

DESARROLLO DE LA ECONOMÍA Y BANCA ISLÁMICA: EVOLUCIÓN HISTÓRICA Y ACTUALIDAD EUROPEA¹

Olivia Orozco de la Torre

¿Qué es la economía islámica?

Desarrollo y contexto histórico

La economía islámica es un paradigma o modelo económico y, como tal, ideal, es decir, explica cómo sería el funcionamiento de una economía si se fundamentara en los principios y valores religiosos del islam. Es necesario distinguirlo, en este sentido, de lo que es la economía o los distintos sistemas económicos «realmente existentes» en los países de cultura árabe-musulmana.

La economía islámica es resultado del esfuerzo teórico de una serie de pensadores y economistas del mundo islámico que, a partir de una interpretación particular de los principios, normas y objetivos que la ley islámica define para el ordenamiento de la sociedad, definen lo que sería un sistema económico acorde con el desarrollo de dicha sociedad islámica.

Supone implícitamente entender que ningún modelo económico es neutro, sino que se encuentra inserto en un contexto cultural e histórico particular y, por tanto, pertenece al proyecto de ordenación social dominante en ese contexto.

De hecho, la necesidad de crear un modelo económico islámico surge principalmente de la percepción de que las prácticas y modelos económicos considerados impuestos, primero por las potencias coloniales y luego por la globalización, no dan respuesta a las necesidades de desarrollo de las sociedades islámicas, al no estar adaptados a sus valores y principios culturales y religiosos.

Los primeros textos aparecen, en este sentido, durante el periodo colonial, en las primeras décadas del siglo XX, y tratan de recuperar los escritos económicos de pensadores y sabios islámicos, así como de recoger el conjunto de normas y preceptos que en la jurisprudencia islámica determinan el ordenamiento de los asuntos económicos, con el objetivo de identificar las soluciones y propuestas que el islam ofrece para los problemas económicos.

Es, sin embargo, en el contexto poscolonial de la Guerra Fría, cuando la economía islámica adquiere entidad como disciplina, en contraposición y como alternativa a los paradigmas económicos capitalista y socialista entonces en disputa. Esto tiene lugar, en particular, en los sesenta, de la mano de un conjunto de economistas pakistaníes que, insertos en el proceso de construcción de la identidad del recién creado Estado de Pakistán y dentro del debate nacional sobre cuál será el mejor sistema económico a seguir, proponen la «Economía Islámica» como opción más acorde a su cultura y religión, frente a las demandas en conflicto del sistema económico capitalista emergente y su

1 Artículo previamente publicado en Olivia Orozco de la Torre y Gabriel Alonso García (eds.) (2013). «Desarrollo de la economía y banca islámica: evolución histórica y actualidad europea», *Cuadernos de la Escuela Diplomática*, 48, pp. 167-187.

crítica desde la izquierda.²

Será también de la mano, principalmente, de las comunidades pakistaníes en Reino Unido que el paradigma se desarrollará más adelante en el mundo académico británico, en particular, y anglosajón, en general; comunidades que contribuirán asimismo en el futuro posicionamiento de Londres como centro financiero de las finanzas islámicas en el siglo XXI.

Volviendo a la construcción de la economía islámica como paradigma, otro contexto determinante para su desarrollo será el de los *booms* del petróleo durante los años setenta del siglo XX, cuando la disponibilidad de recursos financieros permitió la creación de centros de investigación y universidades dedicados al desarrollo teórico de la economía islámica en distintos países del mundo, además de los primeros bancos comerciales islámicos, como veremos más adelante. En particular, un momento clave será la celebración de la Primera Conferencia Internacional sobre Economía Islámica, organizada en 1976 en la Meca por la Universidad Rey Abdul Aziz, punto de referencia en la constitución de la economía islámica como paradigma económico moderno. Durante las siguientes dos décadas, las investigaciones y publicaciones en la materia se multiplicarán, construyendo de una forma más sistemática todos los elementos del sistema económico, desde el comportamiento del consumidor y del inversor, a la política macroeconómica, fiscal y monetaria, y el sistema bancario, sin intereses.

Una economía islámica, en la que las decisiones económicas de los individuos, ya sean consumidores, empresarios o inversores, vienen condicionadas por los principios y valores religiosos islámicos, se considera que contribuirá a alcanzar mayores niveles de justicia, desarrollo y equilibrio de la comunidad, según los ideales de una sociedad islámica.

Tras el fracaso de los modelos desarrollistas y de las experiencias socialistas en muchos países árabes, las sucesivas crisis financieras internacionales de la última década del siglo XX y la primera del XXI pondrán en evidencia los fallos del sistema financiero internacional. Con ellas, los economistas y pensadores islámicos, enarbolarán nuevamente la economía y las finanzas islámicas como alternativas para alcanzar sistemas financieros más justos y modelos de desarrollo más sostenibles.³

2 Explicación ofrecida por el propio Khursid Ahmad, considerado por algunos autores como el «padre» de la economía islámica como disciplina y cofundador más tarde de la Fundación Islámica en Reino Unido, en su prólogo a la recopilación de textos económicos de Mawlana Mawdudi que preparó como material para sus estudiantes de sistemas económicos comparados en la Universidad de Karachi (publicado en urdu en 1969 y en inglés en 2011). Véase Arshad Zaman (2013). «Mawlana Mawdudi and the Genesis of Islamic Economics», texto preparado para el Ninth International Conference in Islamic Economics and Finance, Estambul (Turquía), 9-11 de septiembre de 2013 (10 de mayo de 2013), <http://academia.edu/2762176/Mawlana_Mawdudi_and_the_Genesis_of_Islamic_Economics>, p. 4. Sobre Khursid Ahmad como «padre» de la economía islámica y discípulo de Mawdudi, véase John L. Esposito y John O. Voll (2001). *Makers of Contemporary Islam*. Nueva York: Oxford University Press, p. 39.

3 Muhammad Umer Chapra (2011). *The Global Financial Crisis: Can Islamic Finance Help?*, en Johathan Langton, Cristina Trullols y Abdullah Q. Turkistani (eds.). *Islamic Economics and Finance: a European Perspective*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

La economía islámica como modelo económico ideal

A continuación, veremos una síntesis de los elementos que caracterizan una economía islámica y la convierten en un modelo teóricamente más justo y equilibrado de desarrollo económico.

Reinterpretación de elementos y preceptos religiosos islámicos de carácter económico

La mayor parte de los economistas islámicos y, especialmente, aquellas primeras generaciones de economistas que en los años setenta definieron los fundamentos del paradigma comienzan la construcción de lo que sería una economía islámica sobre la base del principio de unicidad del islam (*tawhid*), unidad de Dios y su soberanía.⁴ Argumentan que el islam, al ser una religión monoteísta, ofrece una visión holística del mundo, en la que todos los aspectos y dimensiones de la vida humana están relacionados. De ahí que, en las fuentes religiosas del islam (el Corán y la Sunna), se encuentren preceptos con implicaciones para el ordenamiento de la actividad económica y que lo económico se considere condicionado por los valores que postula la religión musulmana, valores que deben regir la acción del individuo en todas las esferas de la vida.

Hay que tener en cuenta también, en este sentido, que el islam, como hemos visto en otros lugares de esta publicación, surge en el seno de una comunidad dedicada principalmente al comercio y en un momento de expansión política que conlleva toda una serie de retos para la organización social y económica de dicha comunidad, en transformación hacia un ente político de mayor envergadura.

