aportan trabajo durante el desarrollo del negocio, son propiedad de los socios que aportaron capital inicialmente.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Usmani (2002).

Características del contrato *Mudarabah*:

El contrato *Mudarabah* posee unas características particulares que lo diferencian del contrato *Musharakah*. Estas características vienen recogidas en los siguientes apartados:

i. **Distribución de las pérdidas y ganancias:**

Para conseguir la validez del contrato es necesario que todas las partes acuerden al comienzo del mismo la proporción del beneficio (de haberlo) que a cada uno le corresponde. La *Sharia* no estipula ninguna proporción predeterminada, sino que deja este aspecto al mutuo acuerdo de las partes. Los

socios podrán establecer la misma proporción para cada uno, o podrán asignar proporciones distintas según el socio de que se trate. Sin embargo, la proporción que le corresponda al socio que aporta capital nunca podrá ser mayor que la proporción de su inversión. En caso de que no se haya establecido ningún ratio al constituir el contrato, se repartirán los beneficios a partes iguales entre las partes.

Al igual que en el contrato *Musharakah*, el ratio de reparto acordado se aplicará en base a los beneficios obtenidos por la empresa, y nunca en base a la inversión de cada uno de los socios. De la misma forma, no está permitido que uno de los socios reciba una cantidad fija del beneficio, ya que en algunos casos se podría privar al otro socio del porcentaje del beneficio que le corresponde.

Se pueden establecer además diferentes proporciones en función de los posibles negocios a los que se dedique el *Mudarib*. Puede estipularse que si éste se dedica a una determinada actividad, como por ejemplo, comerciar con trigo, recibirá un 30% del beneficio, mientras que si comercia con harina recibirá un 40%.

Por regla general, el socio que se encarga de la administración del proyecto no tendrá derecho a reclamar ningún tipo de sueldo, honorario o remuneración por su trabajo, sino que únicamente podrá recibir la parte del beneficio que le corresponda, en caso de haber.

Todas las escuelas jurídicas se muestran unánimes con respecto a este punto. Sin embargo, la escuela *Hanbali* de la jurisprudencia islámica suní entiende que el socio que aporta trabajo continuo en el proyecto, podrá cargar a la cuenta de la sociedad los gastos diarios en los que pueda incurrir. Asimismo, la escuela *Hanafi* estipula que únicamente podrá cargar a la cuenta de la sociedad los gastos generados del desempeño de su trabajo cuando el socio se encuentre fuera de la ciudad por motivos de negocio.

De esta forma, las partes se repartirán el beneficio generado en función al ratio acordado para cada una de ellas. Asimismo, la parte del beneficio que de

mutuo acuerdo se quede dentro de la sociedad como reservas, deberá ser sustraída de la parte del beneficio que le corresponde al socio que aporta capital.

Si el negocio incurre en pérdidas, el inversor (*Rab-ul-Maal*) soportará la pérdida sólo hasta donde haya contribuido con su financiación. Es decir, en ningún momento tendrá que hacer frente a una pérdida superior a su porcentaje de contribución de capital. Sin embargo, en caso de que la pérdida en el negocio se haya producido por una negligencia del socio responsable de su gestión, o por una mala conducta del mismo, éste será el que tenga que hacer frente a las pérdidas.

De haber pérdidas, el emprendedor (*Mudarib*), no se verá en la obligación de asumirlas, aunque tampoco compensará su esfuerzo invertido en el trabajo. Sin embargo, de acuerdo con Abuamria (2007), el *Mudarib* podría asumir una parte de la pérdida de forma voluntaria para ganar la confianza del inversor (o los inversores), y mostrar así su compromiso con el proyecto.

ii. Terminación del contrato *Mudarabah*:

El contrato *Musharakah* se dará por concluido cuando el periodo especificado para la realización del proyecto termine. Asimismo, podrá ser cancelado en cualquier momento por cualquiera de las partes, con la única condición de que se avise con antelación al otro participante. Si los activos de la empresa en el momento de suspensión del contrato estuvieran en efectivo, y si hubiera alguna ganancia por encima de la cantidad principal, se procedería a su distribución entre las partes en función del ratio acordado al comienzo del contrato. Si los activos no tuvieran forma de efectivo, se le daría al socio que aporta trabajo la posibilidad de venderlos o liquidarlos, de modo que la cantidad a repartir pueda ser determinada.

Existe debate entre los juristas musulmanes en cuanto al plazo que es necesario dejar antes de que cualquiera de los socios decida cancelar el pacto y dar por concluido el contrato.

Por un lado, las escuelas *Hanafi* y *Hanbali* consideran que el espacio de tiempo que hay que dejar debe ser suficiente para que la parte que pueda sufrir

algún tipo de perjuicio con la disolución, pueda actuar y desenvolverse, dentro de este margen de tiempo que se le proporciona. Por otro lado, las escuelas *Shafi'i* y *Maliki* se decantan por la opinión de que no se puede imponer un plazo máximo antes de suspender el contrato. Sin embargo, sí que reconocen la posibilidad de establecer un plazo mínimo antes del cual ninguna de las partes puede disolver el contrato. Es decir, consideran que es posible incluir una cláusula en la que se estipule que durante los primeros seis meses el contrato no podrá ser cancelado por ninguna de las partes. Aunque no reconocen la posibilidad de incluir una cláusula donde se establezca que si alguno de los socios quiere romper el contrato, debe de comunicarlo con al menos quince días de antelación.

Pese a estas diferencias en la jurisprudencia, se puede concluir, por regla general, que cada parte es libre de terminar el contrato en el momento que lo desee y que le parezca oportuno (Abuamria, 2007).

No obstante, esta libertad conferida a ambas partes de poder cancelar el contrato en cualquier momento, puede ser perjudicial y crear dificultades. Por ejemplo, el socio que aporta trabajo puede haberse embarcado en una serie de inversiones a largo plazo, y si el socio que aporta capital decide dar por concluido el contrato, podría ser negativo para los intereses de la empresa, ya que resultaría complicado liquidar los activos que están invertidos. Puede ser también que la empresa esté en mitad del proceso de fabricación de bienes, y que tenga un pedido que completar para uno de sus clientes. Si en este momento una de las partes decide dar por terminado el contrato e interrumpir la actividad de la empresa, el incumplimiento de la entrega del pedido podría acarrear una sanción que sería perjudicial para la sociedad. Por lo tanto, sería conveniente que las partes acordaran a la hora de firmar, que el contrato no se pueda deshacer por ninguna de los socios durante un tiempo determinado o bajo unas circunstancias específicas.

iii. Campos de aplicación del contrato *Mudarabah*:

