

## BANCA ISLÁMICA EN EL NORTE DE ÁFRICA: UN ENFOQUE INSTITUCIONAL

Rodney Wilson

Dada la población mayoritariamente musulmana y el tamaño de su mercado, sería de esperar que las finanzas islámicas hubieran tenido un gran desarrollo en las economías del Norte de África. La realidad, sin embargo, es que las finanzas islámicas siguen siendo marginales en dichos sistemas financieros, mientras que los desarrollos más importantes se están produciendo en otros espacios, especialmente en las economías del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) y Malasia. A pesar de tener una larga historia, que data de la fundación de la caja de ahorros Mit Ghamr en Egipto en 1963 (es decir, alrededor de una década antes de lo que fue la creación del primer banco islámico en el CCG), las finanzas islámicas no han sido capaces de despegar en la región.<sup>1</sup> El Egipto de Nasser aspiraba a liderar el mundo árabe, pero esto nunca incluyó el liderazgo económico y financiero, por no hablar de las finanzas islámicas.

En este artículo se examinan los obstáculos al desarrollo de las finanzas islámicas, de los que la política supone el factor más importante. En lugar de adoptar una perspectiva general, la metodología de esta investigación revisará las experiencias de los bancos islámicos líderes en el Norte de África. En otras palabras, haremos un enfoque de estudios de caso. Dada su gran población y su importante economía, Egipto será protagonista de gran parte de este capítulo, pero también examinaremos las experiencias de otros países donde las finanzas islámicas han echado raíces, especialmente Túnez y Marruecos, países en los que ha habido importantes desarrollos legislativos. El artículo se basa en un trabajo previo del autor sobre finanzas islámicas en el Norte de África, utilizando nuevos datos para revisar el análisis a la luz de los recientes desarrollos y las tendencias actuales.<sup>2</sup>

Como demuestra la experiencia del Banco Islámico Faisal de Egipto, a menudo los bancos islámicos se han hecho un flaco favor a sí mismos. El banco tiene una mala imagen y su *marketing* es débil. Ofrecer atractivos productos de financiación para abastecer a un mercado minorista creciente puede producir resultados favorables como queda en evidencia en el caso del Banco Islámico de Abu Dabi en Egipto. La experiencia del Zitouna Bank de Túnez, un banco islámico nacional con una exitosa estrategia de *marketing*, también podría servir de ejemplo.

### Obstáculos políticos a las finanzas islámicas

Dado que las finanzas islámicas en gran parte del Norte de África se han asociado por definición a grupos islamistas, como los proscritos Hermanos Musulmanes, han sido vistas con suspicacia en el mejor de los casos y más a menudo como una amenaza. Los gobiernos militares y los seculares de izquierda han sido

1 Abdelkader Chachi (2005). «Origin and Development of Commercial and Islamic Banking Operations», *Islamic Economics*, 18(2), pp. 3-25.

2 Rodney Wilson (2011). *Islamic Banking and Finance in North Africa: Current Trends and Future Prospects*. Túnez: Banco Africano de Desarrollo.

tradicionalmente obstruccionistas a este tipo de finanzas y han intentado ofrecer alternativas a ellas. La caja de ahorros Mit Ghamr, que era una institución sin ánimo de lucro que daba servicio a comunidades rurales, fue nacionalizada en 1972 y renombrada como Banco Social Nasser, con el objetivo de demostrar que el Gobierno podía proporcionar financiación social a través del secularismo sin necesidad de recurrir a instituciones islámicas.<sup>3</sup> El Banco Social Nasser, aunque sigue vivo, nunca terminó de despejar, en parte porque el Gobierno no lo financió adecuadamente, pero también porque no logró ganarse el apoyo popular.<sup>4</sup>

Cuando Sadat fue nombrado presidente de Egipto, la reforma económica se convirtió en una de las prioridades políticas, concretamente al darse cuenta de que la inversión interna era necesaria para crear empleo y mejorar el nivel de vida de la población. Se habían alcanzado los límites de la intervención financiera gubernamental, aunque todavía había cierta reticencia a ceder el control de las altas esferas de poder económico, mediante por ejemplo la privatización del sistema bancario, que había sido completamente nacionalizado bajo el gobierno de Nasser. La principal iniciativa económica de Sadat fue iniciar una política de puertas abiertas, a la que se referían normalmente como *infitah*, dirigida a atraer inversión proveniente del Golfo.<sup>5</sup> Desde la perspectiva de Sadat, el que el precio del petróleo se hubiera podido multiplicar por cuatro a mediados de los años setenta, algo que benefició ampliamente a Arabia Saudí, fue resultado de los sacrificios realizados por Egipto en la guerra de 1973 con Israel. Existía la sensación de que Egipto tenía derecho a cierta retribución a cambio de sus esfuerzos por parte de su vecino árabe.

### El Banco Islámico Faisal de Egipto

Este deseo por reparar y fortalecer las relaciones llegó justo en el momento en el que las finanzas islámicas estaban despejando en los países del Golfo, tras la creación del Banco Islámico de Dubai en 1975 y la Kuwait Finance House en 1977. Aunque en Arabia Saudí existían ciertas reticencias a que los bancos islámicos operaran en el país, se apoyaba al recientemente creado Banco Islámico de Desarrollo, con sede en Yeda, para que ofreciera únicamente productos financieros que cumplieren con la *sharia*. El príncipe Mohamed Al-Faisal Al-Saud, un influyente miembro de la familia real con conexiones en Egipto, anunció que estaba interesado en crear un banco islámico en Egipto. Después de ejercer cierta presión política, finalmente consiguió que el Parlamento egipcio aprobara la Ley n.º 48 de 1977 que permitía la fundación del Banco Islámico Faisal de Egipto, como una empresa de capital conjunto.<sup>6</sup> El banco inició sus operaciones oficialmente en julio de 1979 con el príncipe Mohamed Al-Faisal como presidente. Se

3 Walid S. Hegazy (2006). «Contemporary Islamic Finance: From Socioeconomic Idealism to Pure Legalism», *Chicago Journal of International Law*, 7, pp. 581-603.

4 Ann Elizabeth Mayer (1985). «Islamic Banking and Credit Policies in the Sadat Era: The Social Origins of Islamic Banking in Egypt», *Arab Law Quarterly*, 1, pp. 32-50.

5 John Waterbury (1985). «The Soft State and the Open Door: Egypt's Experience with Economic Liberalization, 1974-1984», *Comparative Politics*, 18(1), pp. 65-83.

