



**GRADO EN ECONOMÍA**  
**CURSO ACADÉMICO 2018/2019**

**TRABAJO FIN DE GRADO**

**LA BANCA ISLÁMICA Y SUS PRINCIPALES  
CONTRADICCIONES**

**ISLAMIC BANKING AND ITS MAIN CONTRADICTIONS**

Autor: Abdenmour Akoudad Ekajouan

Director: Rafael Domínguez Martín

Junio 2019

# Índice General

<b>Resumen .....</b>	<b>3</b>
<b>Abstract.....</b>	<b>3</b>
<b>1. Introducción: contexto histórico-filosófico. ....</b>	<b>4</b>
<b>2. La banca islámica: fundamentos teóricos. ....</b>	<b>5</b>
2.1. Definición de la banca islámica. ....	5
2.2. Principios de funcionamiento de la banca islámica.....	6
2.3. La financiación en la banca islámica. ....	8
2.4. Los principales productos y servicios de la banca islámica.....	8
<b>3. Análisis crítico.....</b>	<b>11</b>
<b>4. Conclusiones.....</b>	<b>16</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>18</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>21</b>

## Resumen

En este Trabajo Fin de Grado se analiza la banca islámica con el fin de comprobar si realmente cumple el rol de alternativa a la banca convencional. Para ello, se contextualiza la banca islámica en su marco histórico y filosófico. Posteriormente, se divide el trabajo en dos partes. En la primera, se presenta la banca islámica, sus principios de fundamento y productos más importantes, exponiendo el crecimiento de estos productos en los últimos años. Esta parte, tiene como objetivo acercar la banca islámica al lector y delimitar cómo debería ser en la práctica. En la segunda parte, se estudia de una manera crítica el funcionamiento real de la banca islámica evidenciando las contradicciones que ésta contiene.

**Palabras clave:** banca islámica, banca convencional, contradicciones, principios de la banca islámica, productos financieros islámicos.

## Abstract

In this Final Degree Project, Islamic banking is analyzed in order to verify if it really fulfills the role of an alternative to conventional banking. To do this, Islamic banking is contextualized in its historical and philosophical framework. Subsequently, the work is divided into two parts. In the first, the fundamental principles and most important products of islamic banking are presented, exposing the growth of these products in recent years. This part aims to intimate the reader with islamic banking and define how it should really carried out in practice. In the second part, the true application and fuction of the Islamic banking is analyzed critically, exposing the contradictions that it contains.

**Keywords:** islamic banking, conventional banking, contradictions, principles of islamic banking, islamic financial products.

## 1. Introducción: contexto histórico-filosófico.

Unos lectores sabrán en qué consiste la banca islámica, algunos se preguntarán qué la diferencia de la banca capitalista y otros centrarán su atención en el adjetivo “islámica” relacionándolo instantáneamente, *gracias* a la islamofobia latente propagada por los medios de comunicación, con movimientos radicales que manchan la imagen del islam y de los musulmanes. Pero estos últimos tienen cierta razón, ya que en este trabajo se tratará de ser lo más radical posible, analizando desde las raíces. La razón es doble: si no se tienen claros los fundamentos, las interpretaciones pueden ser erróneas o sesgadas; o bien, las construcciones (análisis) que se levantan sobre malos fundamentos acaban siendo inevitablemente frágiles. Por ello, se analizarán los fundamentos éticos de la banca islámica desde una perspectiva histórica, normativa y crítica. Pero antes de profundizar en este análisis, se debe contextualizar esta banca en su correspondiente pensamiento económico y religioso, ya que la banca es una manifestación cultural de un modo particular de entender la economía y las relaciones de los individuos con las esferas económica y religiosa. Además, es importante puntualizar el contexto religioso, ya que está en la base de la mayoría de las culturas, siendo relevante su influencia en el tema que nos ocupa.

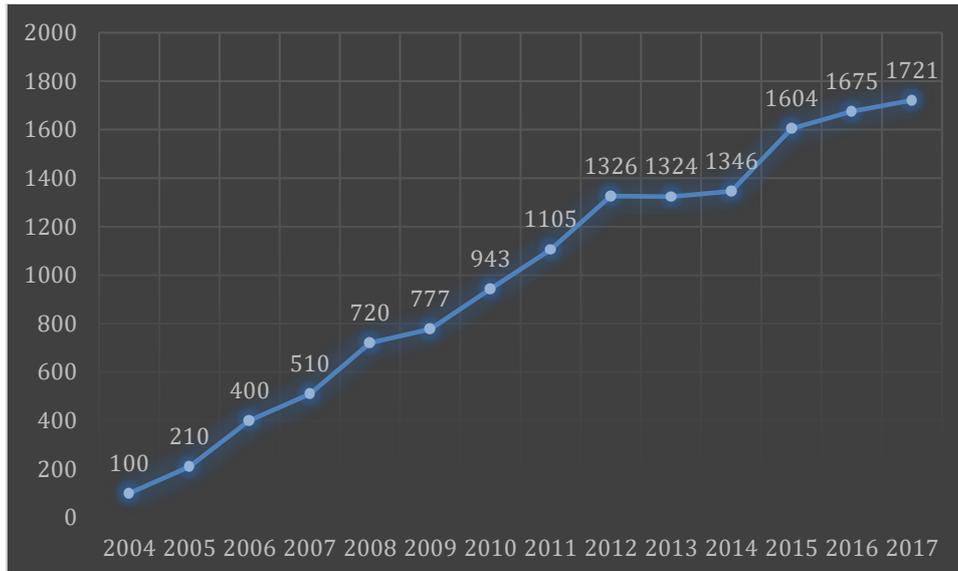
Se debe aclarar que el pensamiento económico islámico es fundamental en la historia del pensamiento económico occidental, ya que muchos filósofos musulmanes expusieron en su momento conceptos clásicos de la economía política clásica que actualmente se toman por tales. Así, Islahi (2014) mantiene que la división del trabajo adjudicada a Adam Smith con el ejemplo de la fábrica de alfileres, ya fue previamente mencionada por Al-Ghazali utilizando el mismo ejemplo; y, lo mismo ocurre con la Ley de Greshman, que fue expuesta con antelación por Ibn Taymiyah y Al-Maqrizi, o la curva de Laffer, por Ibn Khaldun. Sin embargo, este pensamiento fue omitido de la historia económica dejando una gran brecha de más de 500 años debido a la influencia de la “*Historia del Análisis Económico*” de Schumpeter, que, pese a su enorme carga de euridicción, tiene una perspectiva eurocéntrica y no hace referencia a ellos en absoluto (Barnett, 2015).