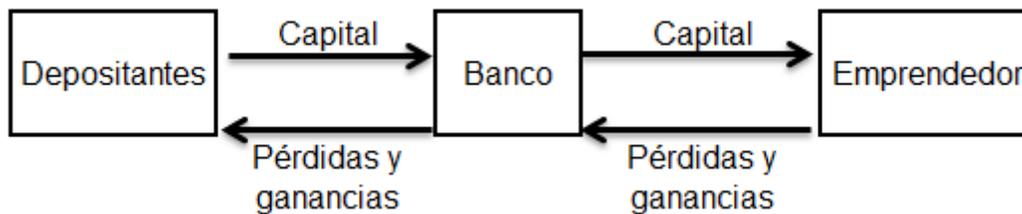
En el ámbito de su actividad, los bancos islámicos pueden llevar a cabo contratos *Mudarabah* con sus clientes: cuando éstos depositan su dinero en el banco, y a cambio esperan recibir algún tipo de retorno, están actuando como socios *Rab-ul-Maal* (inversores), mientras que el banco asume la función de *Mudarib*, es decir, socio que se encarga de la administración de los fondos. De esta forma, el banco gestionará los fondos de sus clientes durante el periodo de tiempo estipulado con el objetivo de obtener un beneficio a repartir en función del ratio acordado. Este reparto de los beneficios constituye el retorno que los socios exigen al haber depositado su dinero en el banco. Sin embargo, corren el riesgo de que se produzcan pérdidas, por lo que tendrían que hacer frente a las mismas en función del capital aportado.

De forma adicional, el banco puede realizar la función de intermediario entre los clientes que depositan su dinero, y los clientes a los cuales provee de fondos para llevar a cabo sus proyectos. El banco puede plantearse actuar de intermediario en el contrato por dos motivos: bien porque en ese momento no tiene la capacidad o liquidez necesaria para actuar de socio *Rab-ul-Maal* (inversor) con el emprendedor; o bien porque no tiene la suficiente experiencia como para actuar de gestor de los fondos que han depositado sus clientes. Sin embargo, es poco común que se den estas circunstancias, y el banco preferirá entrar en el contrato *Mudarabah* directamente con el emprendedor y realizando la función de inversor, ya que la rentabilidad que obtendrá del proyecto será mayor que si actúa de intermediario entre los depositantes y el emprendedor.

En caso de que se de alguna de las dos situaciones previamente descritas, el papel de intermediario del banco permite la creación de un vínculo entre los inversores y el gestor o emprendedor, de tal forma que la actividad económica pueda tener lugar.

La Figura 2 resume los vínculos entre cada una de las partes:

Figura 2: estructura del contrato *Mudarabah* cuando el banco realiza la función de intermediario entre el emprendedor y los depositantes.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Abuamria (2007).

Cuando se de este tipo de contrato, en el que el banco actúa de intermediario, se tienen que crear dos contratos:

- Uno entre los clientes que depositan su dinero en el banco, actuando como *Rab-ul-Maal* (inversores), y el propio banco, que actúa como *Mudarib* (gestor de fondos). Supongamos que se acuerda un contrato de dos años en el cual los depositantes invierten €1millón, y se establece que el banco recibirá el 40% de los posibles beneficios y los inversores el 60%.
- Otro entre el banco actuando de proveedor de fondos (socio *Rab-ul-Maal*) y el cliente que desea llevar a cabo algún tipo de emprendimiento pero que carece de los fondos necesarios para ello. En este caso, se acordaría un contrato con duración de dos años, y el banco le entregaría la cantidad acordada (€1millón), de forma que recibiera el 70% del beneficio, y el emprendedor el 30%.

Si a los dos años se obtiene del proyecto un total de €1,5millones, el emprendedor obtendrá €150.000, ya que le corresponde el 30% del beneficio. El banco recuperará el capital de €1millón, más el 70% de los beneficios, es decir, €350.000. El millón se devolverá a los depositantes, más el 60% del beneficio obtenido por el banco. De forma que finalmente, el banco obtendrá €140.000 y los depositantes €210.000.

Como se ha comentado anteriormente, al realizar la función de intermediario, el banco obtendrá una rentabilidad menor que si entra en el contrato *Mudarabah* directamente con el emprendedor. En el ejemplo expuesto anteriormente, al realizar la función de intermediario acaba recibiendo el 28% de los beneficios del proyecto. Mientras que si dispusiera de la liquidez necesaria para entregársela al emprendedor sin tener que recurrir a los depositantes, recibiría el 70% de los beneficios.

Obviamente, este tipo de inversión implica un gran riesgo para el banco. Sin embargo, es un riesgo calculado, ya que antes de aprobar la financiación del proyecto, el banco realiza un estudio de viabilidad económica y, en todo caso, la responsabilidad del banco se circunscribe en el peor de los casos a asumir una pérdida equivalente a una parte o al total del capital invertido, nunca superior.

Actualmente, se utiliza el contrato de *Mudarabah* para la financiación de muchos tipos de inversiones, sobre todo en industrias como la aeronáutica y otras de elevado componente tecnológico (Abuamria, 2007).

Conclusión:

Los bancos islámicos, por tanto, llevarán a cabo este tipo de contratos como una alternativa a los préstamos con intereses, de forma similar a lo que ocurría con los contratos *Musharakah* previamente explicados. Cuando un emprendedor desea llevar a cabo una determinada actividad, pero carece de los fondos necesarios, el banco, en lugar de ofrecerle un préstamo con un determinado tipo de interés a amortizar en un plazo establecido, constituye un contrato de *Mudarabah*, para cumplir así con los preceptos impuestos en la *Sharia*, que prohíbe los intereses. El banco islámico recuperará la inversión una vez el negocio haya generado los beneficios que se espera del mismo, pudiendo incluso obtener una plusvalía si el beneficio supera el capital aportado al negocio. De la misma forma que con los préstamos con interés occidentales, en los que el banco corre el

riesgo de que el emprendedor incurra en mora, en el contrato *Mudarabah* el banco corre el riesgo de que no se generen beneficios suficientes que le permitan recuperar siquiera la inversión.