6 Elias G. Kazarian (1993). *Islamic Versus Traditional Banking: Financial Innovations in Egypt*. Boulder (CO): Westview Press.

convirtió así en la primera institución financiera islámica conforme a la *sharia* en el Norte de África.<sup>7</sup>

La iniciativa era un claro exponente de la actitud más pragmática, incluso se podría decir que oportunista, del régimen de Sadat hacia la financiación islámica. La nueva empresa encajaba bien con la política de *infitah*, ya que la mayor parte de la inversión provenía del Golfo, al igual que la dirección del mismo por parte del príncipe Mohamed Al-Faisal, que no fue hecha pública. Como institución financiera regulada por el Banco Central el banco recién creado seguía, sin embargo, bajo control egipcio, aunque sí se mostró voluntad para responder a las peticiones de reformas legales del banco, con los artículos adaptados de constitución de la Ley 142 de 1981 y la Ley 97 de 1996.<sup>8</sup>

El Banco Islámico Faisal de Egipto ha tenido un éxito limitado ya que gestiona 1 050 000 cuentas bancarias, un número sorprendente aunque no tan impresionante si tenemos en cuenta que la población de Egipto es de más de 80 millones. El capital desembolsado es de 297 millones de USD, una cantidad relativamente pequeña para un banco y se podría decir que totalmente insuficiente si consideramos que tiene unos activos totales de más de 6 000 millones de USD. El banco tuvo dificultades con los activos morosos a finales de los años ochenta y principios de los noventa, pero sus cuentas fueron reestructuradas librándose de las deudas incobrables. Podría, sin embargo, ser más transparente en sus informes anuales y sus balances financieros, que a menudo se publican con gran retraso. Su modelo de negocio no tiene un eje claro de acción, ya que intenta proporcionar todo tipo de servicios bancarios, pero carece de una masa crítica para tener éxito en múltiples frentes.

El Banco Islámico Faisal ofrece todos los servicios normales de una cuenta corriente, incluidas tarjetas de débito pero no las de crédito. Financia sobre todo negocios, más que a particulares, apoyando a empresas inmobiliarias y de desarrollo urbanístico. El banco se ha mostrado vulnerable a las recesiones que surgieron en el caótico periodo posterior a la llamada «Primavera Árabe» y, más recientemente, a los ataques terroristas que han impactado negativamente sobre el turismo. Los dividendos sobre los depósitos de inversión no son atractivos, 1,55 % sobre depósitos en libras egipcias y un 0,15 % sobre depósitos en euros.<sup>9</sup> Para hacer las inversiones más atractivas, el banco realiza dos veces al año un sorteo. El premio es un viaje gratis para realizar el *umrah*,<sup>10</sup> que el banco paga a 40 afortunados clientes que tengan al menos 5000 libras egipcias en su cuenta. El primer sorteo se celebra en el aniversario del cumpleaños del profeta y el segundo en el mes de *ragab*. Se podría decir que este tipo de sorteos por azar con ganadores y perdedores contradice las enseñanzas de la *sharia*, pero esto no parece preocuparle al Banco Islámico Faisal.

Se podría decir que el Banco Islámico Faisal de Egipto pertenece a la segunda generación de instituciones financieras islámicas, siendo la caja de ahorros

7 Mohamed Ariff (1988). «Islamic Banking», *Asian-Pacific Economic Literature*, 2(2), pp. 48-64.

8 Faisal Islamic Bank of Egypt: <<http://www.faisalbank.com.eg/FIB/english/about-us/incorporation-history.html>>.

9 Quarter Returns Rates, Faisal Islamic Bank of Egypt: <<http://www.faisalbank.com.eg/FIB/english/extra-pages/quarter-returns.html>>.

10 Peregrinaje menor a La Meca, realizado por musulmanes. (N. del E.).

Mit Ghamr la primera. El Banco Islámico Faisal de Egipto por lo menos ha logrado sobrevivir, no como su predecesor. No ha sufrido interferencia por parte del Gobierno ni ha sido excesivamente regulado, sino que más bien al contrario no ha tenido gran apoyo o estímulo por parte del Estado. Los bancos estatales siguen dominando el mercado y, aunque ha habido una privatización parcial, no le ha servido de ayuda al Faisal, que ha perdido en este sentido el estatus de ser el banco privado más grande del país. Arabia Saudí tampoco se ha implicado en su funcionamiento de forma muy activa. El príncipe Mohamed Al-Faisal Al-Saud sigue siendo el presidente pero, a medida que ha ido envejeciendo, ha dejado de ir a muchas reuniones de la junta y nadie más del reino parece estar interesado en lo que ya es una gran institución egipcia. La percepción pública del Banco Islámico Faisal es la de un banco anticuado, con una página web poco atractiva, se podría decir que hasta mediocre, y una mala imagen.

### **El Banco Islámico de Abu Dabi en Egipto**

Aunque fue fundado en 1997 y entró en el mercado en 2007, el Banco Islámico de Abu Dabi ya se ha convertido en el segundo banco islámico más grande de Egipto con unos activos de 3000 millones de USD.<sup>11</sup> Se introdujo en Egipto con la compra del Banco Nacional para el Desarrollo, un banco de propiedad estatal fundado en 1980 que nunca había despegado realmente, pero que tenía una red de sucursales en lugares muy atractivos. Al contrario que el Banco Islámico Faisal, que no tiene entidad matriz en Arabia Saudí, el Banco Islámico de Abu Dabi en los EAU tiene acceso a importantes recursos con unos activos de más de 32 000 millones de USD.<sup>12</sup>

Dado que los EAU ya están saturados de sucursales y en ellos ya tiene una fuerte competencia con el Banco Islámico de Dubai, la estrategia del Banco Islámico de Abu Dabi ha sido expandirse en el extranjero. A pesar del impacto económico negativo de la llamada «Primavera Árabe», Egipto es considerado un mercado prometedor con una demografía favorable, con un número cada vez mayor de personas en edad de trabajar y una clase media creciente. Los EAU y Egipto comparten una lengua y unos valores religiosos y además hay muchos expatriados egipcios en los EAU trabajando como profesionales que ya son clientes del Banco Islámico de Abu Dabi y que envían giros a un coste mínimo a su filial egipcia para financiar mejoras en el hogar o inversiones en nueva propiedad. Para expandirse de forma rápida en Egipto, el Banco Islámico de Abu Dabi se presentó a la licitación de las operaciones minoristas del Citibank en 2015, aunque perdió frente al Commerce International Bank, una entidad de crédito local que pagó un precio más alto y garantizó mantener a los 900 empleados egipcios del Citibank.<sup>13</sup> El Banco Islámico

11 Calculado a partir de los datos del informe financiero del Banco Islámico de Abu Dabi Egipto para el tercer cuatrimestre de 2015.

12 Calculado a partir de los datos del informe financiero consolidado del Banco Islámico de Abu Dabi Egipto para el tercer cuatrimestre de 2015.