De este modo, de los ideales islámicos de justicia y equilibrio, los economistas islámicos concluyen que una economía islámica deberá, primero, alcanzar unos mayores niveles de justicia social y distributiva. Esto será resultado, primero, de la solidaridad y compromiso de sus miembros con el bienestar del conjunto de la comunidad; segundo, de la forma coparticipativa en que tienen lugar las actividades económicas, compartiendo entre los socios, ya sean empresarios o propietarios del capital, las pérdidas y beneficios, así como los riesgos de dichas actividades; y, tercero, de la búsqueda de un equilibrio entre las necesidades materiales y espirituales de los individuos, así como entre aquellas de las generaciones presentes y las futuras, lo que conduce hacia decisiones económicas más sostenibles. Se relaciona también con la idea de que los seres humanos se encuentran en la tierra de una forma temporal, como usufructuarios y vicerregentes (*jilafah*) de la obra divina,⁵ de lo cual deducen su necesario compromiso, responsabilidad y respeto por el mantenimiento y cuidado de dicha obra.

Estos principios generales se ven reflejados en una serie de preceptos religiosos concretos de carácter económico que aparecen en las fuentes religiosas islámicas y que debe cumplir todo musulmán, entre ellos: la donación del *zakat*, de un 2,5% de la renta a personas necesitadas (uno de los cinco pilares del islam); la

4 Khursid Ahmad (1980). Economic Development in an Islamic Framework, en *Khursid Ahmad (ed.). Studies in Islamic Economics*. Leicester: The Islamic Foundation, p. 178.

5 Muhammad Umer Chapra (1980). The Islamic Welfare State and its Role in the Economy, en *Khursid Ahmad (ed.). Studies in Islamic Economics. Op. Cit.*, p. 144.

prohibición de la usura (*riba*, prescrita en el Corán); así como de la incertidumbre (*gharar*); y de la ostentación, extravagancia o consumo excesivo (*israf*).⁶

A esto se une toda una serie de llamamientos en el Corán y la Sunna del profeta a respetar el cumplimiento de los contratos y no incurrir en fraude o situaciones de abuso en las transacciones comerciales, además de la prohibición expresa del consumo de ciertos productos, como el alcohol o el cerdo.

A partir de los mencionados preceptos económicos, los economistas islámicos deducirán toda una serie de implicaciones para la definición de una economía islámica, siempre de acuerdo a una interpretación particular de los mismos, no siempre ni necesariamente conforme con la de la mayoría de la comunidad musulmana en cada país.

Así, en una economía islámica, la obligación de pagar *zakat* se considera que constituirá el elemento articulador de un sistema fiscal que garantiza la redistribución de la riqueza.

La prohibición de la *riba* o usura se entiende como la de todo tipo de interés, con lo que todo el sistema bancario y las instituciones financieras deberán articularse sin intereses, sobre la base de los contratos mercantiles de participación en pérdidas y ganancias, definidos por la jurisprudencia islámica.

Los economistas islámicos explican la racionalidad económica de la prohibición del tipo de interés en relación también con los principios islámicos de justicia y equilibrio. El interés se considera injusto porque es una ganancia no justificada ni por un esfuerzo, en forma de trabajo o servicio, ni por incurrir en ningún riesgo. Se entiende además que fomenta la desigualdad al generar una transferencia neta de recursos de los sectores con escasez a aquellos que tienen abundancia de ellos.⁷ De este modo, el rendimiento del capital solo se puede justificar como contrapartida por unos servicios o trabajo aportado o la participación en los riesgos propios de la actividad financiada.

Por su parte, la prohibición de *gharar* ('incertidumbre'), normalmente dirigida a la de los juegos de azar en el mundo árabo-islámico, se interpreta como la de toda actividad especulativa, incluyendo las operaciones de compra-venta de activos o derivados financieros en los mercados de capitales, donde la ganancia obtenida no tiene relación con ningún bien o actividad económica real.

La prohibición de la ostentación se interpreta como la necesidad de mantener unas pautas de consumo moderadas, en las que se busca el equilibrio entre las necesidades materiales y espirituales, a la vez que respetar el legado que recibió en usufructo, como comentábamos.

6 Algunos autores, según recoge Siddiqi, mantienen una actitud bastante crítica a este respecto sobre la ostentación y el lujo en las formas de vida y consumo, probablemente en respuesta a los cambios en las pautas de consumo que acompañaron los booms del petróleo en los años setenta: «Indulgence in luxurious living and the desire to show off is condemned (29:438-453; 120:68-73). Islam cannot tolerate conspicuous consumption of the leisure class (62:141-144)» (Muhammad Nejatullah Siddiqi [1980]. *Muslim Economic Thinking: A Survey of Contemporary Literature*, en *Khursid Ahmad [ed.]. Studies in Islamic Economics*. *Op. Cit.*, p. 196).

7 Muhammad Umer Chapra (1980). *The Islamic Welfare State and its Role in the Economy*, *Op. Cit.*, p. 253.

Sistema económico islámico como alternativa de desarrollo

Aunque hay importantes diferencias entre los distintos autores y tendencias existentes dentro de la economía islámica, en líneas generales un sistema económico islámico aceptará el libre mercado, como mecanismo de asignación y distribución de recursos, la propiedad privada, siempre considerada en usufructo, y una relativa intervención del Estado, como regulador de las actividades económicas y distribuidor de recursos y ciertos servicios sociales. En este sentido, algunos autores lo consideran un modelo intermedio entre el capitalista y el socialista.

Dos aspectos, sin embargo, serán propiamente únicos de la economía islámica. El primero es que el sistema financiero se articulará sin intereses, a través de contratos de participación en las pérdidas y beneficios de la actividad financiera, adaptando los contratos mercantiles de la jurisprudencia islámica medieval a las necesidades de un sistema financiero moderno.

El segundo es que la construcción de todo el modelo, y el que cumpla con los objetivos e ideales islámicos, vendrá determinado por el que los individuos rijan sus decisiones y actividades económicas en base a los valores y principios islámicos mencionados arriba.

Algunos autores comparan incluso los rasgos distintivos del individuo islámico con el estereotipo de agente económico en un modelo económico «convencional» o «neoclásico», contraponiendo el clásico «homo oeconomicus» con un prototipo ideal de «homo islamicus». ⁸ De este modo, mientras el agente económico liberal se define como maximizador de utilidad y beneficios, el individuo islámico es un maximizador económico y moral a la vez, maximizando el éxito (*falah*) en esta vida y en la siguiente. ⁹ Mientras el primero se define como individualista, competitivo, egoísta e insaciable (el famoso principio de microeconomía donde se entiende que más siempre es mejor que menos), el segundo es individualista, pero cooperativo, generoso y de hábitos moderados, tanto en el consumo como en la inversión, e intenta alcanzar el mencionado equilibrio entre necesidades materiales y espirituales de una forma sostenible para no lapidar los recursos de generaciones futuras. De forma similar, mientras el individuo económico busca únicamente el beneficio propio en un modelo económico liberal, en la economía islámica busca con su beneficio el del conjunto de la comunidad, de modo que actúa de una forma socialmente responsable en sus decisiones económicas.