Al igual que en la banca occidental, en la banca islámica las entidades deben llevar a cabo un estudio de la viabilidad comercial del proyecto, tanto en los contratos *Musharakah* como en los contratos *Mudarabah*. Al no cobrar intereses y depender de los beneficios del negocio para obtener una plusvalía, es necesario determinar no sólo que el negocio sea viable y no se incurra en pérdidas, sino que los beneficios resultantes sean acordes al riesgo tomado. En los bancos islámicos cabe además que estos estudios sean más exhaustivos, ya que a diferencia de los bancos occidentales, no disponen de garantías tales como la hipoteca o los avales, que puedan ser ejecutados en caso de que el emprendedor no pueda devolver el capital invertido por el banco

De la misma forma que se recurre a los contratos *Mudarabah* para poder financiar a los emprendedores que necesitan fondos cumpliendo con los preceptos de la *Sharia*, desde el punto de vista de los clientes que depositan su dinero en el banco islámico, este tipo de contratos es idóneo para poder ofrecerles una rentabilidad a sus depósitos, cumpliendo también con la Ley islámica. Esta rentabilidad no es la misma que en la banca occidental, donde los clientes reciben un tipo de interés determinado por tener su dinero depositado en una entidad por un periodo de tiempo determinado. Como la Ley islámica prohíbe el interés, los clientes que quieran tener depositado su dinero en el banco, no podrán recibir ningún retorno, ahora bien, los que quieran obtener una rentabilidad de sus depósitos, podrán participar con la entidad en un contrato *Mudarabah* de la forma en que se ha explicado anteriormente. La plusvalía que obtendrán, equivalente a la rentabilidad de los depósitos en los bancos occidentales, será resultado del trabajo realizado por el emprendedor que usó esos fondos, y del riesgo que asumieron los depositantes. De esta forma, obtienen una cantidad de dinero adicional que se ha generado cumpliendo con los preceptos de la *Sharia*, y no

meramente por el transcurso del tiempo, como ocurre con los depósitos en los bancos occidentales.

Tanto en el caso de la entrega de fondos al emprendedor como en el de los depósitos de los clientes, se origina una plusvalía que en términos económicos funciona de la misma forma que el interés aplicado en los bancos occidentales. Es decir, tanto los depositantes como el banco obtendrán una plusvalía a su inversión, los primeros por depositar su dinero en la entidad, y los segundos por proveer de fondos a los emprendedores que los necesiten. La naturaleza financiera de la plusvalía que obtienen no se corresponde con la aplicación de un tipo de interés, aunque en la práctica, el resultado económico de la misma equivale al pago de un interés.

Tras la finalización del contrato, el banco obtiene además del capital invertido, una parte del beneficio que haya podido generarse. En un banco occidental, tras el vencimiento del préstamo habría recibido el principal más unos intereses. Por lo tanto, ambos tipos de banca, tanto la occidental como la islámica, si difieren en sus principios y en la forma de llevar a cabo operaciones comerciales, obtienen un resultado económico semejante, aunque en un caso se denomine interés y en otro plusvalía.

Si bien el resultado que obtienen es similar, la actividad de los bancos islámicos frente a los occidentales podría considerarse más social. Cuando pese a la debida diligencia del emprendedor, el negocio incurre en pérdidas, el banco no sólo no obtiene ninguna plusvalía ni recupera su inversión, sino que además hará frente a las pérdidas. En la banca occidental, aunque el emprendedor no pueda devolver el préstamo, bien porque no se han generado beneficios o bien por impago del deudor, el banco exigirá la devolución del mismo, y podrá ejecutar alguna de las garantías disponibles.

Existen paralelismos entre el contrato de *Mudarabah* y las entidades de capital riesgo en cuanto a la toma de participación temporal del capital de una empresa y de sus beneficios. Asimismo, también se encuentran semejanzas con respecto a

la banca ética occidental, que limita la financiación de determinadas actividades, al igual que ocurre en la banca islámica.

Una vez explicados los contratos *Musharakah* y *Mudarabah*, que tienen que ver con la asociación empresarial para financiar proyectos, se pasa a analizar el contrato *Murabaha*, que tiene que ver con la financiación de bienes de consumo, materias primas, viviendas y vehículos, entre otros, y es el más utilizado por los bancos islámicos, como se expuso con anterioridad.

3.1.3 MURABAHA.

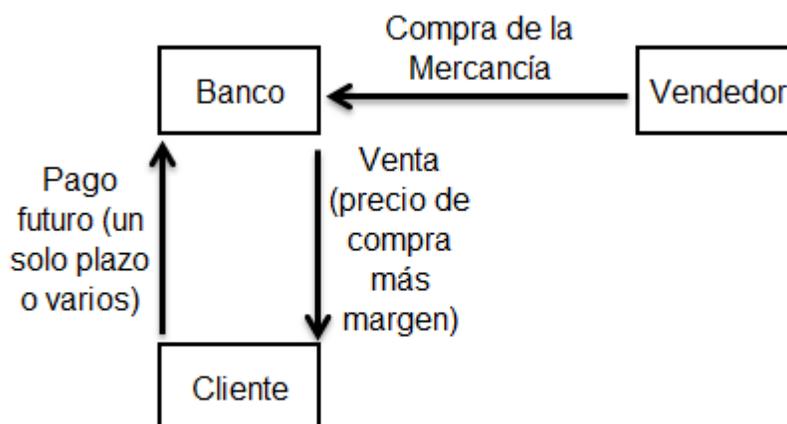
El comercio es una de las actividades más comunes de los bancos islámicos (Ayub, 2007). Mientras que los bancos occidentales financian el comercio proporcionando fondos, los bancos islámicos tienen que intervenir en los procesos de compra-venta de bienes, para que el beneficio que obtengan esté justificado por la asunción de riesgos empresariales y por el trabajo de intermediación, no sólo por la mera prestación de recursos para la adquisición de los bienes. En este contexto, mediante la utilización del contrato de *Murabaha* los bancos islámicos son capaces de financiar gran cantidad de operaciones, que se explicarán más adelante.

Características:

El contrato *Murabaha* es una operación comercial que realiza el banco, comprando un producto en base a la demanda de un cliente que no posee los fondos necesarios para realizar él mismo la compra. De esta forma, revenderá el producto al cliente por el precio al que lo adquirió más un margen de ganancias previamente acordado en un contrato de compra-venta. El cliente deberá retribuir el precio bien a plazos o bien en un único pago en la fecha determinada.

En la Figura 3 se resume el funcionamiento del contrato *Murabaha*:

Figura 3: estructura del contrato *Murabaha*



Fuente: Elaboración propia

Este contrato no es un préstamo con intereses, sino un contrato de compra-venta, y como tal debe cumplir con las siguientes condiciones:

- El coste de la mercancía debe ser conocido tanto por el banco como por el cliente.
- La cantidad que se adjudicaría el banco debe ser conocida por las dos partes y fijada de mutuo acuerdo antes de llevar a cabo la adquisición de la mercancía.
- El contrato debe cumplir con los criterios de legitimidad del Islam.
- El contrato debe cumplir con todos los requisitos de un contrato de venta. Ambas partes deben estar en plenas facultades físicas y psíquicas a la hora de firmar el contrato.