13 Mahmoud Kassem (2015). «Commercial International Bank to buy Citi's Egypt retail business», *The National*, 9 de junio de 2015.

de Abu Dabi por lo tanto tendrá que centrarse, por el momento al menos, en un crecimiento orgánico en Egipto.

El Banco Islámico de Abu Dabi en Egipto se podría clasificar como una institución financiera islámica de tercera generación, cuyo crecimiento está enormemente determinado por factores del mercado. No busca patrocinio del Estado y establece sus propias prioridades, que son convertirse en un banco minorista líder centrado en la excelencia del servicio, la innovación en productos y soluciones, recalando al mismo tiempo que el cumplimiento de la *sharia* es parte de su identidad.<sup>14</sup> Este enfoque debería ayudar a su crecimiento orgánico si demuestra que no solo es equiparable a otros bancos egipcios en la calidad del servicio sino que los supera. Su principal competidor no son los bancos estatales, sino el Commerce International Bank que cotiza en bolsa y que tiene un *marketing* depurado, además de unos productos atractivos, aunque no cumpla con la *sharia*.

Además de ofrecer la infraestructura habitual de cuentas y depósitos de inversión *mudaraba*, el Banco Islámico de Abu Dabi se ha convertido en el primero del mundo en ofrecer *sukuk* a sus inversores minoristas. Estos se ofrecen en libras egipcias y en dólares estadounidenses, con una suscripción mínima de 500 USD. El capital invertido está fijo entre tres y cinco años, pero los beneficios se pueden retirar de los cajeros automáticos o en las sucursales. Estos certificados de depósito islámicos tienen índices muy altos de beneficio de entre 6,5 % por los *sukuk* de tres años, al 8,5 % por los depósitos a cinco años en libras egipcias. Aunque los fondos no tienen liquidez durante el periodo del depósito, los *sukuk* pueden utilizarse como garantía para la financiación de hasta el 90 % del valor de un vehículo mediante una *murabaha*. Se permite su reembolso antes de tiempo pasados seis meses, en cuyo caso el cliente no recibirá beneficios.

Las facilidades *murabaha* para la compra de un vehículo han demostrado ser el programa más popular. En este modelo el banco compra el coche y el cliente realiza pagos mensuales durante un periodo de cinco años. Para vehículos más caros el banco adelanta hasta el 85 % del precio y para los vehículos más baratos puede cubrir hasta el 100 %. En la página web se ofrece una calculadora de financiación muy útil para que los potenciales clientes puedan ver el coste mensual.<sup>15</sup> Los costes son más bajos si el cliente tiene su nómina en una cuenta del banco y están empleados en el momento. Los pagos mensuales son mayores para los autónomos ya que hay un mayor riesgo de impago para el banco. Las condiciones son las mismas para el plan de financiación personal Al Yors, que se puede utilizar para el pago de artículos domésticos, electrodomésticos o incluso la celebración de una boda.<sup>16</sup> Al contratar este tipo de financiación personal hay que pagar por un *takaful* durante el plazo de la financiación para garantizar que se puede devolver la deuda incluso si el cliente enferma o muere.

Aunque en principio es un banco minorista que ofrece financiación a los consumidores, el Banco Islámico de Abu Dabi en Egipto aspira a ser un banco

14 Abu Dhabi Islamic Bank: <<http://www.adib.eg/about-adib-egypt/vision-mission>>.

15 Finance Calculator, Abu Dhabi Islamic Bank: <<http://www.adib.eg/calculator>>.

16 El Yors Personal Finance, Abu Dhabi Islamic Bank: <<http://www.adib.eg/personal-banking/financing-options/el-yors-personal-finance-solutions>>.

universal que ofrezca toda la gama de servicios. Carece de experiencia para competir en la banca de inversión que, en cualquier caso, se encuentra en sus inicios en Egipto y tiene pocas operaciones de fusión y compra-venta, o para recurrir al mercado de capitales para financiarse mediante la emisión de bonos empresariales. Aunque la tan esperada ley *sukuk* ha sido aprobada, sigue habiendo confusión sobre su aplicación y, hasta la fecha, no se ha realizado ninguna emisión de *sukuk*.

En lugar de intentar expandirse en estas zonas problemáticas del mercado financiero, el Banco Islámico de Abu Dabi en Egipto se ha centrado en la financiación de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), un sector que cada vez crece más en el país y que muestra la mayor creación de empleo, aunque en la mayoría de los casos con salarios bajos. Las PYMES disponen de un servicio de pagos y gestión de efectivo, conocido como ADIPAY, un producto de pagos que ayuda a los negocios a maximizar sus beneficios obteniendo rentabilidad de fondos que hasta entonces eran improductivos y gestionando mejor sus flujos de caja.<sup>17</sup> Los pagos recibidos y emitidos son gestionados por el banco, que proporciona servicios de recogida y envío de efectivo. También ofrece cheques y cobro de facturas. Los bancos a menudo pueden presionar a los clientes para que paguen a tiempo y pueden proporcionar una gestión de efectivo segura, mientras que para las PYMES recaudar las deudas suele suponer un gran reto. El Banco Islámico de Abu Dabi no ofrece factorización a las PYMES en caso de que se compren deudas con descuento, por miedo a que dichos descuentos no cumplan con la *sharia* y supongan *riba*. También se proporcionan servicios de financiación al comercio, incluido el cambio de divisas al tipo de cambio. Las empresas clientes pueden solicitar asesoramiento técnico de un gerente personal o de comerciales. Algunas PYMES han adquirido su financiación de gestores que han trabajado previamente en los EAU, y pueden considerarse clientes cautivos. Hay algunos paralelismos con el negocio de la filial del Banco Islámico de Dubai en Pakistán, que tiene una cartera de clientes similar.

### Banque Misr

Banque Misr fue el primer banco del sector público que creó sucursales específicas para las transacciones islámicas, como una reacción defensiva ante la apertura del Banco Islámico Faisal. Tiene 35 sucursales que ofrecen exclusivamente servicios financieros islámicos. Afirma que los depósitos en estas sucursales están completamente separados de los depósitos convencionales del banco y que estas sucursales están bajo la supervisión del director del Consejo de la Fetua de Al-Azhar.<sup>18</sup> Sin embargo, no hay ningún informe en los informes anuales o en los balances financieros que indique cuánto hay depositado en cuentas islámicas o si los activos acordes con la *sharia* están vinculados a pasivos en depósitos. Por lo tanto el alcance de las operaciones de banca islámica de Banque Misr no puede ser cuantificado y comparado con otros bancos islámicos de Egipto, aunque lo más probable es que sea menor.