Una economía islámica se considera así que puede dar lugar a sistemas económicos más justos e impulsores del desarrollo en países de cultura árabo-islámica. Uno de los argumentos esgrimidos es que, al estar más adaptada a los valores culturales y religiosos de la población, podría contribuir a insertar en la economía formal y los circuitos de crédito a sectores de población que se encuen-

8 Muhammad Abdul Mannan (1984). *The making of Islamic economic society: Islamic dimensions in economic analysis*. Arabia Saudí: Islamic Research and Training Institute, King Abdul Aziz University

9 Monzer Kahf (1980). A Contribution to the Theory of Consumer Behaviour in an Islamic Society, en *Khursid Ahmad (ed.). Studies in Islamic Economics. Op. Cit.*, p. 32.

tren fuera de estos circuitos, facilitando así procesos de acumulación de capital y generando dinámicas de desarrollo endógeno.

El segundo argumento es que, en el momento en que el crédito se asigna no en función a un mayor o menor tipo de interés que espera poder asumir o no el prestatario, sino en función de los beneficios esperados de la actividad que este pretende emprender, el dinero se destinará a financiar proyectos con mayor rentabilidad, más productivos y más relacionados con la economía real.¹⁰ Lo cual, a su vez, será un factor generador de empleo.

El tercer argumento es que, al no articularse en torno a los tipos de interés, el sistema financiero no estará tan sujeto a fluctuaciones financieras o especulativas y permitirá un crecimiento más moderado y sostenible.

Dicho esto, el paradigma de la economía islámica sigue siendo un modelo ideal, que no se ha podido contrastar con la práctica y experiencia real. Con la excepción de Irán, donde en principio el sistema económico en su conjunto se islamizó tras la revolución de 1979, pero que sigue manteniendo sectores relacionados con la banca y economía convencional; y los casos de Pakistán y Sudán, donde se realizaron algunos intentos de islamización del sistema bancario tras la llegada al poder de regímenes de carácter islámico, no se puede considerar que ningún país del mundo haya puesto en marcha una islamización completa de la economía que siga los principios, preceptos y objetivos mencionados.

En el campo donde sí se han producido avances reales es en el de la banca y las finanzas islámicas. En las últimas décadas se han creado una multitud de instituciones financieras que funcionan sin intereses y a través de los contratos financieros llamados *islámicos*. Las instituciones financieras islámicas se han expandido más allá de los países de tradición árabo-musulmana a todo el mundo. A continuación, veremos su evolución, funcionamiento y resultados.

¿Qué es la banca islámica?

Una serie de aleyas en el Corán condenan y prohíben explícitamente cobrar y obtener beneficios de la usura.¹¹ Algunas interpretaciones defienden que realmente esta prohibición se refiere a situaciones abusivas de usura y, sobre todo, a los llamados préstamos «del doblemente», por cobrar el doble de lo establecido si no se cumplían los plazos del pago, bastante comunes en la época preislámica y que, de hecho, se mencionan en una de las aleyas sobre la usura.¹² Las tres religiones del libro, judaísmo, cristianismo e islam, han tenido que franquear de una forma u otra la prohibición de la usura expuesta en sus escrituras y textos religiosos. Durante la Edad Media, los cuerpos jurídicos de cada religión desarrollaron todo un conjunto de contratos y ficciones legales para financiar transacciones

10 Patrick Imam y Kameni Kpodar (2010). «Islamic Banking: How Has It Diffused?», *IMF WP*, agosto de 2010, p. 5.

11 «Dios ha permitido el comercio y prohibido la usura (*niba*)» (Corán, 2:276; además de la 2:275, 278-280, 3:130, 30:39).

12 M. A. S. Abdel Haleem (trad.) (2005). *The Qur'an: a new translation by M. A. S. Abdel Haleem*. Oxford: Oxford University Press.

comerciales sin incurrir en la usura.¹³ De hecho, algunos de estos instrumentos y contratos tienen estructuras comunes en la jurisprudencia rabínica, islámica y cristiana, como el contrato islámico *mudaraba*, que veremos más adelante y que es equivalente a la *commenda* cristiana.¹⁴

A lo largo de los siglos, sin embargo, se van relajando estas restricciones para progresivamente aceptarse la distinción entre interés y usura, interpretando esta como un tipo de interés abusivo y prohibido, mientras el interés se considera como el coste y rendimiento legítimo del dinero. Del mismo modo ocurre en el mundo árabo-islámico, pese a las reticencias que genera inicialmente la aparición de la banca moderna a finales del siglo XIX y principios del XX.¹⁵ De hecho, toda una serie de *fatwas*, o dictámenes jurídico-religiosos emitidos por las autoridades religiosas de cada país, pasan a legitimar de una forma u otra el poder cobrar y pagar con intereses.

Sin embargo, ciertos sectores de la población musulmana y de la élite religiosa se mantuvieron siempre reacios a aceptar esta interpretación, argumentando que la prohibición que establece el Corán se refiere a todo tipo de interés bancario, como defienden los economistas islámicos. Esta interpretación, dominante en ciertos movimientos de tinte islámico, fue cristalizando en iniciativas concretas en los años sesenta del siglo XX, dando lugar a la creación de las primeras instituciones financieras sin intereses. Los primeros bancos comerciales islámicos, alternativos o «halal», según el país y contexto político-cultural en el que operen, se crean a partir de los años setenta, gracias a la liquidez proveniente de los *booms* del petróleo.

¿Dónde y cuándo surge? Desarrollo y contexto histórico particular

En el surgimiento de la banca y finanzas islámicas es importante distinguir entre las iniciativas o experiencias que surgen «desde abajo», provenientes de una base y entramado social proclive a ellas, como ocurre en los primeros casos de fondos y cajas rurales en Malasia (Tabung Haji, en 1962) y Egipto (Mith Gamr, en 1963),¹⁶ de aquellas que aparecen «desde arriba», resultado de la intervención y apoyo de ciertos gobiernos, instituciones internacionales o grandes fortunas, como ocurre en los países del Golfo, en general, a partir de los años setenta. De hecho, algunas de las críticas que surgen en la actualidad denuncian que la industria en estos momentos está prácticamente dominada por el segundo grupo, y de ahí que no haya cumplido las expectativas de desarrollo local y comunitario

13 Marjorie Grice-Hutchinson (1978). *Early Economic Thought in Spain, 1177-1740*. Londres: George Allen & Unwin.

14 Abraham L. Udovitch (1962). «At the Origins of the Western Commenda: Islam, Israel, Byzantium», *Speculum*, 37 (2), pp. 198-207.

15 Rodney Wilson (2007). «Islamic Finance in Europe», *RSCAS Policy Paper*, 2007/02, European University Institute, diciembre de 2007.

16 Todavía en funcionamiento: Tabung Haji, <www.tabunghaji.gov.my> [Consultado el 5 de mayo de 2014].

que se le atribuían.¹⁷

El mayor impulso viene de la mano de la Organización de la Cooperación Islámica (entonces Organización de la Conferencia Islámica), que en la reunión de ministros de finanzas de 1973 acordó la creación del Banco Islámico de Desarrollo, institución multilateral para la financiación islámica de proyectos de desarrollo y que empezaría a funcionar en 1975.