Para entender cómo afecta el pensamiento económico islámico a la banca islámica hay que remontarse al Corán (القرآن) y la Sunnah (السنة). El Corán es la palabra de Dios revelada al profeta Muhammad (صلى الله عليه و سلم), y la Sunnah es su demostración práctica y explicación, la cual contiene una serie de enseñanzas y principios económicos aplicables a diversas circunstancias. El pensamiento es un producto del ser humano, pero el Corán y la Sunnah son revelaciones divinas. Por tanto, son las interpretaciones de las personas en las condiciones cambiantes de tiempo y espacio las que forman el pensamiento económico islámico (Islahi, 2014), pero teniendo como referencia las directrices divinas. Por ello, existen indicaciones explícitas que limitan la banca islámica en el Corán, ya que prohíbe estrictamente la usura (*riba* - ربا) (Corán 4:161, 2:179, 2:275, 2:276...), al igual que ser codicioso (*gharar* - غرر) embarcándose en riesgos excesivos (Corán 2:188, 4:29...), así como las apuestas (*maysir* - الميسر) o especulaciones (Corán 5:90, 5:91...). Además, está prohibido comerciar productos considerados *haram* (حرام) (Corán 5:3, 2:219...): cerdo, pornografía, bebidas alcohólicas, armas... (García-Herrero et al., 2008). Estas prohibiciones (entre otras) distancian la banca islámica de la capitalista en varios aspectos, que se analizarán más adelante.

El sistema financiero islámico nace de la mano del islam, ya que una de las actividades principales de la sociedad musulmana era el comercio. Por ello, sus dirigentes crearon un conjunto de normas y procedimientos para poder movilizar sus recursos con el fin de financiar actividades productivas y las necesidades de los consumidores, respetando las indicaciones de la religión (Iqbal y Llewellyn, 2002). Sin embargo, este sistema ha recibido poca aceptación en los países musulmanes, a

pesar de sus características religiosas. Su obstáculo principal era el marco legislativo y práctico, y por ello, no era visto como un sistema financiero moderno capaz de organizar la vida de las personas. Más tarde, y tras debatir sobre este asunto, en el siglo XX se fundó el primer banco en Egipto. A finales de ese mismo siglo, la banca islámica experimenta un crecimiento, ya que se abre al mercado de capitales mundial y se fundan centros de investigación para innovar este sistema. Posteriormente, en el siglo XXI, crece a unos niveles extraordinarios por su gran resistencia a la crisis de 2008. Esta fase se conoce como el “boom de la industria financiera islámica” (Benali, 2017). Para corroborar lo anterior, basta observar con atención el Gráfico 1.1:

Gráfico 1.1. Crecimiento de la banca islámica en miles de millones de dólares (2004-2017)<sup>1</sup>.



Fuente: elaboración propia a partir de los informes: *ICD - Thomson Reuters* (2016 y 2018) y *Islamic Financial Services Industrial – Stability report* (2013).

Teniendo en cuenta las exigencias religiosas de la banca islámica, uno puede llegar a creer que esta tendrá más limitaciones a la hora de actuar. Si esto es así, puede haber diferencia respecto a la banca *mainstream* en su constitución, sus objetivos y la manera de conseguir dichos objetivos. Como el propósito de este trabajo es averiguar si esto es cierto, sería conveniente analizar la banca islámica empezando por sus fundamentos teóricos.

## 2. La banca islámica: fundamentos teóricos.

En este apartado se intentará definir la banca islámica, para continuar analizando sus principios y sus principales productos teniendo en cuenta las exigencias religiosas que deben de ser su referencia.

### 2.1. Definición de la banca islámica.

Se podría definir la banca islámica como la actividad financiera que cumple con las indicaciones del islam. Sin embargo, esta definición no es muy aclaratoria. Afinando más:

<sup>1</sup> Las cifras de los años 2004, 2005, 2006, 2007 son aproximaciones de los datos que ofrece el informe *Islamic Financial Services Industrial – Stability report* (2013). El resto son datos exactos que pertenecen al informe *ICD - Thomson Reuters* (2016 y 2018).