El contrato *Murabaha* puede ser utilizado como un medio de financiación tanto a corto como medio y largo plazo y principalmente se destina a:

- a) Financiación para la compra de materias primas, inventario, equipos y otros activos por parte de las empresas.
- b) Financiación para la compra de bienes de consumo por parte de las familias.
- c) Financiación para la compra de viviendas.
- d) Financiación para la compra de vehículos.
- e) Financiación para la compra de productos tecnológicos.
- f) Financiación para la utilización de determinados servicios (educación, medicina, entre otros) que pueden ser adquiridos en forma de paquetes por el banco y revendidos después a los clientes.

En el sistema de banca occidental, cuando los clientes necesitan financiación para la adquisición de un activo, las entidades realizan un préstamo a los mismos a un determinado tipo de interés que tendrán que amortizar según los plazos establecidos. Por el contrario, en el sistema de banca islámica, cuando se da esta situación, el cliente comunica al banco el producto que quiere adquirir y será éste el que lo compre, para vendérselo al cliente por el precio de adquisición más un margen de beneficios previamente establecido.

De esta forma, y de acuerdo con Usmani (2002), el contrato *Murabaha* constituye el 66% del total de financiación realizada por los bancos islámicos a nivel mundial.

En la banca occidental, si un cliente incumple alguno de los pagos, deberá hacer frente a los recargos por mora correspondientes. Sin embargo, los bancos islámicos no pueden cargar al cliente cuotas adicionales derivadas de su incumplimiento de pago. En este sentido, los tribunales o el comité de resolución correspondiente podrán imponer a los clientes que hayan incurrido en mora el pago de compensaciones. Estas compensaciones se destinarán a fines benéficos y a proyectos de interés público y no podrán ser recibidas por el banco, salvo en casos excepcionales, donde así se estipule en la resolución.

Al financiar la compra de viviendas a través del contrato *Murabaha*, es necesario que el banco islámico lleve a cabo rigurosos estudios de viabilidad de la operación, ya que si el cliente no puede hacer frente a las cuotas del contrato, el banco no podrá ejercer ningún tipo de garantías, como ocurre en las operaciones que se llevan a cabo en el sistema de banca occidental, donde el banco puede ejecutar la hipoteca y obtener la posesión de la vivienda como compensación de los impagos del cliente.

Uno de los riesgos del contrato *Murabaha* estriba en que el banco islámico, antes de vender la mercancía a su cliente, la compra de hecho y en el transcurso del traspaso de propiedad, deberá asumir la responsabilidad de todo cuanto le pueda afectar, sea perjuicio, avería o pérdida, ya que durante ese periodo es el dueño de la propiedad. Esta responsabilidad nunca podrá recaer sobre el cliente mientras la posesión de la mercancía la siga teniendo el banco.

Conclusiones:

La mayoría de los bancos e instituciones financieras admiten el contrato *Murabaha* como una fuente de financiación adecuada y acorde con los preceptos de la Ley islámica, si bien muchos expertos del Derecho Islámico lo han rechazado y se oponen al mismo por considerarlo un instrumento financiero que se asemeja a la forma de operar de los bancos occidentales que utilizan intereses (Abuamria, 2007).

Pese a estas críticas, el contrato *Murabaha* se ha postulado como la fuente de financiación más utilizada por los bancos islámicos, como se ha comentado anteriormente. El funcionamiento del contrato es diferente del de los préstamos al consumo utilizados por los bancos occidentales, ya que la entidad participa de forma activa en la adquisición de la mercancía demandada y asume riesgos adicionales a los presentes en un préstamo occidental, puesto que es responsable de todo lo que pueda afectar a la mercancía en el transcurso de traspaso de

propiedad. El banco occidental prestará los fondos para financiar la actividad comercial, a cambio de recibir un determinado tipo de interés hasta vencimiento del préstamo.

Tanto el contrato *Murabaha* como los préstamos al consumo típicos del sistema de banca occidental se erigen como instrumentos de financiación ideales cuando el cliente desea adquirir un determinado bien, tanto para uso familiar como empresarial, pero sin embargo no posee los fondos necesarios para ello. Pese a las diferencias de funcionamiento de cada uno, el resultado para las dos partes que intervienen, el cliente y el banco, es similar.

El banco islámico adquirirá la mercancía a cambio de un determinado precio, y posteriormente se la venderá al cliente aplicando al precio de adquisición un margen. Cuando el cliente paga esta cantidad, aunque el margen no surja de aplicar un determinado tipo de interés al precio de adquisición, el resultado económico para el banco supone lo mismo que el cobro del principal y los intereses típicos en un préstamo occidental. Lo mismo le pasa al cliente, que pagará una cantidad superior a la necesaria para adquirir ese bien en el mercado.

La diferencia que el cliente paga en el préstamo occidental se origina al aplicar el tipo de interés correspondiente durante el tiempo que esté vigente el mismo. Sin embargo, en el contrato *Murabaha* el margen se justifica por la intermediación en la compra de la mercancía, y por la asunción de riesgos adicionales a los presentes en los préstamos.

Cuando el contrato *Murabaha* se utiliza para financiar la compra de viviendas de uso familiar, o de edificios de uso empresarial, se puede apreciar la existencia de una fuente de financiación similar en el sistema de banca occidental, que son las hipotecas. Tanto en el contrato *Murabaha* como en las hipotecas, se entrega al cliente la posesión de la vivienda a cambio del pago de unas cuotas previamente establecidas. Si bien la estructura es similar, existen diferencias significativas. En primer lugar, el banco islámico participa de manera activa en la compra de la vivienda, ya que se encarga de adquirirla para vendérsela posteriormente al

cliente con quien formalizó el contrato, mientras que los bancos occidentales se dedican a la financiación de la vivienda, proporcionando fondos al cliente pero sin participar en el proceso de compra. Esta participación es lo que justifica que los bancos islámicos puedan incluir un margen sobre el coste de la vivienda en las cuotas que cargan al cliente. En segundo lugar, y en caso de impago de las cuotas por parte de los clientes, los bancos occidentales tienen derecho a ejecutar la garantía y tomar posesión de la vivienda. Esto está prohibido en la banca islámica, por lo que se debe ser riguroso al financiar viviendas utilizando estos contratos. Pese a sus diferencias, tanto el contrato *Murabaha* como la hipoteca hacen que el banco obtenga una plusvalía al financiar la compra de viviendas.

Por consiguiente, teniendo en cuenta el resultado económico para el banco y para el cliente, independientemente de la fuente del sobreprecio y de sus características, tanto el contrato *Murabaha* como los préstamos al consumo y las hipotecas son fuentes de financiación similares, si bien son típicos de sistemas de banca muy distintos.