Ese año, comenzaría a operar también el primer banco comercial islámico, el Dubai Islamic Bank, y a partir de ahí se sucede la creación de múltiples bancos e instituciones financieras islámicas. Desarrollo que se ve de nuevo potenciado por el llamado tercer *boom* del petróleo en la primera década del siglo XXI (2002-08) y la recuperación de los precios tras la crisis económica internacional.

Más allá de esto, para entender la evolución y trayectoria de las finanzas islámicas, se debe tener en cuenta toda una serie de factores políticos, sociales y económicos que varían mucho entre unos países y otros y que no se pueden desarrollar en este capítulo.

Baste mencionar el apoyo gubernamental que ha tenido también desde los años ochenta en Malasia, donde se creó el primer banco islámico en 1983, el Bank Islam Malaysia Berhad,¹⁸ se introdujeron incentivos fiscales para los depósitos islámicos en 2001 y donde se cuenta con una de las mayores bases sociales. Aunque con un desarrollo mucho menor, en los últimos años también Indonesia, país con la mayor población musulmana del mundo (230 millones, un 88% de la población), ha introducido medidas para potenciar este tipo de banca. En concreto, en 2003, las autoridades religiosas emitieron una *fatwa* que ilegaliza el tipo de «interés».

En el Golfo, uno de los países que buscó especializarse en las finanzas islámicas desde un primer momento fue Bahrein, dentro de su política de posicionamiento como centro financiero de la región. El apoyo gubernamental a la industria en Arabia Saudí llegó algo más tarde, dando un importante giro en la última década y sobre todo a partir de 2006, cuando el Banco Nacional de Comercio, la mayor institución de crédito del país, revisó todas las actividades de su banca comercial para armonizarla con los principios financieros islámicos. Qatar, por su parte, también se ha repositionado en los últimos años como centro de las finanzas islámicas y es el actual líder en la emisión de *sukuk* o títulos de deuda islámicos. Los mayores bancos islámicos, en cuanto a capital, se encuentran en los países del Golfo, entre ellos los mayores del mundo son los bancos saudíes y kuwaitíes, al-Rajhi Bank y Kuwait Finance House, respectivamente.

Por su parte, y con la excepción de Egipto, donde su desarrollo ha estado muy condicionado a la posición fluctuante de los movimientos islámicos en el juego político, como ocurre en la actualidad, en el norte de África su presencia sigue siendo minoritaria. En 2007, se introdujeron nuevas leyes que permitían el uso

17 «Esta industria elitista se dirige ante todo a las fortunas de las petromonarquías, mientras que las clases medias y las pymes musulmanas tienen dificultades para encontrar servicios bancarios que respeten su ética» (Fatima Lahnait [2009]. «¿La ética al servicio del desarrollo sostenible?», *Afkar/Ideas*, invierno 2008-09, p. 58).

18 Patrick Imam y Kameni Kpodar (2010). «Islamic Banking: How Has It Diffused?», *Op. Cit.*, p. 6.

de «instrumentos financieros alternativos» en Túnez y Marruecos. Sin embargo, mientras en Marruecos hasta la fecha no se ha aprobado la creación de ningún banco islámico, en Túnez uno de los tres bancos islámicos que operan en el país y el único tunecino, Zitouna Bank, había sido fundado por el yerno de Ben Ali en 2009. Tras la revolución, se nacionalizó y se encuentra bajo la supervisión del Banco Central de Túnez. Por el momento, pese a las declaraciones y programas iniciales, la llegada al poder de los partidos islámicos, tanto en Túnez como en Marruecos y Libia, no ha supuesto ningún avance significativo en esta dirección. En Egipto, el gobierno de Morsi había ultimado una ley para facilitar la emisión de bonos islámicos o *sukuk* por parte del Estado y atraer así financiación del Golfo para distintos proyectos, pero la Universidad al-Azhar, corazón del islam institucional en Egipto,¹⁹ pidió en marzo ser ella la institución encargada de supervisar y autorizar la ley, aspecto que queda pendiente tras el golpe de Estado del 3 de julio de 2013.²⁰ La industria en el país está dominada por el duopolio de dos de las principales redes de bancos islámicos del Golfo, Faisal y al-Baraka, y su presencia en el mercado nacional sigue siendo minoritaria (un 4% del mercado).

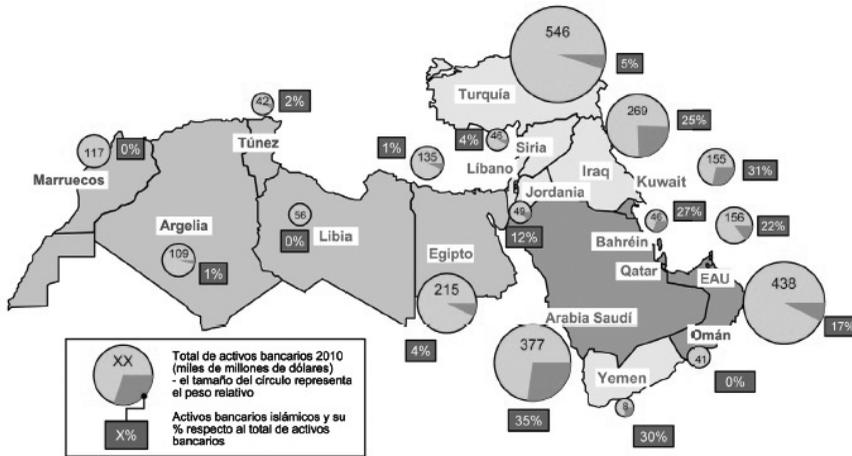
En su conjunto y aunque las estimaciones varían según las fuentes, los bancos islámicos mueven el 14% de los activos del sistema bancario en Oriente Medio y norte de África, y su peso es aún mayor en los países del Golfo (un 26%). Con la excepción de Arabia Saudí, Kuwait y Bahrein, donde representan el 35, 31 y 27% del total de activos, respectivamente, su porcentaje de participación en los mercados nacionales, en general, sigue siendo reducido (véase gráfico 1).

En cuanto al peso de cada país en el total de activos mundial, Irán ocupa la primera posición, con un 43% de los activos financieros islámicos, seguido de lejos por Arabia Saudí y Malasia, con un 12 y 10% del total, respectivamente, y tras ellos Emiratos Árabes Unidos (EAU) y Kuwait con un 8% de estos (véase gráfico 2). En el epígrafe «otros», que aglutina el 8,7% de los activos mundiales, veremos cómo se encuadra un abanico cada vez más amplio de países de todas las regiones del mundo. Pero antes veremos brevemente cuáles son sus principales características y mecanismos de funcionamiento.