17 Business Banking, Abu Dhabi Islamic Bank: <<http://www.adib.eg/sme/business/adib-business>>.

18 Banque Misr: <<http://www.banquemisr.com/en/funding-smes/islamic-banking>>.

Las sucursales islámicas aceptan cuentas corrientes en libras egipcias y en moneda extranjera, así como certificados de depósito en EGP y en USD, pero no se ha publicado su rentabilidad. Ofrecen tarjetas Visa y MasterCard, como en los depósitos convencionales del banco, pero no tarjetas de crédito. Está disponible la financiación de proyectos mediante *musharaka* y *murabaha*, pero tampoco se especifican los términos y condiciones. Las finanzas islámicas no aparecen en un lugar prominente de su página web, sino que se encuentran enterradas bajo la financiación de las PYMES, en lugar de tener un lugar prominente como producto minorista. Esto puede reflejar cierta inercia de la sección de banca islámica, y la percepción de que no hace falta un *marketing* más agresivo ya que el Banco Islámico Faisal no ha demostrado ser un fuerte competidor, como se creía a principios de los años ochenta. Banque Misr ofrece financiación islámica, pero no queda claro cuánta financiación ha atraído.<sup>19</sup>

Aunque Banque Misr tiene una presencia limitada en las finanzas islámicas egipcias, ha sido más activo que los demás bancos estatales. El Banco Nacional de Egipto tan solo tiene una sucursal islámica que es parte de su oficina central de Tahrir. No hay ningún informe sobre sus operaciones.

Banque du Caire no proporciona depósitos o financiación islámica, pero desde 2011 ofrece un fondo abierto islámico conocido como Wafak Fund.<sup>20</sup> Afirma que invierte el dinero de los clientes en acciones e instrumentos financieros que cumplen con la *sharia*. El banco describe este fondo como un fondo de inversión a largo plazo con una alta rentabilidad asociada a un alto riesgo. Indican que es asequible para un amplio segmento de la sociedad y una herramienta sencilla para los nuevos inversores a la hora de entrar en bolsa. Las inversiones se pueden acumular y los dividendos pueden reinvertirse o devolverse a los inversores si lo prefieren. Es cuestionable que estos productos estén al alcance de las rentas más modestas y claramente existe el peligro de que haya venta indebida. El fondo está gestionado por HC Securities que también gestiona otros fondos islámicos, especialmente el que ofrece Banque Misr.<sup>21</sup> Los datos sobre los precios y el desempeño están disponibles en Bloomberg.<sup>22</sup> El fondo es gestionado por Ahmed Hakam, pero aunque se proporcionen los datos de la asignación de activos por sector, no se dan detalles de la composición del *stock*.

### Al Baraka Egypt

Sheikh Salah Kamal, un importante empresario con sede en Yeda y presidente de Dallah Albaraka Group, fue el fundador de los bancos Al Baraka en Egipto, Túnez y Argelia. Al Baraka es una palabra que expresa la fuerza benefactora de Dios que fluye a través de las esferas física y espiritual, en este caso las transacciones

19 Web oficial de HC: <<http://www.hc-si.com/LinesofBusiness/Asset/FundDetails.aspx?ID=34>>.

20 Banque du Caire's Wafak Fund: <<http://www.banqueducaire.com/English/LineofBusiness/Investment/Pages/AIWefaq.aspx>>.

21 HC: <<http://www.hc-si.com/LinesofBusiness/Asset/MutualFund.aspx>>.

22 Bloomberg, HC Securities and Investment, PBDAC & Banque Du Caire, Al Wefak Fund: <<http://www.bloomberg.com/quote/PBBDCAW:EY>>.

financieras que están regidas por la *sharia*. Dallah Albaraka Group es la empresa privada más grande en Arabia Saudí, con activos por valor de 7000 millones de USD y más de 60000 empleados. El grupo es un conglomerado con intereses en las comunicaciones, los medios de comunicación, así como en los servicios financieros. Sheikh Salah Kamal ha sido un defensor de las finanzas islámicas desde los años sesenta, pero al igual que el príncipe Mohamed Al-Faisal Al-Saud, no pudo obtener una licencia de banca en Arabia Saudí debido a las restricciones sobre la propiedad que estipulan que los bancos deben tener varios accionistas. Al igual que el príncipe Mohamed Al-Faisal Al-Saud, Sheikh Salah Kamal se aprovechó de la *infatih* para invertir en Egipto abriendo una filial de banca islámica en 1981. La expansión, sin embargo, fue lenta debido en parte a las difíciles condiciones del mercado en Egipto, pero también a que Al Baraka estaba intentando expandirse en muchos mercados diferentes al mismo tiempo y no estaba centrada geográficamente. Los activos de la filial egipcia están valorados en 1700 millones de USD, muy por debajo de los del Banco Islámico Faisal de Egipto y la filial egipcia del Banco Islámico de Abu Dabi.<sup>23</sup>

Al Baraka, que tiene 27 sucursales en todo Egipto, inició una renovación de su marca en 2013, incluyendo una nueva página web. Al igual que el Banco Islámico de Abu Dabi se ha centrado principalmente en el mercado minorista y en la financiación de las PYMES. Las finanzas comerciales y la financiación del capital circulante mediante contratos *murabaha* es su principal punto fuerte y participa en financiación sindicada con otras instituciones.<sup>24</sup> Tiene un acuerdo con el Egyptian Social Fund for Development para financiar a pequeñas empresas, nuevas o ya existentes, utilizando las estructuras de partenariado islámicas basadas en los contratos *musharaka*.<sup>25</sup> Este acuerdo es muy importante ya que el Social Fund for Development recibe gran parte de su financiación del Banco Mundial en condiciones favorables.

### Al Baraka Bank Tunisia

Al Baraka Bank Tunisia, el primer banco islámico que operó en el Magreb, se fundó en 1983 bajo el nombre de Beit Ettamwil Tounsi Saoudi (BEST), un banco filial propiedad de Dallah Baraka Group de Sheikh Salah Kamal. En 2009 fue renombrado como Al Baraka Bank Tunisia antes de iniciar un relanzamiento, con una nueva página web y el compromiso de extender su red de sucursales más allá de las 25 que ya tiene en todo el país. En 2013 Al Baraka Bank, que hasta entonces no tenía estatus de banco residente, obtuvo una licencia de banca universal por la que es regulado ahora por el Banco Central de Túnez, al igual que el resto de bancos residentes. El Gobierno tunecino posee el 10 % del capital y el fondo de la seguridad social tunecina posee otro 10 %. El restante 80 % es propiedad del Al Baraka Group, con un capital desembolsado total que asciende a 60 millones de

23 Balance Sheet as of 30 June 2012, Al Baraka: <<http://www.albaraka-bank.com.eg/balance-sheet/quarterly-financial-statements/balance-sheet-as-of-30-jun-2012.aspx>>.