Un banco islámico es una institución bancaria receptora de depósitos que incluye todas las actividades bancarias conocidas actualmente, excluyendo empréstitos y préstamos con intereses. Por el lado del pasivo, moviliza fondos sobre la base de un contrato de *mudarābah* o *wakālah*<sup>2</sup>. También puede aceptar depósitos a la vista, que se tratan como préstamos sin intereses de los clientes al banco y que están garantizados. Por el lado de los activos, adelanta fondos sobre una base de ganancias y pérdidas o creación de deuda, de acuerdo con los principios de la Sharīah. Cumple con el rol de administrador de inversiones para los propietarios de depósitos a plazo, generalmente llamados fondos de inversión. Además, la participación en el capital, así como el comercio de productos básicos y activos constituyen una parte importante de las operaciones bancarias islámicas. Un banco islámico comparte sus ganancias netas con sus depositantes dependiendo del valor y la fecha de vencimiento de cada depósito. Los depositantes deben ser informados de antemano de la fórmula utilizada para compartir estas ganancias (Al Jarhi e Iqbal, 2001, p. 27).

Esta última es más completa, pero aún requiere que se haga referencia a las “reglas de juego” que debe respetar como principios de funcionamiento.

## 2.2. Principios de funcionamiento de la banca islámica.

La literatura respecto a este tema divide de varias maneras estos principios y los expone de diversos modos. Pero en este trabajo se seguirá la división que se realiza en el libro de Soraya Farhi (2010).

Los principios de funcionamiento del sistema financiero islámico se pueden dividir en seis:

- a) Está prohibido el interés o cualquier importe agregado al dinero prestado. Esta prohibición se aplica a todo tipo de ventajas adicionales que pueda conseguir el prestamista de su cliente (o prestatario), no solo las económicas.
- b) El prestamista debe tomar parte, en la misma medida que el prestatario, tanto de las ganancias como de las pérdidas derivadas de la inversión para la cual fue prestado el dinero. Esta condición promueve que el dinero sea invertido en actividades que produzcan algún beneficio a la sociedad, por lo que el prestamista se ve obligado a evaluar si merece la pena embarcarse en esa inversión.
- c) El dinero de por sí no puede generar dinero. Es visto solo como un medio de intercambio, no tiene un valor intrínseco. Esta restricción promueve a la inversión productiva de su dinero, ya que si este permanece en un banco perderá su valor por la inflación.
- d) Está prohibido el *gharar* (غرر) que sería cualquier transacción con incertidumbre, ambigüedad o engaño: contratos con letra pequeña, especulaciones con productos de comercio, etc... La razón que hay detrás de esta directriz es la protección del débil frente al fuerte, ya que ambas partes deben conocer perfectamente las condiciones de la transacción y que estas condiciones no dependan de eventos aleatorios.
- e) Se condena la no utilización de los recursos financieros. Esta condición trata de evitar la acumulación de dinero sin ningún fin. Para ello, existe la limosna (*zakah* – زكاة), uno de los pilares del islam, que obliga a los musulmanes a dar un porcentaje de su riqueza a los más necesitados (se estima que este porcentaje ronda el 2.5% del ahorro anual).
- f) Las inversiones deben favorecer exclusivamente prácticas o productos que no estén prohibidos en el islam (*halal* - حلال). Se suelen denominar como prohibida (*haram* - حرام)

---

<sup>2</sup> Posteriormente, en la sección de productos de la banca islámica se explicarán tanto la *mudarabah* como *wakalah*.

a la carne de cerdo, el tabaco, el alcohol, los servicios o productos financieros tradicionales, juegos de azar, pornografía, cine y música, entre otras cosas.

Gráfico 2.1. Principios de la banca islámica.



Tras haber presentado las reglas de juego de la banca islámica. Ahora corresponde puntualizar si estas reglas le diferencian de la banca tradicional en su funcionamiento, ya que así se comprenderán mejor las divergencias entre estas, tanto en la constitución como en la operación.

Tabla 2.1. Banca islámica versus banca convencional.

	Banca islámica	Banca convencional
Garantía del valor nominal de: Los depósitos a la vista Depósitos de inversión	SÍ NO	SÍ SÍ
Rendimiento de los depósitos	Incierto y no garantizado para los fondos de inversión; Nulo para los depósitos a la vista.	Conocido y garantizado.
Mecanismos de determinación del rendimiento de los depósitos	Depende de la actividad de la banca, sus ganancias y pérdidas en inversiones...	Independiente de la actuación de la banca y sus inversiones (excepto en caso de insolvencia).
Aplicación del principio de PLS <sup>3</sup>	SÍ	NO
Uso discrecional de seguros (colaterales) de parte de la banca	No se permiten en transacciones PLS, excepto en casos excepcionales para evitar	Se permiten siempre en las transacciones no PLS.

<sup>3</sup> PLS: *Profit Loss Sharing*.

	fenómenos de <i>moral hazard</i> <sup>4</sup> .	
--	---	--

Fuente: elaboración propia a partir de Farhi, (2010, p.50).

Los principios teóricos obligan a la banca islámica a ser diferente. Sin embargo, esta diferenciación no solo afecta a su constitución, sino también en la manera de operar. También, como se verá a continuación, diferirá en algunos de los productos y servicios que ofrece.