19 Elena Arigita (2005). *El islam institucional en el Egipto contemporáneo*. Granada: Universidad de Granada.

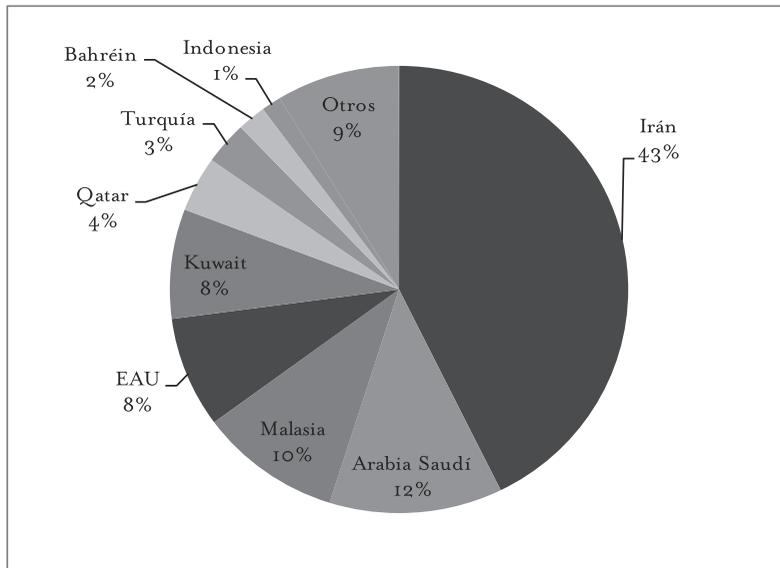
20 Tom Perry (2013). «Egypt's Islamic Authority Asserts Role, Clashes with Brotherhood», *Reuters*, 28 de marzo de 2013, <<http://uk.reuters.com/article/2013/03/28/uk-egypt-azhar-idUKBRE92RoSL20130328>> [Consultado el 5 de mayo de 2014].

Gráfico I. Activos bancarios y participación de las finanzas islámicas en la región de Oriente Medio y norte de África.



Fuente: Datos de 2010. *The Banker*, Ernest & Young, 22 de noviembre de 2011; *Boletín de Economía y Negocios de Casa Árabe*, 27, noviembre/diciembre de 2011.

Gráfico 2. Peso relativo por países en el total de activos de la banca islámica (2012).



Fuente: «KFH-Research Islamic Finance Report, 2012», *Tehran Times*, 17 de marzo de 2013.

Funcionamiento de un banco islámico: principales tipos de contratos

Como veíamos, la banca islámica es resultado de aplicar la prohibición de *riba* al sistema financiero como prohibición de todo tipo de interés. Esto no significa, sin embargo, que el precio del dinero sea nulo, sino que la ganancia del capital siempre debe resultar o justificarse por un trabajo o servicio realizado o bien un riesgo compartido, derivado siempre de una actividad económica real. El rendimiento del capital no puede determinarse como un tanto por ciento garantizado del volumen de los fondos prestados o depositados. Este porcentaje debe calcularse sobre los beneficios o pérdidas de la actividad financiada con dichos fondos.

Las transacciones financieras de un banco islámico son las mismas que las de un banco convencional, solo que se articulan a través de los llamados *contratos de coparticipación en pérdidas y beneficios* y de servicios de intermediación comercial.

Las operaciones que financia o en las que se involucra una institución financiera islámica deben también ser lícitas desde un punto de vista religioso y moral, es decir, no pueden participar en actividades económicas relacionadas con la industria porcina, el alcohol, el armamento, los juegos de azar, la pornografía o la especulación (financiera o relativa a un riesgo aleatorio).

Para garantizar que, tanto los instrumentos con los que operan como las actividades que financian cumplen con los requisitos de la ley islámica, los bancos e instituciones financieras islámicas están supervisados por un consejo de supervisión islámica (*Shariah Board*), interno pero formado por expertos reconocidos en jurisprudencia islámica.

Los contratos de financiación islámicos con los que operan son resultado de la adaptación a las necesidades contemporáneas de los contratos mercantiles de la jurisprudencia islámica. Sobre todo en los últimos años, se ha producido una gran profusión en la creación de opciones y alternativas diversas para cubrir estas necesidades. Sin embargo, para entender básicamente su filosofía, baste explicar el formato de las cuatro tipologías básicas de estos contratos. De ellas, la segunda y la tercera corresponden a los contratos propiamente de participación en pérdidas y beneficios.

Qard al-hasan

Qard al-hasan es el préstamo libre de interés. Se utiliza tanto en cuentas corrientes como en préstamos personales, normalmente a clientes especiales del banco o personas con recursos limitados, como parte de las acciones de caridad o la política de responsabilidad social corporativa realizada por la institución financiera.

Musharaka

Musharaka es el contrato de asociación o coparticipación tipo que formaliza la asociación en una operación de inversión o actividad económica en la que las dos partes ponen tanto capital como trabajo, pudiendo este último suponer distintos grados de gestión de la inversión. Se utiliza sobre todo cuando el banco, además de dinero, ofrece asesoramiento o algún tipo de gestión en la inversión del cliente, que ya cuenta además con capital propio o de otros inversores, en una

relación similar a la *joint venture*. El porcentaje de beneficio que se lleva cada parte se acuerda a priori, en función tanto del capital como del grado de implicación en el desarrollo de la inversión, pero es un porcentaje del beneficio obtenido finalmente, no del capital puesto por cada uno. Las pérdidas, en cambio, se asumen de acuerdo a las cantidades invertidas.

Mudaraba

Mudaraba significa ‘asociación silenciosa o limitada’ (*in commendam*) y es el contrato que regula la asociación entre un socio que pone simplemente el capital y otro que realiza la inversión. De una forma similar a un fondo de inversión, se utiliza cuando el cliente deposita dinero en el banco, que se encarga de invertirlo, pero también cuando es el banco el que presta el dinero a un cliente inversor. Los beneficios se reparten en función de unas proporciones acordadas. En caso de pérdidas, si no se derivan de una mala gestión de la inversión, las asume el dueño del capital.

Murabaha

Murabaha es el contrato que formaliza una operación de reventa de un bien a cambio de una comisión por el servicio realizado, que en teoría no debe ser un porcentaje del valor del bien. Se utiliza cuando el banco compra un bien a cargo del cliente y le cobra un margen fijo por el servicio, que se justifica por el riesgo que asume el banco, al mantener la propiedad del bien mientras realiza la transacción y hasta que el cliente lo paga. Es el contrato que viene a sustituir los créditos al consumo y las operaciones de importación-exportación.

Iyara

Iyara es el contrato a través del cual el banco compra un bien y lo alquila al cliente, de forma similar al *leasing*, a cambio de un porcentaje por el servicio y riesgo incurrido, como en el contrato *murabaha*. Incluye una versión, *iyara-wa-iqina*, en la cual el cliente posee la opción de compra del bien al final del periodo de pago. Se utiliza sobre todo para las hipotecas o compra-venta de bienes de equipo.

Impacto y expansión actual de la banca islámica

Desarrollo e innovaciones en los últimos años

A partir de los contratos de financiación islámica tipo que hemos visto, en los últimos años se han ido definiendo toda una serie de contratos derivados, a veces no sin cierta controversia para algunas escuelas y juristas, para cubrir formas y necesidades diversas de financiación.

A partir del año 2003, se comenzaron a ofrecer las primeras hipotecas islámicas, aunque su crecimiento no ha sido muy amplio. Un mercado que sí ha experimentado un fuerte desarrollo y presenta un gran potencial es el de los seguros islámicos o *takaful*, sobre todo en Malasia, donde alcanzan un volumen de 1.700 millones de dólares.