24 Financing SME's, Al Baraka: <<http://www.albaraka-bank.com.eg/the-areas-of-finance-bank/financing-smes.aspx>>.

25 Al Baraka Bank Egypt: <<http://www.albaraka-bank.com.eg/about/.aspx>>.



USD. Los activos están valorados en 700 millones de USD, menos de la mitad de los de Al Baraka Egypt.

El relanzamiento y la nueva estrategia están funcionando de forma evidente, ya que a pesar de las dificultades experimentadas por la economía tunecina, los depósitos están creciendo de forma estable. Alrededor de un tercio de los depósitos son cuentas corrientes con fondos que se pueden retirar a petición del cliente. Los depósitos *mudaraba*, en los que los depositarios comparten los beneficios del banco, suponen un 42 % del total, mientras que los depósitos *mudaraba* restringidos, en los que los depositarios comparten los beneficios de proyectos específicos, suponen un 21 % del total.<sup>26</sup> Para los dos tipos de depósitos *mudaraba* las retiradas están sujetas a un plazo de notificación con un mayor índice de beneficios cuanto más amplio sea el plazo. Los beneficios de los depósitos *mudaraba* restringidos normalmente son más altos que los de los depósitos no restringidos, pero el riesgo es mayor con estos últimos y los beneficios son más volátiles.

En la parte de los activos, los *murabaha* suponen alrededor del 41 % de la financiación, que se usa en su mayor parte para la financiación comercial de las PYMES y la financiación particular de vehículos y bienes domésticos. Las cuentas de arrendamiento suponen un 6 % más de la financiación, en su mayor parte vehículos y equipamiento. La financiación *mudaraba* supone el 26 % del total, una proporción mucho más alta que la mayor parte de los bancos islámicos. Esto se ve favorecido por las altas cantidades de depósitos restringidos *mudaraba*, lo que supone que los depositarios asumen gran parte del riesgo y permite a su vez al banco mantener un perfil conservador.

### Banque Al Baraka d'Algérie

En Argelia, Al Baraka tiene el monopolio de la banca islámica, no de forma intencionada sino principalmente debido a la inercia gubernamental y a la parsimonia de los bancos islámicos rivales para entrar en el mercado. Los activos de Al Baraka en Argelia ascienden a más de 1500 millones de USD, casi tan altos como los de Al Baraka Egypt y, más o menos, el doble que los de su hermana tunecina. Al igual que este último, Banque Al Baraka d'Algérie remozó su imagen en 2009, centrándose más en el cliente y ampliando la gama de sus productos, especialmente en las finanzas minoristas. Al Baraka Bank abrió sus puertas por primera vez en Argelia en 1991, pero era muy marginal frente a un sistema bancario dominado por el Estado.<sup>27</sup> Tan solo en 2006 y 2009, cuando se incrementó notablemente el capital, el banco comenzó a expandirse rápidamente. Su principal accionista es el *holding* Al Baraka con una cuota del 56 % del capital desembolsado y el Bank of Agriculture and Rural Development of Algeria, que posee el restante 40 %.<sup>28</sup> Al Baraka es el banco privado y de propiedad mayoritariamente extranjera más grande de Argelia.

26 Los porcentajes se han calculado a partir del *Informe anual de 2014* de Al Baraka Bank Tunisia.

27 Your Partner Bank, Al Baraka: <[http://www.albaraka-bank.com/fr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=218&Itemid=28](http://www.albaraka-bank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=218&Itemid=28)>.

28 Al Baraka Argelia (2014). *Annual Report 2014*, p. 7.

Al Baraka Bank posee 31 sucursales por toda Argelia, que han tenido éxito a la hora de movilizar los depósitos del público mayoritario, especialmente de la clase media asalariada, muchos de los cuales trabajan para el Gobierno. Buena parte de la financiación de Al Baraka es para el mercado inmobiliario, utilizando la *ijara* y la *murabaha* para las hipotecas sobre propiedad ya existente o de nueva construcción, y financiación de proyecto *istisna* para la construcción propia, que es muy popular en Argelia, así como para las extensiones y renovaciones. Casi la mitad de los activos de Al Baraka están compuestos de depósitos del Banco Central y paquetes de bonos del tesoro del Gobierno argelino. Hay, por lo tanto, un desvío de fondos de depositarios particulares al Estado que desplaza al sector privado. Esto puede empeorar si los precios del petróleo y del gas siguen manteniéndose bajos, pero no ayudará a la diversificación de la economía argelina.

### Zitouna Bank

El monopolio de Al Baraka en la banca islámica en Túnez tan solo llegó a su fin en 2009 cuando se creó Zitouna Bank. Su fundador fue Sakhr El Materi, un empresario tunecino bien conectado políticamente ya que era el yerno de Zine El Abidine Ben Ali, el anterior presidente de Túnez. Cuando Ben Ali fue depuesto en la Primavera Árabe y se fue al exilio en Arabia Saudí, Sakhr El Materi también salió del país y fue sentenciado en ausencia a 14 años de prisión por corrupción. Se exilió en Qatar, pero como las autoridades allí parecían escuchar las peticiones de extradición tunecinas, se trasladó a las islas Seychelles, donde continúa viviendo a pesar de la orden de arresto de la Interpol.<sup>29</sup>

Sakhr El Materi era propietario del 51 % del capital inicial de 35 millones de USD de Zitouna Bank. Después de la llamada «Primavera Árabe» y de su huida al exilio, el Zitouna se quedó sin depósitos como era de esperar, lo que hubiera provocado la insolvencia del banco. El Banco Central se vio obligado a intervenir, nacionalizándolo *de facto*. Esto aumentó la confianza en el banco, que después de un titubeante inicio volvió a operar como banco islámico minorista centrado en el consumidor. El capital aumentó hasta los 43 millones de USD con Societé El Karama Holdings, el antiguo vehículo de inversión de Sakhr El Materi que ahora es propiedad del Estado, que posee casi el 58 % del capital. El Banco de Desarrollo Islámico, con sede en Yeda, posee el 21 % del capital. Los activos estaban valorados en 654 millones de USD a finales de 2014, casi la misma cantidad que Al Baraka Tunisia.<sup>30</sup> Zitouna Bank ya tiene más sucursales que Al Baraka y tiene un ambicioso plan de expansión para tener más de 100 sucursales en 2017. El banco ha hecho una fuerte inversión en tecnología y ha desarrollado una página web atractiva e impactante, a través de la cual ofrece servicios bancarios 100 % en línea. Además de banca por internet, conocida como Tawassol, que en este contexto significa un empoderamiento del cliente, también ofrece banca telefónica y servicios de SMS.