En caso de que los clientes necesiten arrendar un activo en lugar de adquirirlo, y carezcan de los fondos necesarios para ello, se utiliza el contrato *Ijarah*, que se explica a continuación.

3.1.4 IJARAH.

Si bien el contrato de *Murabaha* se utiliza cuando el cliente desea adquirir un determinado producto, pero no tiene los fondos necesarios para llevar a cabo él mismo la compra, el contrato *Ijarah* se postula como una alternativa cuando el cliente se ve en la necesidad de alquilar el producto por un periodo de tiempo determinado.

Características:

De esta forma, el contrato *Ijarah* es una fuente de financiación, a corto o a largo plazo, que consiste en la transferencia del usufructo de un determinado activo, durante un periodo de tiempo determinado y a cambio de una tasa de alquiler acordada previamente. Los bancos islámicos utilizan este tipo de contratos como fuente de financiación, en lugar de recurrir a préstamos con interés para la adquisición de activos.

La necesidad de este tipo de contratos surge de la misma forma que en los contratos *Murabaha*, es decir, el cliente no posee los fondos necesarios para adquirir un producto demandado. Aunque a diferencia del contrato *Murabaha*, el contrato *Ijarah* funciona como un tipo de alquiler, ya que el cliente podrá usar el producto durante el tiempo que esté vigente el contrato, y al finalizar el mismo, dejará de pagar las cuotas y le devolverá al arrendador su propiedad.

i. Determinación de las cuotas:

Las cuotas a pagar por el cliente a cambio del alquiler del activo se calcularán a partir del coste total en el que el banco tuvo que incurrir para su adquisición. De esta forma, y teniendo en cuenta el número de periodos en los que el contrato estará vigente, se obtendrá la cuantía de los pagos a realizar por el cliente.

Una vez ha dado comienzo el contrato, el banco no podrá aumentar las cuotas de forma unilateral, si bien ambas partes pueden estipular al comienzo del contrato fechas en las cuales se llevará a cabo una revisión tanto de las cuotas como de los periodos.

Para contratos de larga duración, pueden acordarse incrementos anuales de la cuota a pagar por el cliente en relación a algún punto de referencia, como pueden ser la inflación, la tasa de crecimiento o la tasa de retorno de algún sector de la economía. De acuerdo con Ayub (2007), la *Sharia* permite que el aumento periódico de la cuota de alquiler esté ligado a un tipo de interés de referencia, como el LIBOR. Esto es así ya que se utiliza únicamente como un tipo de

referencia, por lo que el contrato no constituiría una operación financiera con intereses. Los incrementos periódicos de la cuota teniendo en cuenta el LIBOR hacen que estén basados en un tipo de referencia acorde con la situación del mercado.

ii. Asunción de los gastos:

Dado que el banco tiene la propiedad del activo y ha sido quien lo ha adquirido, es responsable de todos los gastos generados de la compra del mismo y de su entrega al cliente (como pueden ser los gastos de aduana).

El banco islámico va a poder tener en cuenta estos gastos a la hora de calcular la cuota a la que tendrá que hacer frente el cliente, aunque una vez que ha dado comienzo el contrato, es responsable de los gastos generados del mantenimiento o reparación del activo.

iii. Fin del contrato Ijarah:

Ninguna de las partes podrá poner fin al contrato de forma unilateral, únicamente si hay mutuo acuerdo entre ambos.

Al finalizar el contrato, el cliente deberá devolver el activo al banco, quien durante la vigencia del acuerdo ha tenido la propiedad del mismo. Sin embargo, existe una fórmula alternativa al contrato *Ijarah*, conocido como contrato *Iqtinae*, que funciona de la misma forma, con la excepción de que incluye una opción de compra al finalizar el contrato. El banco compra el activo y lo arrienda al cliente, quien lo paga a plazos, durante un período de tiempo establecido, al término del cual el arrendatario se convierte en el propietario del activo.

Conclusión:

El contrato *Ijarah* constituye una importante fuente de financiación cuando los clientes desean alquilar un determinado activo pero carecen de los fondos necesarios para adquirirlo.

Este tipo de contrato posee características particulares de la banca islámica, aunque pese a ser una fuente de financiación típica del sistema bancario islámico, se pueden encontrar similitudes en el sistema de banca occidental, que son los contratos de renting y leasing.

Al igual que en el contrato *Ijarah*, en el contrato de renting característico de la banca occidental, se ofrece al cliente la posibilidad de alquilar un determinado activo a cambio de unas cuotas periódicas durante la vigencia del contrato. Al finalizar el mismo, el cliente deberá devolver el activo, ya que no le corresponde la propiedad del mismo.

De forma adicional, el contrato leasing, tras cuya finalización se incluye la posibilidad de hacer efectiva la opción de compra del activo, se asemeja al contrato *Iqtinae*, variante del contrato *Ijarah*.

Pese a las diferencias de ambos sistemas de banca, se puede apreciar que aún operando de forma distinta, en los dos existen fuentes de financiación similares.

Cuando un cliente desea adquirir una vivienda ya construida, pero no dispone de los fondos necesarios, formaliza un contrato *Murabaha* con el banco, como se explicó anteriormente. Aunque en el caso de que el cliente necesite financiación para la construcción de un inmueble, puede recurrir al contrato *Istisna*, que se analiza en el apartado siguiente.

3.1.5 ISTISNA.

El contrato *Istisna* es un instrumento financiero característico del sistema de banca islámica que se utiliza para la financiación inmobiliaria. En este contrato, el cliente realizará el pago fijo de unas cuotas al banco con la condición de que éste lleve a cabo el proyecto de construcción demandado, con las características previamente acordadas. Evidentemente, el banco podrá encargar a una tercera

parte la realización del proyecto, de forma que únicamente asuma la función de financiación.

Este contrato se utiliza para la financiación de un activo que aún no ha sido construido, por lo que durante el tiempo que esté vigente el contrato, existirá cierta incertidumbre sobre el mismo. Como se ha comentado con anterioridad, uno de los principios básicos del Islam es la ausencia de *Gharar*¹⁰ (incertidumbre), por lo que a la hora de seleccionar los proyectos a financiar, deben llevarse a cabo rigurosos estudios de viabilidad. Habrá que analizar la parte técnica del proyecto, para determinar si es viable su implantación, y que no esté basada en la incertidumbre.

Características:

i. Fijación del precio:

El banco fijará el precio teniendo en cuenta el coste incurrido para llevar a cabo el proyecto, más un margen sobre el coste previamente acordado con el cliente. De esta forma, y en función del número de cuotas de las que se compone el contrato, se establecerán los pagos periódicos que el cliente tendrá que realizar.