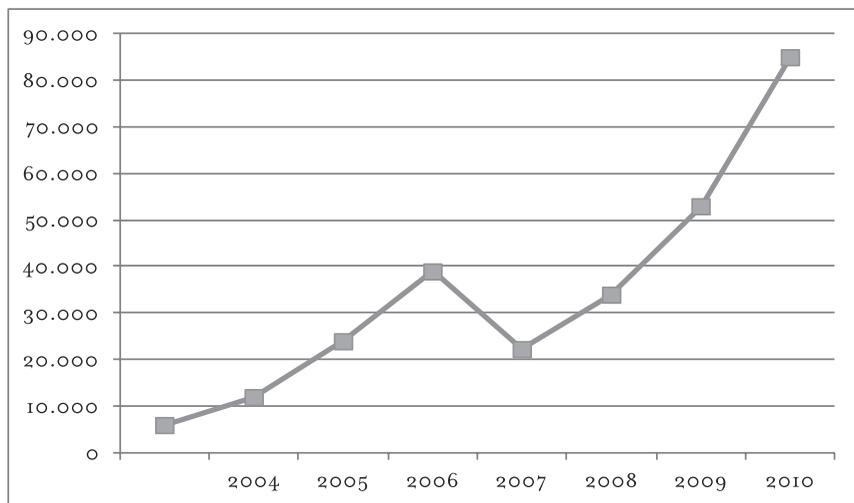
Sin embargo, los instrumentos que, por excelencia, han experimentado una mayor expansión desde el comienzo de su lanzamiento, también a principios

del siglo XXI, son los certificados de inversión islámica, bonos islámicos o *sukuk*. Los bonos *sukuk* cubren la función de un bono de deuda convencional, pero su rendimiento no es un porcentaje del coste del bono, sino de los rendimientos de un activo o participación en un activo que se compra con el bono a través de un contrato islámico. Las primeras emisiones fueron gubernamentales o soberanas, por parte de gobiernos o entidades públicas. De hecho, la mayoría de las emisiones siguen siendo gubernamentales (el 70% de las emisiones de bonos *sukuk* entre 2010 y 2012). La primera emisión de bonos *sukuk* la realizó el Banco Central de Bahrein en 2001, seguido de emisiones también soberanas en Malasia (2002 y 2006) y, posteriormente, de sucesivos gobiernos del mundo islámico (Arabia Saudí, EAU, Sudán, Pakistán, Qatar, Turquía y, finalmente, Jordania en 2011, así como Yemen y Kazajistán en 2012). Qatar, en particular, ha sido muy activo en los últimos años y ha alcanzado los 4.000 millones de dólares en emisiones de bonos *sukuk* en 2012, igual que Turquía, con 1.500 millones de dólares en emisiones ese mismo año. Algunas de estas emisiones de bonos han contado con el apoyo financiero y el asesoramiento de instituciones internacionales como el Banco Mundial, la Corporación Financiera Internacional (IFC, en sus siglas en inglés) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (IBRD, en sus siglas en inglés).

Por su parte, las empresas privadas tardaron algo más en acudir a este tipo de financiación, pero en los últimos años se ha producido también un fuerte crecimiento de las emisiones corporativas de *sukuk*. Entre algunas significativas, cabe destacar la realizada por Dubai Ports World, por valor de 3.500 millones de dólares, en 2006, y la de GE Capital-General Electric en 2009, por 500 millones de dólares, o la realizada en 2010 por Saudi Electrical Co., con 1.867 millones de dólares emitidos en bonos islámicos. Se produce un auge importante sobre todo a partir de 2009, recuperado el primer impacto de la crisis financiera internacional, con la publicación de un conjunto de estándares mundiales por parte de la asociación internacional que regula la contabilidad de las instituciones financieras islámicas (AAOIFI, en sus siglas en inglés), y que permite su negociación en mercados secundarios, como los de Malasia, Dubái y Londres.

De hecho, en su conjunto, el volumen de emisiones de bonos *sukuk* creció un 55% en 2012, por lo que alcanzó los 144.000 millones de dólares, frente a los 85.000 y 51.200 millones emitidos, respectivamente, en 2011 y 2010. El 50% de ellas se realizaron en Malasia y el 15% en EAU, principalmente en proyectos relacionados con el sector inmobiliario y de la construcción, el transporte y la energía.

Gráfico 3. Emisiones mundiales de bonos *sukuk*, en USD (dólares de los EE. UU. por sus siglas en inglés)



Fuente: Elaboración propia a partir de Zawya Sukuk Monitor y del Islamic Finance Information Service (IFIS). [S&P] *Islamic Finance Financial Times Special Report*, 12 de mayo de 2011; Jacinto Soler Matutes (2013). *El nuevo capital árabe: principales actores y oportunidades para las empresas españolas*. Madrid: Casa Árabe.

Relativo impacto de la crisis económica

Uno de los aspectos que ha generado mayor debate y atención entre los economistas y expertos financieros islámicos en los últimos años es el relativo impacto que la crisis financiera internacional tuvo en las instituciones financieras islámicas, en relación con las pérdidas que sufrieron las instituciones financieras convencionales. Esto ha venido a corroborar los argumentos de aquellos que defendían las finanzas islámicas como una alternativa más estable, menos especulativa y más vinculada a la economía real, así como a avivar el debate sobre su papel en el sistema financiero internacional.²¹

El hecho de que los bancos y fondos de inversión islámicos no se vieran afectados inicialmente por la crisis de las hipotecas basura (*subprime*) de 2007, y la crisis financiera que la acompañó en 2008, se debió básicamente a que no habían invertido en productos tóxicos ni en los fondos de inversión que protagonizaron la crisis, dado el riesgo que comprometían, el que funcionaran con intereses o tuvieran un carácter especulativo.

21 Aamir A. Rehman (2009). «The Relevance of Islamic Finance Principles to the Global Financial Crisis», *Panel Discussion on the Evolution of the Global Financial Crisis from the Current Crisis*, Islamic Legal Studies Program, Islamic Finance Project, 16 de marzo de 2009. Cambridge (Ma.): Harvard Law School; Rafe Hanef y Edib Smolo (2010). «Reshaping the Islamic Finance Industry: Applying the Lessons Learnt from the Global Financial Crisis», *Research Paper*, 11, International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance; Muhammad Umer Chapra (2011). *The Global Financial Crisis: Can Islamic Finance Help?*, *Op. Cit.*

Sin embargo, los bancos islámicos sí se han visto afectados por la caída de la actividad económica y la inversión que ha acompañado la crisis económica internacional, sobre todo de 2008 a 2010 y, especialmente, por la crisis inmobiliaria en el Golfo, dado que el sector inmobiliario es uno de sus principales mercados de inversión.

Con todo esto, sin embargo, en los últimos cinco años, su crecimiento ha sido mucho mayor que el de los bancos convencionales, sobre todo en algunos países del Golfo, como Qatar y Bahrein, con tasas del 39 y 26% de crecimiento, frente al 28 y 7% de la banca convencional.

Expansión internacional y presencia en Europa

En la actualidad, los activos financieros islámicos alcanzaron en 2012 los 1,3 billones de dólares, aproximadamente un 1,5% de los activos globales y casi un 25% de los fondos soberanos, que sumaron 5,3 billones de dólares en activos ese año.²² Con unas tasas de crecimiento que se han mantenido en torno al 15-20% anual desde 2000, se espera que en 2013 alcancen los 1,8 billones de dólares en activos.

Se estima que en la actualidad hay más de 500 instituciones financieras islámicas en el mundo, además del conjunto de grupos e instituciones financieras internacionales que también operan con bonos o instrumentos islámicos a través de ramas especializadas o «ventanillas islámicas» (Citigroup, Merrill Lynch, ABM Amro, Banque National du Paris, Deutsche Bank, HSBC, West Bromwich Building Society, Lloyds TSB y la Unión de Bancos Suizos [UBS], entre otros).