### 2.3. La financiación en la banca islámica.

Uno de los principios de la banca islámica es la participación en pérdidas y ganancias, como se explicó anteriormente. Esto se traduce en una amalgama de productos de financiación PLS, es decir, productos donde las partes (prestamista y prestatario) comparten el riesgo de la inversión. En este tipo de financiación no se permite el uso de seguros (colaterales), excepto para evitar comportamientos oportunistas y no puede servir como garantía para la banca. Los productos más populares de este tipo de financiación PLS son: *mudaraba*, *musharaka*, *musaqat*, *mugarada*, entre otros. Algunos de estos, se explicarán en el siguiente apartado.

Cuando la financiación anterior no es posible, entonces se recurre a la técnica de financiación no PLS. En esta se suelen utilizar normalmente unos mecanismos de intercambio de bienes o servicios aplicándoles un *mark-up* sobre el precio de la reventa. Por ejemplo, si una empresa necesita una máquina y pide financiación a un banco, el banco la compra por 10.000€ y se la puede vender a la empresa por 10.100€, dejando a la empresa pagarla por una cuota de 1010€ mensuales durante 10 meses, por ejemplo. El banco mantiene en su propiedad la máquina hasta que la empresa finaliza su pago. Como se puede ver, en el anterior ejemplo se respetan los principios de la banca islámica, ya que es una transacción sobre un artículo real, con unas condiciones pactadas y en el cual el *mark-up* no depende del tiempo. Además, el banco toma el riesgo de la máquina. Este es un ejemplo de *murabaha*, uno de los servicios más habituales que realizan los bancos islámicos. Existen otros servicios de este tipo como: *ijara*<sup>5</sup>, *bai'a salam*<sup>6</sup>, entre otros.

### 2.4. Los principales productos y servicios de la banca islámica.

Para el desarrollo de este apartado se ha hecho hincapié en la tesis doctoral de Fouad Benali (2017), en la cual resalta tres productos.

1. El *sukuk* (صكوك) o bono islámico definido por Durán y López (y citado en Benali, 2017) como: “un certificado financiero que representa la propiedad de un activo y que otorga a los inversores por acción la propiedad del activo, junto con el beneficio y el riesgo resultante de dicha propiedad”. Existen muchos tipos de *Sukuk*, ya que pueden ser con carácter de venta, participación de ganancias y pérdidas, alquiler, entre otras características. Se podrían resaltar: *Sukuk Al-Murabaha* (venta), *Sukuk Al-Musharaka* (pérdidas y ganancias) y *Sukuk Hybrid*

<sup>4</sup> “*Moral Hazard*” es un concepto económico que hace referencia a la situación en la cual un agente tiene más información que el resto sobre un suceso y aprovecha esta información para beneficiarse.

<sup>5</sup> Es similar a lo que se conoce como *leasing*<sup>6</sup> en la banca convencional.

<sup>6</sup> “Se trata básicamente de un contrato de compraventa entre un comprador (*rabb al-salam*) y un vendedor (*al-muslim ilaih*), con la particularidad de que el pago y la entrega del bien vienen efectuadas en dos momentos diferentes: el primero se efectúa al firmar el contrato, mientras que la segunda no necesariamente debe ser en el momento de la firma del contrato” (Cervino, 2017 p.51).

(de inversión) e *Ijara Sukuk* (leasing)<sup>7</sup>, como los principales tipos de *sukuk* en el mercado financiero mundial. En el Gráfico 2 se puede observar el crecimiento de este producto en el mundo.

Gráfico 2.2. Crecimiento de *sukuk* en el mercado global (2010-17).



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del informe *Thomson Reuters Zawya* (Al Ansari y Mohamed, 2018, p.2).

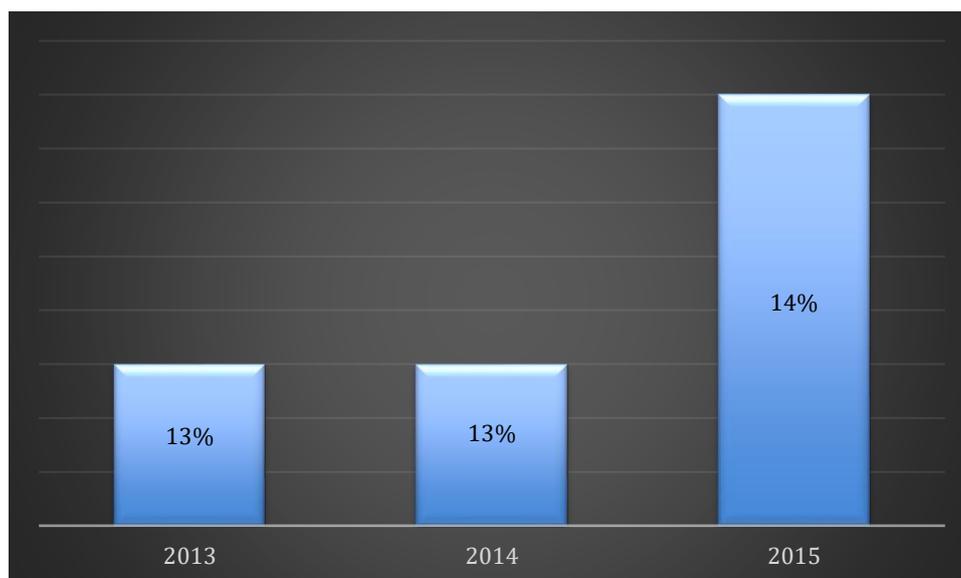
Como se puede apreciar en el Gráfico 2.2., este producto ha tenido un crecimiento positivo durante todos los años presentados, sobre todo en los años 2012 (por el valor) y 2013 (por el número). Sin embargo, es necesario puntualizar que este crecimiento se debe en su mayoría a los *Sukuk Hybrid*, *Sukuk Al-Murabaha* y *Sukuk Ijara* (Benali, 2017).