29 Seychelles News Agency, 25 de marzo de 2014.

30 Zitouna Bank (2014). *Annual Report 2014*. Túnez, p. 10.

Zitouna Bank tiene un consejo de *sharia* con cinco miembros presididos por Sheikh Mohamed Mokhtar Sellimi, quien previamente presidía la junta de Al Baraka Tunisia. Los otros cuatro miembros son académicos que trabajan en las universidades tunecinas, de los cuales el Dr. Abdessatar Khouildi, con un doctorado en derecho por la Universidad de Aix-en-Provence, es el que tiene más experiencia internacional.<sup>31</sup> Ejerce como Secretario General del Centro islámico internacional para la reconciliación y el arbitraje en Dubai, que fue fundado para gestionar los pagos y disputas que impliquen a las instituciones financieras islámicas y sus clientes.<sup>32</sup>

Se ofrecen tres tipos de cuentas corrientes a los clientes minoristas: Hisseb Racid, Hisseb Tawfir y Hissabet Al Istihmar. La Hisseb Racid es una cuenta que proporciona a los depositarios una tarjeta de crédito y les da acceso a servicios estándar de depósitos a la vista, como el débito directo, giros regulares y pagos en línea. El contrato está clasificado como *wadia* y el banco acepta los fondos bajo la condición de que se usen únicamente para financiación que cumpla con la *sharia*. Los clientes no obtienen beneficios de los depósitos pero estos están garantizados.

Hisseb Tawfir es una cuenta de ahorro basada en un contrato de beneficios compartidos sobre la estructura de la *mudaraba* donde el cliente es un financiador o *rabb al mal* y el banco es el *mudarab* o gestor. La proporción de beneficios compartidos por el cliente y el banco se especifica en el contrato y es fija, pero la cantidad de los beneficios devengados a las dos partes depende del éxito que tenga el banco en la gestión de los fondos. En otras palabras, los beneficios son variables. Hisseb Tawfir se anuncia en la publicidad del banco como apta para aquellos que están ahorrando para comprarse una casa, un coche o para cubrir los gastos de la educación de los niños.

Las cuentas de inversión Hisseb Al Istithmar también están regidas por los contratos *mudaraba*, pero en este caso el depósito se invierte en proyectos específicos recomendados por el banco teniendo en cuenta el riesgo que quiere asumir el cliente. Con la variante Istithmar Mouajah el depositario comparte directamente los beneficios generados por los proyectos pero no los beneficios del banco. Los beneficios en estos depósitos de inversión restringidos son generalmente más altos que los de las cuentas de ahorro Hisseb Tawfir, pero están sujetos a una mayor volatilidad. Las retiradas de efectivo de las cuentas Istithmar están sujetas a plazos de notificación, y en caso de que se hagan retiradas inmediatas se devuelve el capital invertido pero no hay pagos de beneficios.

Zitouna Bank ofrece a los clientes particulares nueve tipos de financiación, de los cuales Tamouil Sayara, basada en el contrato *murabaha*, es la más popular para la financiación de vehículos.<sup>33</sup> Las amortizaciones mensuales dependen no solo del periodo de tiempo, que puede ser hasta de 7 años, sino también del sueldo mensual del cliente, ya que la capacidad de devolver el pago es un factor de riesgo

31 Membres du Comité Charia, Zitouna Bank: <[http://www.banquezitouna.com/Fr/membres-du-comite-charia\\_IL\\_136](http://www.banquezitouna.com/Fr/membres-du-comite-charia_IL_136)>.

32 International Islamic Centre for Reconciliation and Arbitration: <<http://iicra.com>>.

33 Tamouil Sayara, Zitouna Bank: <[www.banquezitouna.com/Fr/tamouil-sayara\\_IL\\_42](http://www.banquezitouna.com/Fr/tamouil-sayara_IL_42)>.

clave. La página web ofrece una calculadora financiera para que el cliente pueda estimar el coste de los pagos mensuales. La financiación puede cubrir hasta el 80 % del valor del vehículo.

La financiación Tamouil Menzel también está basada en la *murabaha*, el objetivo es cubrir la compra de una parcela para un chalet que será utilizado como primera o segunda residencia. La financiación puede cubrir hasta el 80 % de los costes del terreno, con unos pagos mensuales fijos durante un periodo de 15 años. Para quienes ya tienen un terreno edificable o un chalet, Zitouna Bank puede proporcionar financiación, bien para la construcción de un nuevo chalet o para una ampliación de propiedad ya existente, incluida la adición de un segundo piso, algo muy popular en Túnez. Esta financiación se conoce como Tamouil Binaet, con un contrato de sociedad *mudaraba*. Se deben presentar las facturas de los costes de construcción y la financiación cubre también un 80 % de los costes durante un periodo de 15 años.

Zitouna Bank proporciona una financiación al 100 %, denominada Tamouil Tajhizet, para el mobiliario nuevo, el aire acondicionado y otro equipamiento del hogar, con un contrato *murabaha* entre las partes por un periodo de 5 años. Se proporciona un periodo más corto de financiación para pequeños proyectos del hogar sobre bases similares a las del Tamouil Mochtarayet. Los mismos términos se aplican a la Tamouil Dirasset que cubre cursos universitarios en 22 universidades e instituciones de educación superior, aunque se podría pensar que tres años es un periodo demasiado corto para este tipo de financiación. La Tamouil Omra cubre los costes de viaje y alojamiento para quienes reserven peregrinajes a La Meca y Medina sin costes de financiación bajo un contrato Baii Khadamat, conocido también como *qard hassan*, un préstamo sin intereses a devolver en 36 meses.<sup>34</sup>

A los caseros se les ofrece el Tamouil Akkarat El Afrad para financiar la compra y desarrollo de propiedades comerciales, mediante contratos *mudaraba* que suelen cubrir hasta el 70 % durante un periodo de 7 años. Hay un mercado de compra para alquiler en Túnez, especialmente para las estancias largas de turistas extranjeros, aunque los ataques terroristas sobre los turistas han impactado de forma muy negativa sobre el número de visitantes de Europa.

Para la financiación de proyectos comerciales Zitouna Bank ofrece la Tamouil Achghal hasta 7 años con un contrato *istisna* que cubre de nuevo el 70 % de los costes. En este caso las fechas y cantidades de las devoluciones se pueden adaptar a los flujos de efectivo que se anticipen para el proyecto. Para los negocios que quieran comprometerse a pagos fijos, el Tamouil Akkarat es un producto designado que proporciona financiación hasta un máximo de 10 años. Hay dos variedades contractuales, *mudaraba* que cubre el 70 % de una amplia variedad de inversiones, y la *ijara*, un contrato de alquiler que cubre el 90 % de las compras de propiedad comercial. Unos términos parecidos ofrece la financiación de camionetas y camiones Tamouil Mouaddet Annakl y la de financiación de equipamiento Tamouil Mouaddet que cubre elementos como las carretillas elevadoras.