Estas cuotas tendrán que comenzar a pagarse una vez se ha constituido el contrato. Aunque esta fuente de financiación ofrece más flexibilidad que los contratos de *Murabaha* o *Ijarah*, ya que ambas partes pueden acordar un calendario de pagos donde varíe la cantidad a pagar en cada cuota. Es decir, se puede acordar que, por ejemplo, la cantidad a pagar en el primer año sea mayor que en el segundo, y a partir de ahí vaya disminuyendo, mientras que en los otros dos contratos mencionados las cuotas son de la misma cuantía hasta su vencimiento.

¹⁰ La *Sharia* prohíbe toda transacción basada en la incertidumbre, es decir, toda transacción donde no hay forma de saber cuál será el resultado de la operación.

ii. Cancelación del contrato:

Cualquier parte, después de haber informado previamente a la otra, puede cancelar el contrato, siempre y cuando la construcción del proyecto no haya empezado a llevarse a cabo. Una vez que ha comenzado, el contrato no podrá cancelarse de forma unilateral, únicamente de mutuo acuerdo.

iii. Entrega del activo:

No es necesario que se establezca una fecha exacta en la cual tenga lugar la entrega del activo que ha sido construido. Sin embargo, el cliente puede establecer un periodo límite a partir del cual cualquier retraso en la entrega por parte del banco hará a éste responsable de una penalización calculada en función del retraso con respecto a la fecha límite de entrega. Esta penalización se descontará del precio total que el cliente tenga que pagar.

iv. Usos del contrato *Istisna*:

El contrato *Istisna* se aplica en la financiación de unas operaciones específicas, como pueden ser:

- a) Construcción de viviendas.
- b) Construcción de fábricas y edificios de uso empresarial.
- c) Construcción de obras públicas (puentes, autopistas, hospitales, etc.)

v. Funcionamiento del contrato:

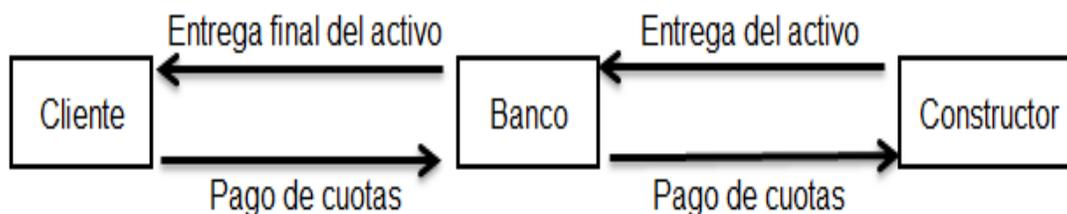
Cuando el cliente firma con el banco un contrato *Istisna*, el primero se compromete a realizar una serie de pagos periódicos a cambio de que el segundo lleve a cabo la construcción del activo demandado. Puesto que la construcción de viviendas, fábricas, autopistas, o el activo que se haya establecido en el contrato es una actividad a la cual el banco no se dedica, llevará a cabo un contrato *Istisna* paralelo con una tercera parte que se encargue de esta construcción.

De esta forma, cuando esa tercera parte finalice la construcción, entregará el activo al banco y éste al cliente. La cantidad que el banco cobrará al cliente

incluira el coste en el que ha incurrido al contratar a la empresa constructora más un margen previamente acordado.

En la Figura 4 se detalla la estructura del contrato *Istisna* cuando el banco firma a su vez un contrato paralelo con una tercera parte que lleva a cabo la obra.

Figura 4: estructura del contrato *Istisna*



Fuente: Elaboración propia

Conclusión:

Atendiendo a su funcionamiento, el contrato *Istisna*, al igual que se explicó en el contrato *Murabaha*, se asemeja a las hipotecas utilizadas en el sistema de banca occidental para financiar viviendas. Aunque, mientras que en el contrato *Murabaha* lo que se financia es la adquisición de la vivienda, en el contrato *Istisna*, se financia su construcción.

La hipoteca se diferencia del contrato *Istisna* en que en el primero existen garantías que el banco puede ejecutar en caso de que el cliente incumpla el pago de alguna de las cuotas; asimismo, en el segundo se da una participación activa en el proceso de construcción de la vivienda, tanto si la lleva a cabo el banco como si lo lleva a cabo una tercera parte, que es lo más habitual (Usmani, 2002).

El margen que los bancos cargan a los clientes por la financiación del proyecto se asemeja a los intereses pagados por los clientes en las hipotecas del sistema

de banca occidental. Los juristas islámicos (Hassan, et al, 2001) justifican este margen, no como la aplicación de un tipo de interés, sino como una compensación por la participación en el proceso de construcción, tanto si la llevan a cabo ellos como si se la encargan a un tercero.

3.1.6 QARD HASSAN.

Son un producto típico del sistema bancario islámico. Consisten en un préstamo para personas necesitadas que es devuelto en la fecha acordada sin ningún tipo de interés ni margen de beneficios para la entidad. El cliente únicamente devolverá lo que le habían prestado, aunque el banco le puede cargar los costes administrativos derivados de la tramitación del préstamo. Todos los bancos islámicos deben realizar este tipo de préstamos, ya que representan un componente ético y de equilibrio social al que el sistema bancario islámico aspira.

El préstamo *Qard Hassan* es más un acto de caridad que una transacción comercial, ya que no representa ningún retorno para el banco. Los principales objetivos que se buscan a través de este producto son (Faroop, 2011):

- Distribuir la renta de forma que la diferencia entre pobres y ricos se estreche.
- Incrementar el poder adquisitivo de los más necesitados, de lo cual se beneficiará toda la economía.
- Minimizar los efectos del desempleo en la economía y la sociedad.
- Mejorar la situación de los más pobres de la sociedad.

Una vez analizados los seis contratos más utilizados por los bancos islámicos, se procederá a realizar una conclusión

4. CONCLUSIÓN.

La banca islámica presenta unas características derivadas de la creencia religiosa que influyen en la forma de entender el negocio bancario, y hacen que se diferencie del sistema de banca occidental.

En primer lugar, resaltar la prohibición de cobrar tipos de interés, de embarcarse en riesgos excesivos, y de invertir en productos incompatibles con la *Sharia*. Estas limitaciones influyen en la forma de llevar a cabo la actividad bancaria, teniendo que desarrollar una serie de contratos para adaptarse a estas normas.

Del total de financiación de los bancos islámicos hay seis tipos de contratos que representan la mayoría de dicha financiación. Cada uno de ellos tiene una finalidad específica en relación con el bien o actividad que financia y se regula jurídicamente con figuras mercantiles y riesgos distintos para las partes. Sin embargo, y aunque ninguno de ellos aplica un tipo de interés, sí suponen una fuente de rentabilidad para el banco, por lo que la actividad bancaria islámica obtiene su rentabilidad a través de otras fuentes distintas al tipo de interés.