2. Uno de los productos más antiguos de la industria financiera islámica es el llamado *Takaful* (تكاful). El *Takaful* es un seguro donde se prima la responsabilidad compartida y la protección mutua, ya que los asegurados pagan una suma de dinero para que en el momento en que uno de estos necesite ayuda haya un fondo para ello y, así, lograr repartir el riesgo y pérdidas entre ellos. Se suele utilizar este seguro para elementos tangibles y las propiedades. Además, los excedentes que se generan de la inversión del dinero de los contribuyentes (respetando las directrices del islam) de los contribuyentes se reparten entre los asegurados equitativamente. Los principales tipos de *Takaful* son:
  - a) *Wakalah*: en el cual “se utiliza una disposición del agente principal entre los asegurados y el operador de *Takaful* tanto para las actividades de inversión y como para las de suscripción” (Benali, 2017, p.75). Se suele utilizar para actividades de suscripción.
  - b) *Mudarabah*: en el cual “se utiliza un acuerdo principal de gestión entre los asegurados (*Rab AIMal* - proveedores de capital) y el operador *Takaful* (*Mudarib* - empresario) tanto para las actividades de inversión y como para las de suscripción” (Benali, 2017, p.76). Es más utilizado para actividades de inversión.

A veces, se suele utilizar una combinación de ambos tipos. En el Gráfico 2.3. se puede observar el crecimiento de este producto en bruto.

<sup>7</sup> Leasing: “es un contrato de alquiler que incorpora una opción de compra a favor del arrendatario a ejercer al final del contrato, que, por sus características, no existen dudas de que va a ser ejercida, normalmente porque el importe de la opción de compra es muy inferior al valor del bien en ese momento” (El Economista, 2019).

Gráfico 2.3. Crecimiento de *Takaful* en el mercado global.



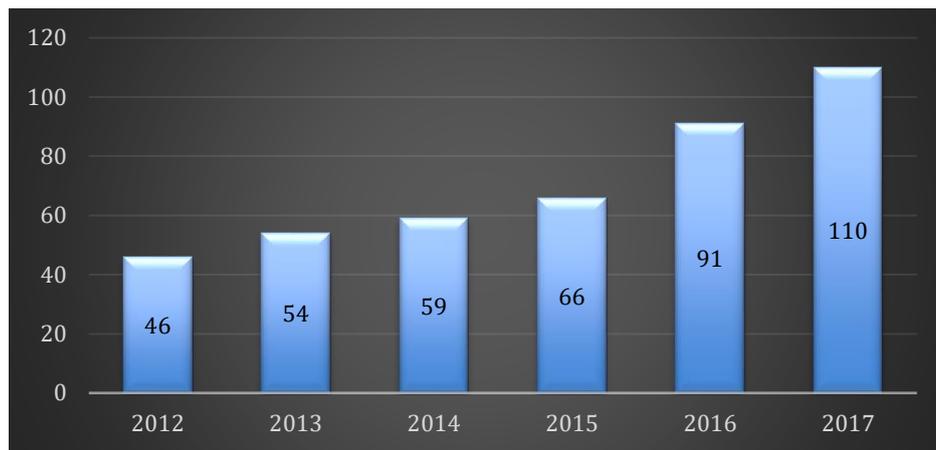
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del informe *Global Takaful Report 2017* (Ehsan, 2017, p. 15).

También el crecimiento en este servicio es importante, ya que tal y como afirma Benali (2017): “en 2014 los activos de *Takaful* alcanzaron los 33 mil millones de dólares, y se espera superarlo en 2020 con 47,38 mil millones de dólares” (p.77).

3. En tercer lugar, se presenta el fondo de inversión islámica. Como se ha explicado anteriormente, los musulmanes tienen que invertir su dinero en vez de acumularlo, pero se deben embarcar en inversiones que respeten las distintas directrices islámicas. Por lo tanto, el fondo de inversión islámica se podría definir como “una agrupación en la que los inversores contribuyen con su excedente de dinero con el propósito de invertir para obtener beneficios *halal* en estricta conformidad con los preceptos de la ley islámica” (Benali, 2017, p.79). Los principales tipos de fondos de inversión son:
  - a) *Fondo de Capital*<sup>8</sup>: es como el fondo capital, pero con la condición de respetar las restricciones del islam (inversión *halal*, prohibición del *gharar*...).
  - b) *Fondo ijarah*: son fondos de inversión que se utilizan para comprar activos y arrendarlos a los usuarios, manteniendo la propiedad de estos activos en el fondo.
  - c) *Fondo de materias primas*: este fondo es parecido al anterior, con la diferencia de que está dirigido especialmente a materias primas. Además, en este fondo se trata de hacer beneficios con la reventa de estas materias primas. Estos beneficios se reparten entre las diferentes partes del fondo de manera proporcional.
  - d) *Fondo murabahah*: es un fondo con el mismo procedimiento que se explicó anteriormente. Sin embargo, como afirma Benali (2017, p.83), “el fondo tiene que ser un fondo de capital fijo y sus unidades no pueden ser negociadas en un mercado secundario”.