Su actividad se desarrolla en más de 70 países del mundo, más allá de los países de cultura árabo-musulmana, donde comenzó a operar inicialmente, para alcanzar también centros financieros internacionales como Londres, Singapur, Hong Kong o Nueva York (donde operan desde hace años índices bursátiles especializados en fondos de inversión islámicos, como el Índice Islámico Dow Jones o el Financial Times Stock Exchange Global Islamic Index Series).

Dado que se trata de un tipo de banca implicada en operaciones de compra y venta y posesión de bienes (a través de los contratos *murabaha* o *ijara*), algunos países como Reino Unido, Irlanda, EE. UU., Australia y Canadá han introducido cambios regulatorios para facilitar su operatividad, tanto desde un punto de vista legal como fiscal. Francia ha hecho algunos movimientos en este sentido, pero sin mucho éxito, por el momento.

Reino Unido es el país donde más se ha avanzado en este sentido. En la última década, a la iniciativa de bancos y agentes privados, que llevan décadas trabajando en el país, se ha unido la apuesta política por posicionar Londres como centro financiero de las finanzas islámicas en Europa. En esta dirección, el Banco de Inglaterra abolió la doble imposición que sufrían las hipotecas islámicas y los contratos *ijara* y *murabaha* con la UK Finance Bill de 2009, entre otras

22 Véase United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013). *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Nueva York/Ginebra: Organización de las Naciones Unidas, p. 10.

medidas. Actualmente, operan cinco bancos puramente islámicos (tres de ellos creados entre 2004 y 2007, el Islamic Bank of Britain, el European Islamic Investment Bank y el Bank of London and the Middle East) y al menos otras 17 instituciones financieras convencionales poseen «ventanillas islámicas» en el país, realizan operaciones internacionales con instrumentos de financiación islámicos (Barclay Capital, Standard Chartered Bank) o trabajan con índices de bonos *sukuk* (Citigroup, Standard & Poors). Reino Unido posee también toda una serie de centros de formación especializados en finanzas islámicas (Leicester, Loughborough, Durham).²³

Por su parte, Irlanda ocupa el puesto número uno en Europa en cuanto a activos de fondos de inversión islámica (1.887 millones de dólares en 2011). Otros países en los que se han realizado operaciones concretas o algunas instituciones que han trabajado con este tipo de finanzas son Suiza (UBS), Alemania (Deutsche Bank, ABM Amor y Kuveyt Partipation Bank of Turkey, además de la emisión de bonos *sukuk* por parte del Estado de la Alta Sajonia). En España, por el momento y pese al interés de algunos colectivos y bancos, atraídos sobre todo por la posibilidad de atraer el ahorro de las comunidades inmigrantes magrebíes, no se han producido avances en el terreno práctico. En cuanto a formación y análisis, en 2009 el IE Business School y la Universidad del Rey Abdulaziz crearon el Centro de Economía y Finanzas Islámicas (SCIEF, en sus siglas en inglés) en Madrid, que, en colaboración con Casa Árabe, ha venido realizando en estos últimos años todo un conjunto de actividades, seminarios y publicaciones sobre el tema.

Evaluación, potencial y perspectivas

Según algunos expertos, la industria de las finanzas islámicas ha dejado de ser ya un nicho de mercado particular para convertirse en un actor relevante en el panorama financiero internacional, aunque no es un sustituto sino un complemento de los bancos convencionales.²⁴ Otros expertos restringen su impacto potencial al que puedan tener otras alternativas de intermediación financiera basadas en criterios éticos o morales, como son la banca ética, los fondos de inversión éticos o las iniciativas de responsabilidad social corporativa, en general, especialmente reforzadas en respuesta a la crisis financiera internacional de los últimos años.

Su actividad, aunque genera adeptos, también despierta suspicacias, incluso entre algunos sectores de población musulmana que lo ven como una forma disfrazada de banca convencional con un simple barniz religioso, en la que los porcentajes de participación en las inversiones terminan equivaliendo o toman-

23 Para más información sobre formación especializada en finanzas islámicas en Europa véase: Ahmed Belouafi, Abderrazak Belabes y Cristina Trullols (eds.). *Islamic Finance in Western Higher Education*, Hampshire, Nueva York: Palgrave Macmillan, 2012.

24 Patrick Imam y Kamení Kpodar (2010). «Islamic Banking: How Has It Diffused?», *Op. Cit.*, p. 20.

do como referencia el tipo de interés del mercado en cada momento.²⁵ En este sentido, se advierte en distintos foros del riesgo de que los contratos financieros islámicos se conviertan en simples ingenierías financieras vacías de contenido.

Algunos de sus productos, como las hipotecas islámicas, son más caros que los convencionales, factor que probablemente sea detonante de las dificultades que, por ejemplo, están teniendo en el mercado británico, donde el HSBC Amanah y el Lloyds TSB comenzaron a ofrecer depósitos e hipotecas islámicos en 2003, pero dejaron de hacerlo en 2012.

Una de las mayores críticas que han recibido es la concentración de su actividad no tanto en operaciones de coparticipación en los beneficios y ganancias de proyectos de inversión (a través de los contratos *musharaka* o *mudaraba*), que representan los ideales de intermediación financiera islámica, sino en operaciones básicamente de intermediación comercial, dado que casi dos terceras partes de sus operaciones se realizan a través de contratos *murabaha* o de *mark-up* (comisión de compraventa).²⁶

En relación con esto, aunque la economía islámica surge del esfuerzo por buscar modelos alternativos de desarrollo, la banca islámica, en su faceta comercial, no ha conseguido materializar el papel que se le asignaba inicialmente como motor de desarrollo económico, absorbiendo el ahorro y favoreciendo la creación de crédito, la inversión y el empleo a nivel local. Más allá del Golfo, en los países árabes de Oriente Medio y el norte de África, los sistemas bancarios siguen presentando altos niveles de concentración (en un número reducido de bancos), bajos niveles de bancarización, así como importantes problemas de acceso al crédito para familias y pequeñas y medianas empresas (Barajas, Chami y Yousefi 2011:8).

En este sentido, su expansión en el norte de África, más allá del voluntarismo político mostrado por los partidos islámicos que han llegado al poder, requerirá además importantes reformas en el funcionamiento y apertura de los sistemas bancarios de estos países. Mientras, su potencial de crecimiento, en general, con la excepción del sudeste asiático, sigue muy vinculado a la evolución en general de los mercados de hidrocarburos y la expansión internacional de los bancos y capitales del Golfo.

En cuanto a su presencia en Europa, visto los últimos problemas presentados por la banca comercial en Reino Unido, donde, por otro lado, presenta un mayor potencial de mercado entre la comunidad musulmana del país, de origen mayoritariamente pakistaní, y el escaso desarrollo de este tipo de bancos en otros países, con comunidades musulmanas de origen principalmente magrebí, el interés seguirá probablemente centrado hacia la atracción del capital islámico, a través de la emisión de bonos *sukuk* o de operaciones de inversión con algunos de los grandes fondos y bancos islámicos del Golfo.