En resumen se pueden destacar las siguientes características de cada tipo de contrato:

En los contratos *Musharakah* y *Mudarabah*, la fuente de rentabilidad para el banco es parte del beneficio que se genera en el proyecto financiado. El banco únicamente obtendrá rentabilidad si el negocio consigue beneficio, que se repartirá entre los socios. El hecho de que el banco se involucre en el negocio, asumiendo no solamente los riesgos que tienen que ver con la calidad crediticia del cliente, sino además los riesgos inherentes a todo proyecto comercial, pudiendo incluso tener pérdidas, hace que desde el punto de vista de la Ley islámica se legitime la plusvalía que obtienen. Esta plusvalía no deriva de aplicar un tipo de interés al capital aportado, tal y como ocurre con los préstamos en el sistema de banca occidental, si bien el resultado económico para el banco puede ser el mismo. Si el

negocio consigue resultados satisfactorios y genera beneficio, el banco islámico obtendrá una plusvalía. Esta rentabilidad también se genera en los bancos occidentales, aunque en su caso el cliente está obligado a devolver el nominal más los intereses, sea cual sea el resultado del negocio, existiendo garantías que el banco podrá ejecutar en caso de impago.

En definitiva, los contratos *Musharakah* y *Mudarabah* suponen una forma de financiación que implica más vinculación con el bien financiado y sus riesgos inherentes que un préstamo en el que se tiene la garantía personal o hipoteca correspondiente. La rentabilidad de estos contratos está sujeta a que el negocio obtenga beneficios, y aunque la fuente de esta rentabilidad es diferente en los dos sistemas bancarios, en ambos casos se obtiene un resultado económico con respecto al capital aportado al cliente.

Por otra parte, en los contratos *Murabaha*, *Ijarah* e *Istisna*, la fuente de rentabilidad para el banco está en el margen que aplica al coste de adquisición o construcción del activo que entrega al cliente. Este margen no se fundamenta en la aplicación de un tipo de interés, sino que deriva del hecho de que el banco tiene que involucrarse en la compra o construcción del activo, y de que es responsable de todo lo que le ocurra al mismo hasta que se lo entrega al cliente. Esto hace que se legitime el margen aplicado, y que no sea considerado interés para la Ley islámica.

Las características y las fuentes de rentabilidad de estos contratos son diferentes de las de los préstamos al consumo y las hipotecas utilizadas en el sistema occidental. Aunque el beneficio que puedan conseguir sea similar, la forma de obtenerlo es sustancialmente distinta. El banco islámico vende el activo a un precio superior al de mercado, pero debe adquirirlo previamente. La fuente de rentabilidad en la banca islámica es el margen que se aplica al tener un papel activo en el proceso de compra, frente a la fuente de rentabilidad basada en el tipo de interés.

En definitiva, tanto la banca islámica como la occidental son sistemas que abordan el negocio bancario desde distintas perspectivas, lo que da lugar a que cada uno desarrolle una forma de llevar a cabo esta actividad en función de su cultura, usos y costumbres y leyes correspondientes. Ahora bien, en ambos, como bancos que son, captan fondos y financian actividades con el fin de obtener una rentabilidad.

Destacar que la banca islámica está altamente influenciada por el componente religioso, que afecta a sus características y hace que no sólo busque el beneficio económico, sino además el beneficio social del entorno en el que opera acorde a sus principios.

El hecho de que no pueda operar con tipos de interés hace que surja una actividad bancaria novedosa con respecto a la occidental, principalmente a través de los seis contratos explicados anteriormente. No obstante, aunque el origen de la rentabilidad sea diferente, la forma de financiar de la banca islámica no es tan distinta de las alternativas de financiación en el sistema financiero occidental.

Del análisis del sector de la banca islámica se evidencian unas perspectivas de crecimiento sustanciales que lo convierten en una alternativa de financiación para las empresas.

Este trabajo permite conocer mejor en qué consisten los principales contratos con los que operan los bancos islámicos para poder ser utilizados como alternativa de financiación para empresas occidentales. Financiación que en estos momentos es fundamental teniendo en cuenta las características del sistema de crédito en Europa frente a las expectativas de crecimiento de los bancos islámicos.

BIBLOGRAFÍA.

- Abuamria, F. (2007): “El mecanismo de funcionamiento de los bancos islámicos y su tamaño en los mercados financieros”. Universidad de Granada, Granada.
- Ahmed, M y Farooq, M. (2013): “Musharakah financing: experience of Pakistani banks”. World Applied Science Journal. Vol 21, Issue 2, pp 181-189.
- Al Fatah, S. (2003): “Una exposición del derecho islámico” Biblioteca Islámica Ahlul Bait.
- Arshad, N y Ismail, A. (2010): “Sharia parameters for Musharakah contract: a comment”. International Journal of Business and Social Science. Vol 1, Nº1.
- Ayub, M. (2007): “Understanding Islamic finance”. Wiley, Chichester (England).
- Cabellos, A y Canalejo, G. (2009): “Apuntes sobre los contratos islámicos de financiación desde la perspectiva del derecho español”. Actualidad jurídica Uría & Menéndez. Num 23.
- Cook, J; Gardner, N; Samad, A. (2005): “Islamic banking and finance in theory and practice: The Malaysian and Bahrain experience”. American Journal of Islamic Social Sciences. Vol 22, Nº 2, pp 71-86.
- Dixon, R. (1992): “Islamic banking”. International Journal of Bank Marketing. Vol 10, Issue 2, pp 181-189.

- Ernst & Young. (2012): "World Islamic banking competitiveness report 2012-2013".
- Farooq, M. (2011): "Qard Hassan and bank deposits: applications and misapplications of some concepts in Islamic banking". Arab Law Quarterly. Vol 25, Issue 2, pp 115-146.
- García-Herrero, A; Moreno, C y Solé, J. (2008): "Finanzas islámicas: desarrollo reciente y oportunidades". Banco de España, estabilidad financiera. Nº 15, pp 119-130.
- Hassan, M y Zaher, T. (2001): "A comparative literature survey of Islamic finance and banking". Financial Markets, Institutions and Instruments. Vol 10, Issue 4, pp 155-199.
- Haron, S. (1998): "A comparative study of Islamic banking practices". J.KAU: Islamic economics. Vol 10, pp 23-50.
- International Monetary Fund, (October 2012).
- Pew Research Center. (2011): "The future of the global Muslim population: projections for 2010-2013".
- Sánchez, P. (2006): "La banca islámica: situación actual y retos". Revista de la SEECI. Nº 13, pp 52-77.
- Smolo, E. (2010): "Al-Bay Bithman Ajil as practiced in Malaysia: a critical review". Journal of Islamic Banking and Finance. Vol 27, pp 60-75.
- Usmani, M. (2002): "Meezan Bank's guide to Islamic banking". Darul-Ishaat, Karachi (Pakistan).