<sup>8</sup> Un fondo de capital riesgo es una institución de inversión colectiva dedicada a invertir en empresas, preferentemente en empresas de reciente creación (*startup*) y gran potencial (Economipedia, 2019).

Gráfico 2.4. Crecimiento de los fondos islámicos en mil millones de dólares.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del informe *Islamic Finance Development Report 2018* (Mohamad, Goni y Hasan, 2018, p. 14).

Por último, sería oportuno añadir al anterior gráfico que se prevé un crecimiento de 325 mil millones de dólares en 2023. Además, estas cifras superan las que se señalan en el informe de 2015, ya que para los años 2015, 2016 y 2017 se preveía un crecimiento de 60.3, 65.08 y 70.26, respectivamente. Por lo tanto, este servicio está superando las expectativas.

Tras explicar los principales productos y servicios de la banca islámica, se puede afirmar que algunos son parecidos a los que ofrece la banca convencional. Sin embargo, estos han sido modificados para cumplir las diferentes normas expuestas en el apartado anterior.

En resumen, teóricamente la banca islámica se constituye bajo unos fundamentos diferentes que la banca occidental. Asimismo, la manera de operar se diferencia en ciertos aspectos. Pero: ¿esta divergencia es visible en su funcionamiento real? A continuación, se realizará un análisis crítico de la banca islámica para tratar de responder a la anterior pregunta.

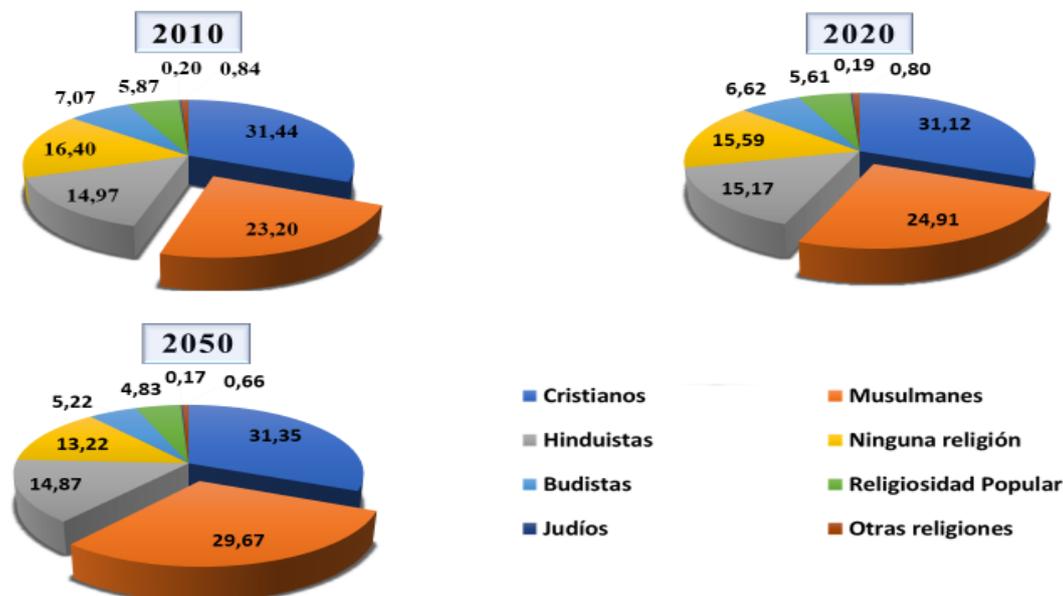
### 3. Análisis crítico.

La mayoría de los artículos sobre la banca islámica se limitan a presentarla como una alternativa a la banca occidental, explicando sus principales principios y productos. Sin embargo, aquí se aspira a ir un poco más allá, ya que se analiza la brecha entre el objetivo teórico de la banca islámica y sus prácticas concretas, para averiguar si realmente la banca islámica es un modelo alternativo la banca convencional.

El adjetivo “islámica” es esencial en la actividad de la banca objeto de nuestro estudio, por el hecho de que se suele utilizar como sinónimo de “ética”. A la banca islámica se le asocia el adjetivo de “ética” por los principios en los que se basa. Esto le permite evitar la competencia en precios, teniendo la opción de ofrecer un producto más caro, ya que este es percibido como exclusivo por provenir de un sistema bancario más “ético”. Sin embargo, “los bancos islámicos y las instituciones éticas occidentales ... tienen valores y aspiraciones diferentes y están operando en entornos diferentes, hay muchas lecciones que cada uno puede obtener de la experiencia del otro” (Wilson, 2002, p.11). Por lo tanto, un producto o servicio de la banca islámica no es necesariamente ético. De hecho, algunos autores consideran que simplemente se ha realizado un cambio terminológico para legitimar y expandir la banca *mainstream* al mundo islámico (Khan, 2010, p.806), ya que la población musulmana representa casi

un cuarto de la población mundial actualmente y se prevé un aumento absoluto y de su peso relativo en los siguientes años (Pew Research Center, 2019).

Gráfico 3.1. Evolución de la población mundial según sus creencias<sup>9</sup>:



Fuente: elaboración propia a partir de datos de *Pew Research Center* (2019).