34 Tamouil Omra, Zitouna Bank: <[www.banquezitouna.com/Fr/tamouil-omra\\_11\\_158](http://www.banquezitouna.com/Fr/tamouil-omra_11_158)>.

En conjunto, parece que Zitouna Bank ha desarrollado una amplia gama de productos de financiación para particulares y PYMES con los que cubrir virtualmente todas las necesidades de financiación, centrándose primero en el objetivo de la financiación y, posteriormente, en el contrato conforme a la *sharia* (*sharia-compliant*) más apto. Es evidente que ha dedicado una considerable cantidad de dinero y esfuerzo en desarrollar productos, y cuenta con una sofisticada página web que ofrece exhaustiva información en árabe y francés.

### La introducción de las finanzas islámicas en Marruecos

Después de años de debate y retrasos, finalmente se aprobó en 2016 una ley que permite la introducción de las finanzas islámicas en Marruecos.<sup>35</sup> Se ha adoptado el modelo turco de participación financiera por el que se hace hincapié en las características prácticas de las finanzas islámicas en lugar de enfatizar la identidad religiosa. Consecuentemente, se ha creado una Asociación de finanzas participativas marroquíes, una asociación voluntaria de las personas interesadas en implicarse. Todavía está por redactar una normativa detallada, aunque se espera que el Banco del Magreb, el banco central del país, se haga cargo de las responsabilidades regulatorias.<sup>36</sup>

Attijariwafa Bank, el banco más grande del país, ha sido muy activo en las deliberaciones de la Asociación, lo que hizo que se especulara con que fuera el primero en ofrecer servicios de finanzas islámicas. No está claro, sin embargo, si todo el banco se transformará en un banco conforme a la *sharia* o si simplemente abrirá una «ventanilla islámica» que ofrezca servicios de finanzas islámicas, manteniendo sus instalaciones de finanzas convencionales. Actualmente, Attijariwafa Bank atiende principalmente a clientes particulares y PYMES, proporcionando servicios estándar de cuentas corrientes, que incluyen banca por internet. Ha desarrollado una aplicación para repartir los costes educativos en periodos de tiempo más largos y recalca su identidad como banco para familias.<sup>37</sup> Además de la banca también proporciona servicios de seguros, abriendo la posibilidad del *takaful*.<sup>38</sup>

Si Attijariwafa Bank abrazara las finanzas islámicas, esto supondría un gran avance para la industria, ya que es el tercer banco más grande de África, creado de la fusión del Banque Commerciale du Maroc y el Wafa Bank, este último fundado en 1904 y que cotizaba en la bolsa de Casablanca desde 1993. SNI, el *holding* del rey Mohamed VI, posee el 48 % del capital y Santander, el principal banco de España, posee el 5,3 %. Los bancos islámicos con sede en el Golfo darían la bienvenida a cualquier oportunidad de expandirse en Marruecos, ya que tiene clasificación BBB de Standard & Poors, apta para la inversión, en comparación con la B que tiene Egipto, que representa un «estado basura». Túnez está clasificado como Ba3 por Moody's, algo comparable a Marruecos y una clasificación que haría viable la emisión de *sukuk*, aunque no parece haber planes para esto. Marruecos es percibido como una monarquía políticamente estable, que se vio afectada marginalmente por

35 Bloomberg News, «Morocco lures *Shari'ah* cash with first Islamic bank», *The National*, 21 de febrero de 2016.

36 Bank Al-Maghrib: <[www.bkam.ma](http://www.bkam.ma)>.

37 Attijarinet, Attijariwafa Bank: <<http://attijarinet.attijariwafa.com/particulier>>.

38 Wafa Assurance: <<http://www.wafaassurance.ma>>.

la Primavera Árabe. Aunque ha habido algunos incidentes terroristas ocasionales, hay un alto nivel de seguridad comparado con otros países del Norte de África.

### **Perspectivas de futuro para la banca islámica en el Norte de África**

Aunque el desarrollo de la banca islámica en el último medio siglo ha sido dolorosamente lento en el Norte de África y no parece que vaya a haber ningún avance a corto y medio plazo, sí podemos identificar factores que ayudarían a hacer avanzar la industria y otros que seguirán siendo de poca ayuda. Es evidente que el clima político sigue siendo poco favorable para la banca islámica debido a la suspicacia de los gobernantes, correcta o incorrectamente, sobre su posible vinculación con movimientos islamistas. No es de esperar que aparezcan iniciativas de arriba a abajo y lo más probable es que los Hermanos Musulmanes sigan estando prohibidos de forma indefinida en Egipto. En cualquier caso, la administración del presidente Morsi dedicó la mayor parte de sus esfuerzos a reescribir la Constitución y pareció estar poco interesada en la economía o la reforma financiera. No hizo nada para promocionar la banca islámica.

En Túnez, el partido islamista moderado Ennahda ha estado reevaluando su posición en respuesta al crecimiento del yihadismo salafí, el golpe de Estado de 2013 en Egipto y las sospechas internas sobre sus objetivos. Ennahda ha adoptado una postura defensiva, proyectándose como un proyecto a largo plazo gradualista, basado en el consenso, un mensaje maleable de conservadurismo cultural y la supervivencia de la democracia, por más que haya quedado en evidencia lo limitado de su respaldo.<sup>39</sup> Ennahda no tiene conexiones formales o informales con Zitouna Bank.

En Marruecos, el principal partido islamista, el Partido de la Justicia y el Desarrollo, ha sido captado por el sistema y ahora apoya el Gobierno y las medidas antiterroristas, una política que abrazó incluso antes de la caída de los Hermanos Musulmanes en Egipto.<sup>40</sup> Esto le ha asegurado una cuota de poder político, pero ha sido muy cauto a la hora de usar su limitada influencia para promover las finanzas islámicas. El partido islamista en la oposición, Justicia y Caridad, es un movimiento de base fundado en 1987 por Sheikh Abdessalam Yassin, un carismático líder y miembro de la orden sufí. Está más interesado en el misticismo que en los temas económicos y no tiene una postura definida sobre las finanzas islámicas. Tras la muerte de Sheikh Abdessalam Yassin, perdió gran parte de su apoyo.

Las instituciones financieras islámicas en el Golfo siempre han evitado implicarse en la política interna y lo más probable es que se muestren incluso más reticentes a entrar en el debate político en el Norte de África, muy lejos de su zona de confort. No esperan, y ciertamente no aplaudirían, que los Gobiernos del Golfo apoyasen su expansión en el Norte de África, algo que se interpretaría como una espada de doble filo. El Gobierno de Arabia Saudí no promovió ni desanimó las iniciativas del Grupo Faisal y Al Baraka por entrar en el mercado del Norte de

39 Monica Marks (2015). *Tunisia's Ennahda: Rethinking Islamism in the context of ISIS and the Egyptian coup*. Washington D.C.: Brookings Institute, Working Paper, agosto de 2015.