ANEXOS.

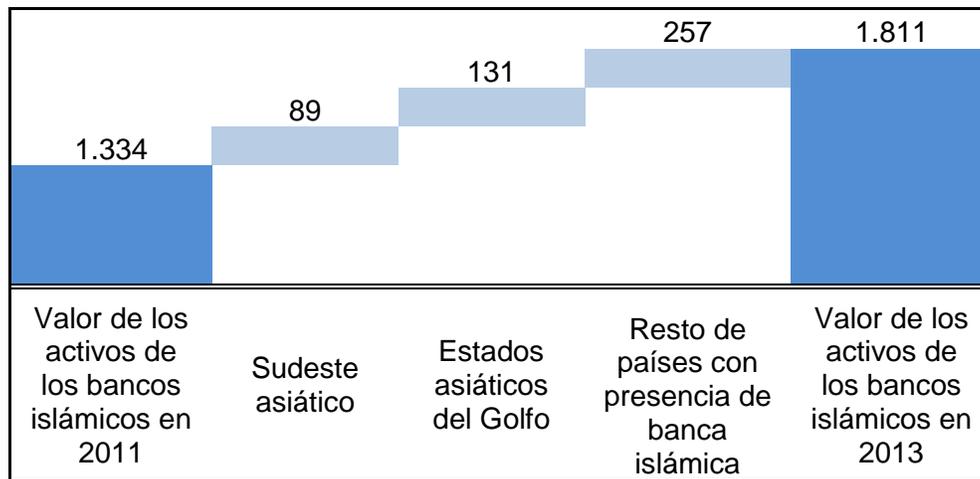
Anexo 1: Tasa Compuesta de Crecimiento Anual del Producto Interior Bruto de los 25 mercados con mayor crecimiento en el periodo 2008-2011

Qatar	12,8%	
China	10,3%	
Kazajistán	8,5%	
India	7,4%	
Vietnam	7,2%	
Nigeria	6,4%	
Ghana	5,6%	
Rusia	5,3%	
Indonesia	5,2%	
Malasia	5,0%	
Emiratos Árabes Unidos	4,9%	
Egipto	4,9%	
Ucrania	4,7%	
Corea del Sur	4,6%	
Tailandia	4,4%	
Turquía	4,2%	
Colombia	4,1%	
Argentina	4,1%	
Polonia	3,9%	
Chile	3,8%	
Brasil	3,7%	
Sudáfrica	3,6%	
Arabia Saudí	3,4%	
México	2,3%	

■ Países con mayoría musulmana

Fuente: Elaboración propia a partir de Ernst & Young (2012)

Anexo 2: Crecimiento de los activos de los bancos islámicos (2011-2013) en billones de \$.



Fuente: Elaboración propia a partir de Ernst & Young (2012).

GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Sharia: Ley sagrada del Islam. Constituye tanto un cuerpo de derecho como un código de conducta. Abarca la totalidad de los preceptos de Alá referidos a los hombres y establece deberes religiosos, políticos, privados y públicos.

Riba: Término árabe utilizado para referirse a los tipos de interés. La prohibición de la Riba es el eje sobre el que se sustenta la actividad financiera islámica.

Gharar: Se traduce como incertidumbre. La Ley islámica prohíbe todas las operaciones basadas en la incertidumbre.

Maysir: Significa adquisición de riqueza mediante la suerte, donde no ha podido controlarse el resultado de la acción.

Musharakah: Contrato utilizado por los bancos islámicos para financiar proyectos y operaciones empresariales. El banco aporta capital, pasando a ser socio del cliente y compartiendo la administración del proyecto. De esta forma, le corresponde parte del beneficio generado, lo que constituye una fuente de rentabilidad para el banco islámico. Aunque en caso de darse pérdidas, tendrá que hacer frente a parte de las mismas dada su condición de socio.

Hanafi: Una de las cuatro escuelas de la jurisprudencia islámica suní, fundada por Abu Hanifa Al-Nu'mal ibn Thabit.

Maliki: Una de las cuatro escuelas de la jurisprudencia islámica suní, fundada por Malik ibn Anas.

Shafí'í: Una de las cuatro escuelas de la jurisprudencia islámica suní, fundada por Ash- Shafí'í.

Hanbali: Una de las cuatro escuelas de la jurisprudencia islámica suní, fundada por Ahmad ibn Hanbal.

Mudarabah: Contrato utilizado por los bancos islámicos para la financiación de proyectos empresariales. En este caso, el banco se limita a aportar fondos al cliente, pasando a ser socio del mismo, pero sin encargarse de la administración de la sociedad, que es tarea únicamente del cliente. Al banco le corresponderá una parte de los beneficios generados, y también tendrá que hacer frente a un porcentaje de las pérdidas en caso de haberlas.

Rab-ul-maal: Uno de los socios del contrato *Mudarabah*. Es el encargado de aportar fondos, y no podrá tomar parte en la administración de la sociedad.

Mudarib: Es el socio que en el contrato *Mudarabah* se encarga de administrar la sociedad.

Murabaha: Contrato utilizado por los bancos islámicos para la adquisición de bienes de consumo y viviendas. Es una alternativa a los tipos de interés y consiste en que el banco adquiere el activo que el cliente demanda a cambio del pago de unas cuotas previamente pactadas que incluyen el precio de adquisición y un margen de beneficio. Este margen constituye la fuente de rentabilidad para el banco islámico.

Ijarah: Contrato de similar funcionamiento al *Murabaha*. Se utiliza como alternativa al tipo de interés cuando el cliente tiene la necesidad de alquilar un determinado bien.

Iqtinae: Contrato que se aplica en las mismas circunstancias que el *Ijarah*, si bien en el *Iqtinae* el cliente tiene la posibilidad de adquirir el bien al finalizar el contrato.

Istisna: Contrato utilizado por los bancos islámicos para financiar la construcción de un bien inmueble a cambio del pago de unas cuotas por partes del cliente.

Qard Hassan: Préstamo sin intereses donde únicamente se devuelve el nominal. Utilizado por los bancos islámicos no como una forma de obtener rentabilidad, sino

como una forma de beneficio social, ya que esta fuente de financiación está destinada a los más necesitados, como una forma de conseguir equilibrio social.