Según el Gráfico 3.1., las religiones con más presencia en el mundo son el cristianismo e islam, con la proyección para 2050 de alcanzar el 60% de la población mundial. Sin embargo, se puede apreciar que mientras el cristianismo mantiene el mismo porcentaje de creyentes, el islam crece y casi llega a igualar al cristianismo en 2050. Este es un punto importante a tener en cuenta, ya que convierte al mundo musulmán en un mercado atractivo y en expansión para la industria financiera occidental. Por ende, si ésta decide adentrarse en este mercado se verá obligada a adecuarse a las exigencias de los musulmanes o, al menos, aparentarlo.

El organismo que se dedica a estudiar los distintos productos y servicios para averiguar si se ajustan realmente a las exigencias islámicas se denomina: Comité de *Sharia*<sup>10</sup> (شريعة). Pero, en su funcionamiento<sup>11</sup> se ha detectado que “la aprobación o rechazo de una operación puede depender de la formación o incluso del origen geográfico de los miembros del consejo... Algunos hablan incluso del *opinion shopping* que realizarían algunas entidades, consultando a determinados expertos y no a otros, en función de la jurisdicción en la que operen en un determinado momento” (Cabellos y Canalejo, 2009, p. 28). Según la primera afirmación de Cabellos y Canalejo, pueden existir contradicciones entre las decisiones de un comité y otro. De modo que, ya ni siquiera pueden ser éticos los productos o servicios de la banca islámica, sino que tampoco se adecuan a las exigencias de todos los musulmanes, ya que sólo respetan

<sup>9</sup> Los años 2020 y 2050 son estimaciones realizadas por el centro de investigación *Pew Research Center*.

<sup>10</sup> Se refiere al conjunto de normas religiosas y civiles que los musulmanes deben respetar. No es un dogma como puede ser el Corán. Por lo tanto, puede variar en función de la interpretación de cada escuela de pensamiento.

<sup>11</sup> “Es el departamento más importante en cualquier banco islámico, este consejo está formado por tres sabios expertos en la *Sharia*, en economía, en finanzas y en derecho. Este consejo se selecciona a través de la cualificación profesional y del conocimiento en las áreas religiosas y de economía, además de la capacidad de observador legítimo” (Benali, 2017, p.136). Además, “para garantizar la libertad de actuación de los miembros del comité, no pueden trabajar en un banco ni estar sujetos a la autoridad de la directiva” (Rammal, 2006, p. 205).

las de una determinada escuela de pensamiento (formación) o país. Además, por culpa del problema del *opinion shopping*, los bancos intentarán buscar la aprobación de los comités más permisivos y, así, tenderán a ofrecer productos basados más en la maximización de beneficios que en los principios anteriormente explicados.

Conociendo la realidad del comité, es difícil creer que todos los productos cumplan las distintas pautas religiosas. De hecho, puede que tengan razón los autores que afirman que tan solo es un cambio terminológico (El Gamal, 2006; Kuran, 2004; Zaman, 2002), dado que es muy probable que estos productos estén en la siguiente situación:

En noviembre de 2008, M. Taqi Usmani, formalmente ex miembro del tribunal de apelaciones de la corte de *Sharia* de Pakistán y ahora director de la junta asesora de la AAOIFI [*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions*], afirmó que la mayoría de las transacciones de *sukuk* imitaban demasiado a los bonos convencionales y, por lo tanto, no eran islámicas. Esta noticia sacudió el mercado de *sukuk*, dado que afectó aproximadamente a las cuatro quintas partes de los 80 mil millones de dólares emitidos de *sukuk*, pero la noticia no tuvo ningún efecto retroactivo ... Los bonos de obligaciones generales emitidos por gobiernos o corporaciones no respetan las directrices islámicas, ya que no son valores respaldados por activos y están respaldados por nada más que la fe en la credibilidad y la capacidad del gobierno o corporación para pagar su deuda (Khan, 2010, p.817).

Entonces, ¿cómo es posible llegar a esta situación en la cual la mayoría de las transacciones de *sukuk* imitan la banca capitalista y son contrarias los fundamentos teóricos del islam? Quizás de nuevo la respuesta tiene que ver con el *opinion shopping*.

Esto no termina aquí, ya que si se tiene en cuenta uno de los principales principios teóricos de la banca islámica como es la participación en pérdidas y ganancias, y se analizan las cuentas de un banco islámico, se hallará una gran contradicción. Un claro ejemplo de ello es el Banco Islámico de Desarrollo. El IsDB<sup>12</sup> es un banco de desarrollo multilateral, que trabaja para mejorar las vidas de las personas y el desarrollo económico de sus países miembros y las comunidades musulmanas. Este banco es líder en la finanza islámica, siendo el emisor más grande de *sukuk* (IsDB, 2019). Su desembolso en 2017 ascendió a 5.202 millones de dólares, mientras que en los cuatro bancos regionales de desarrollo fue de: 11.126 millones de dólares en el AsDB<sup>13</sup> (2017), 82 millones en el AfDB<sup>14</sup> (2017), 7,2 billones de dólares en el EBRD<sup>15</sup> (2017) y 190 millones de dólares en el BID<sup>16</sup> (2016). Por lo tanto, se podría afirmar que su actuación en este campo es importante. En la siguiente Tabla 3.1., se presentan las cuentas del Banco Islámico de Desarrollo. En concreto, el valor acumulado de las transacciones financieras de este banco desde 1976 a 2018:

---

<sup>12</sup> *Islamic Development Bank.*

<sup>13</sup> *Asian Development Bank.*

<sup>14</sup> *African Development Bank.*

<sup>15</sup> *European Bank for Reconstruction and Development.*

<sup>16</sup> Banco Interamericano de Desarrollo.