40 Abdeslam Maghraoui (2015). *Morocco: The King's Islamists*. Washington D.C.: The Wilson Centre.

África. Igualmente, la postura del Gobierno de EAU ante la expansión del Banco Islámico de Abu Dabi en Egipto es ciertamente neutral. No existe ninguna prueba de que tuvieran nada que decir al respecto.

Más que verse guiados o inspirados políticamente, la comunidad de las finanzas islámicas prefiere que simplemente se les deje desarrollarse solos en respuesta a las oportunidades del mercado. No se ganan favores políticos abriendo cuentas en los bancos islámicos, y mucho menos en el Norte de África. Los clientes están motivados meramente por un deseo de gestionar sus asuntos financieros de un modo que sea coherente con sus creencias religiosas, consideradas de asunto privado. Es más probable que su respuesta a la banca islámica se vea más influenciada por las estrategias de mercado de estos bancos que por un deseo de alinear sus intereses con el Gobierno.<sup>41</sup> La comunidad de la banca islámica está desilusionada con la política, movimientos islamistas incluidos, y podríamos decir que es apolítica.

Como consecuencia, la banca islámica seguirá estando guiada por el mercado en el Norte de África, siendo su motor principal la respuesta de los clientes a los productos ofertados. Los productos con un empaquetado atractivo, ofrecidos a una generación joven, con habilidades tecnológicas y orientada al consumo, funcionarán bien, como demuestran las experiencias del Banco Islámico de Abu Dabi en Egipto y Zitouna Bank en Túnez. La motivación de los clientes no viene de que la banca islámica se vea como un medio de ayudar financieramente a los pobres y excluidos, como en el caso de la caja de ahorros Mit Ghamr en Egipto, sino de que las finanzas islámicas cubran sus necesidades comerciales y personales, especialmente las de la creciente clase media cada vez más pudiente del Norte de África. Aspirar a tener un 5 % de la cuota de mercado de los depósitos en la región puede parecer poco ambicioso, pero en el contexto de una clase media joven y que se expande rápidamente esto representa una ambición razonable y alcanzable. En el Norte de África, la senda de la banca islámica será la evolución, no la revolución.

## BIOGRAFÍA DEL AUTOR

Rodney Wilson es profesor emérito de economía en la Universidad de Durham, en Reino Unido. También es profesor visitante de la Facultad de Estudios Islámicos de Qatar y profesor adjunto en el Centro Internacional de Educación en Finanzas islámicas (INCEIF), en Kuala Lumpur. El profesor Wilson ha sido director del Programa de Finanzas Islámicas de la Universidad de Durham (2000-2011) y director de los estudios de posgrado, Escuela de Gobierno y Asuntos Internacionales. Es autor de numerosos libros y artículos sobre banca, comercio e inversión en Oriente Medio y Norte de África. Tiene una columna quincenal en *Islamic Finance News*. Entre sus más recientes consultorías están las realizadas como miembro del equipo GTZ, Ministerio de Planificación de Riad; consejero sobre gobernanza

41 Gait, Alsadek y Andrew Worthington (2008). «An empirical survey of individual consumer, business firm and financial institution attitudes towards Islamic methods of finance», *International Journal of Social Economics*, 35(11), pp. 783-808.

de *sharia*, Consejo islámico de servicios financieros en Kuala Lumpur; consultor para el Banco Central de Qatar sobre política monetaria y coeficientes prudentes; Proyecto para el Banco Africano de Desarrollo sobre el estado y potencial para las finanzas islámicas en el Norte de África y el trabajo en mercados de capitales en el Norte de África para el Banco Africano de Desarrollo.

## RESUMEN

Dada la población mayoritariamente musulmana y el tamaño de su mercado, sería de esperar que las finanzas islámicas hubieran tenido un gran desarrollo en las economías del Norte de África. La realidad, sin embargo, es que las finanzas islámicas siguen siendo marginales en dichos sistemas financieros, mientras que los desarrollos más importantes se están produciendo en otros espacios, especialmente en las economías del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) y Malasia. En este artículo se examinan los obstáculos al desarrollo de las finanzas islámicas, de los que la política supone el factor más importante, a través de un estudio de casos de los bancos islámicos líderes en el Norte de África. Dada su gran población y su importante economía, Egipto será protagonista de gran parte de este artículo, pero también examinaremos las experiencias de otros países donde las finanzas islámicas han echado raíces, especialmente Túnez y Marruecos, países en los que ha habido importantes desarrollos legislativos.

## PALABRAS CLAVE

Finanzas islámicas, Norte de África, Egipto, Marruecos, Túnez, política.

## ABSTRACT

Given their predominately Muslim populations and market size it might be expected that Islamic finance would be highly developed in the economies of North Africa. In reality, however, Islamic finance remains on the margins of the financial systems, with the major developments happening elsewhere, notably in the economies of the Gulf Cooperation Council (GCC) and Malaysia. In this paper the obstacles to the development of Islamic finance are examined, politics being the major inhibitor, through a case study of the leading Islamic banks in North Africa. Given its large population size and substantial economy, Egypt is the subject of much of the paper, but the experiences of other countries where Islamic finance has gained a foothold will also be examined, notably Tunisia, and Morocco where there have been important legislative developments.

## KEYWORDS

Islamic finance, North Africa, Egypt, Morocco, Tunisia, politics.

## الملخص

نظرا لكون غالبية السكان هم من المسلمين و لحجم السوق، فقد كان من المفترض أن تعرف التمويلات الإسلامية تطورا كبيرا في إقتصادات بلدان شمال إفريقيا. لكن الواقع يبين بأن هذه التمويلات لا تزال هامشية في الأنظمة المالية لهذه البلدان، و بأن التطور الأكثر أهمية يحدث في آفاق أخرى سيما في إقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي و ماليزيا. و



يتطرق هذا المقال للعوائق التي تعترض تطوير التمويلات الإسلامية، و التي يعد عامل السياسة أهمها، من خلال دراسة حالات من المصارف الإسلامية ذات الريادة في شمال إفريقيا. و بالنظر لعدد سكان مصر الكبير، و لأهمية إقتصادها، فإنها تحتل موقع الصدارة في هذا المقال، لكننا سنتطرق إلى تجارب دول أخرى حيث بدأت تترسخ فيها التمويلات الإسلامية، و خاصة تجرتي تونس و المغرب البلدان اللذان عرفا تطورا ملحوظا على المستوى التشريعي.

#### الكلمات المفتاحية

التمويلات الإسلامية، شمال إفريقيا، مصر، المغرب، تونس، السياسة.