25 Mahmoud Amin El-Gamal (2008). «Incoherence of Contract-Based Islamic Financial Jurisprudence in the Age of Financial Engineering», *Wisconsin International Law Journal*, 25 (4), <<http://www.ruf.rice.edu/~el-gamal/files/Incoherence.pdf>>, p. 5.

26 Abdull Ghafar Ismail (2011). «The Theory of Islamic Banking: Look Back to Original Idea», *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 7 (3), julio-septiembre de 2011, p. 10.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- ABUAMRIA, Faeyz M. J. (2007). *El mecanismo de funcionamiento de los bancos islámicos y su tamaño en los mercados financieros*. Granada: Editorial Universidad.
- DE ANCA, Celia (2008). «Invertir en valores: Inversión socialmente responsable e inversión islámica», *Boletín de Economía y Negocios de Casa Árabe*, 6, marzo-abril de 2008.
- ASUTAY, Mehmet (2010). «Considering the Dichotomy Between the Ideals and Realities of Islamic Finance», *New Horizon*, 174 (32).
- . (2007). «A Political Economy Approach to Islamic Economics: Systemic Understanding for an Alternative Economic System», *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 1 (2), pp. 3-18.
- BARAJAS, Adolfo; CHAMI, Ralph; ESPINOZA, Raphael y HESSE, Heiko (2010). «Recent Credit Stagnation in the MENA Region: What to Expect? What Can Be Done?», *IMF Working Paper*, 10/219.
- BELOUAFI, Ahmed; BELABES, Abderrazak y TRULLOLS, Cristina (eds.) (1980). *The Islamic Welfare State and its Role in the Economy*, en *Khursid Ahmad (ed.). Studies in Islamic Economics*. Leicester: The Islamic Foundation, pp. 143-169.
- KHAN, M. Fahim (2009). «World Financial Crisis: Lesson from Islamic Economics», *Issues in the International Financial Crisis from an Islamic Perspective*. Jeddah: Islamic Economic Research Center, pp. 21-22.
- LORCA, Alejandro y OROZCO, Olivia (1999). *La banca islámica sin intereses: elementos básicos*. Madrid: Agencia Española de Cooperación Internacional.
- OROZCO, Olivia (2011). «Las finanzas islámicas superan el billón de dólares», *Boletín de Economía y Negocios*, 27, noviembre-diciembre de 2011.
- . (2008). «La banca islámica: nuevos mercados, ¿nuevas alternativas?», *Política Exterior*, 122, marzo-abril de 2008.
- WILSON, Rodney (2011). *Islamic Banking and Finance in North Africa: Past Development and Future Potential*. Túnez: African Development Bank.
- . (2006). «Overview of the Sukuk Market», en *NATHIF J., Adam y ABDULKADER S., Thomas. Islamic Bonds: Your Guide to Issuing, Structuring and Investing in Sukuk*. Londres: Euromoney Books, pp. 3-17.
- ZAMAN, Asad (2013). *Islamic Approaches to Fundamental Economic Problems*, en *Kabir Hassan y Mervyn Lewis (eds.). Oxford University Handbook on Islam and the Economy*. Islamabad: Pakistan Institute of Development Economics, <<http://ssrn.com/abstract=2231398>, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2231398>>.
- . (2012). «The Normative Conceptions of Scarcity», *Real-World Economics Review*, 61, pp. 22-39.

INFORMES

- World Islamic Banking Competitiveness Report 2012-2013*, Ernest & Young, diciembre de 2012.
- OAKLEY, David (2011). «Good Omens Amid Turbulence», *Financial Times, Special Report: Islamic Finance*, 12 de mayo de 2011.

- Islamic Financial Services Board (IFSB), Islamic Development Bank (IDB), y Islamic Research Training Institute (IRTI) (2010). «Islamic Finance: Global Financial Stability», abril de 2010.
- CASA ÁRABE (2010). «Las finanzas islámicas hoy. Panorama y claves de crecimiento», *Notas Socioeconómicas*, 9, 11 de junio de 2010.
- «KFH-Research Islamic Finance Report, 2012», *Tehran Times*, 17 de marzo de 2013.

BIOGRAFÍA DE LA AUTORA

Olivia Orozco de la Torre coordina el Área de Formación, Economía y Gobernabilidad de Casa Árabe y está especializada en economía y desarrollo en los países árabes, economía y banca islámica y pensamiento económico en el Mediterráneo. Es editora principal de la página web y el *Boletín de Economía y Negocios de Casa Árabe*, así como de las publicaciones de Casa Árabe sobre finanzas, negocios, políticas industriales, agua, migraciones, desarrollo y consecuencias económicas de los conflictos. Doctora en Historia y Civilización por el Instituto Universitario Europeo de Florencia (IUE, 2008), posee un Máster en Estudios Árabes Contemporáneos por la Universidad de Georgetown (MAAS, 2003) y es licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM, 1998). Coautora del primer libro en castellano sobre economía y banca islámica (AECID, 1998), ha publicado artículos sobre el tema, además de sobre historia del pensamiento económico en el Mediterráneo y las economías árabes en la actualidad.

RESUMEN

Este artículo realiza una exposición de los fundamentos y características teóricas de la economía islámica como disciplina que pretende crear un modelo económico basado en los principios religiosos islámicos y en una interpretación de la ley islámica donde el tipo de interés se considera prohibido, frente al fenómeno real de las finanzas islámicas que, en base a estos desarrollos teóricos, articula la actividad financiera a través de los llamados *contratos financieros islámicos de coparticipación*. Se analiza en particular el surgimiento, evolución y expansión internacional de este tipo de finanzas, así como su potencial y algunos de los problemas y retos que confrontan en la actualidad.

PALABRAS CLAVE

Economía islámica, banca y finanzas islámicas, *riba*, interés, *sukuk*, desarrollo, crisis financiera.

ABSTRACT

This article sets out the theoretical foundations and characteristics of the Islamic economy as a discipline that aims to create an economic model based on Islamic religious principles and on an interpretation of Islamic Law, where interest rates are considered prohibited in the face of the real phenomenon of Islamic finance which, based on these theoretical developments, articulates financial activity through the so-called *Islamic financial contracts of partnership*. There is a specific analysis

of the emergence, development and international expansion of this type of finance, in addition to its potential, and some of the problems and challenges it faces today.

KEYWORDS

Islamic economy, Islamic banking and finance, *riba*, interest, *sukuk*, development, economic crisis.

المخلص

يستعرض هذا المقال الأسس و الخصائص النظرية للإقتصاد الإسلامي كتخصص يسعى إلى خلق نموذج إقتصادي قائم على مبادئ الدين الإسلامي، و على تفسير الشريعة الإسلامية التي تحرم سعر الفائدة، في مقابل ظاهرة التمويل الإسلامي الحقيقية التي تستند على هذه التطورات النظرية لهيكله نشاط تمويلي عبر ما يعرف بعقود الشراكة الإسلامية. و سيتم تحليل، بشكل خاص، بروز هذا النوع من التمويل، و تطوره و توسعه العالمي، فضلا عن الإمكانيات التي يزر بها، ثم بعض المشاكل و التحديات التي تواجهه في الوقت الراهن.

الكلمات المفتاحية

الإقتصاد الإسلامي، المصارف و التمويل الإسلامي، الربا، الفائدة، الصكوك، التنمية و الأزمة المالية.