Tabla 3.1. Banco Islámico de Desarrollo.

<i>Banco Islámico de Desarrollo</i>		
	Acumulado desde 1975 a 2018 (en millones de dólares)	Porcentaje
Préstamos	19284,90	37,29
Acciones	1388,30	2,68
Leasing	288,90	0,56
Venta a plazos	8749,20	16,92
Financiación mixta	437,00	0,84
<b>Financiación PLS</b>	<b>68,30</b>	<b>0,13</b>
Istisna'a*	21499,40	41,57
Mudaraba	0,00	0,00
Asistencia técnica	1,20	0,0023
Total	51717,20	100

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del informe anual del IsDB (2018).

Es notable la diferencia de la financiación PLS respecto a las demás, ya que acumula tan solo el 0.13% de todas las transacciones realizadas desde 1976 a 2018. Por ello, surge la siguiente cuestión: ¿por qué una entidad de tal calibre y con presencia en tantos países islámicos realiza tan pocas transacciones PLS? Se puede suponer que este caso es especial, ya que se trata de una institución multilateral que supuestamente persigue fines diversos a los bancos comerciales. Por ello, a continuación, se presenta una tabla donde se dividen las transacciones de los principales bancos islámicos en PLS y no PLS, con el fin de averiguar la tendencia general de la banca islámica.

Tabla 3.2. Porcentaje de transacciones PLS y no PLS en los principales bancos islámicos.

Principales bancos islámicos <sup>17</sup>	2006		
	Porcentaje PLS	Porcentaje No PLS	Otro
Al Rajhi Bank	0	99,5	0,5
Kuwait Finance House	20,1	78,4	1,5
Dubai Islamic Bank	14,4	85,6	0
Bank Islam Malaysia	0,7	99	0,3
	2005		
	PLS %	No PLS %	Otro
Al Rajhi Bank	0	99,7	0,3
Kuwait Finance House	22,7	75,1	2,2
Dubai Islamic Bank	25,3	74,7	0
Bank Islam Malaysia	0,79	98,8	0,4

Fuente: elaboración propia a partir de Khan (2010).

<sup>17</sup> Estos bancos son de carácter bilateral. En el anexo se incluyen las transacciones de estos bancos.

Tras examinar la anterior tabla, queda claro que el uso de las transacciones PLS es bajo, tanto en el IDB como en los principales bancos islámicos. Por ello, se puede afirmar que la excepción, es decir, la financiación no PLS, se ha convertido en la norma. De hecho, algunos servicios como la *murabaha* o *ijara* que se deberían usar de manera transitoria y solo cuando no es posible la condición de PLS, predominan en los bancos islámicos (Shaikh, 2011). Además, la *murabaha* se suele utilizar para conceder préstamos a los clientes. Por ejemplo, el banco vende a un cliente una cantidad de oro u otro producto por 25.000€ a plazos. Inmediatamente, el cliente se lo vende al mismo banco u otro comprador por 23.000€, consiguiendo así el dinero. Por ello, “murabaha, ijara y otras formas no PLS son consideradas por la mayoría de los ulama<sup>18</sup> (علماء) más conservadores como, en el mejor de los casos, débilmente islámicos debido a sus obvias similitudes con las transacciones de la banca convencional” (Khan, 2010, p.809). Sin embargo, según Khan (2010), “la preferencia de los banqueros islámicos por el financiamiento no PLS es una respuesta eminentemente racional a los problemas de asimetría de la información inherentes en todas las transacciones financieras” (p. 812).

En último lugar, es necesario resaltar que la información que ofrecen este tipo de bancos es poco transparente (Wilson, 2002; Khan, 2010; Ahmed et al., 2017), hecho que es contrario a las directrices de la religión musulmana en la cual se exige la claridad (prohibición del *gharar*). En efecto, “la falta de transparencia de información financiera ha permitido a los bancos islámicos asignar reservas secretas... para suavizar sus ganancias; estas reservas se deducen de las ganancias antes de que se distribuyan entre depositantes” (Ahmed et al., 2017, p. 471). Por lo tanto, la poca transparencia promueve el incremento de transacciones contrarias al islam. Además, muchos bancos islámicos toman de referencia el UFRS<sup>19</sup> y US GAAP<sup>20</sup>, maneras de realizar la contabilidad que se contradicen con la guía religiosa de la banca islámica (Ahmed et al., 2017).

A continuación, se presenta una tabla que resume las principales contradicciones de la banca islámica:

Tabla 3.3. Principales contradicciones de la banca islámica.

En la teoría:	En la práctica:
La banca islámica se construye bajo principios que contienen un fuerte contenido ético, hasta el punto de compararse con la banca ética.	Estos principios son ignorados y la banca islámica se distancia mucho de la ética.
El Comité de <i>Sharia</i> se encarga de que los productos y servicios cumplan los requisitos religiosos.	Por culpa de las distintas perspectivas, puede existir el <i>opinion shopping</i> . Por ello, estos productos y servicios pueden contradecir los principios del islam.
Debe predominar la financiación PLS y dar uso a la no PLS solo en casos excepcionales.	La financiación no PLS es la que predomina.
Transparencia de información.	Poca transparencia.

<sup>18</sup> Expertos en el islam y la *Sharia*.

<sup>19</sup> *International Accounting Standards Board*.

<sup>20</sup> *Generally Accepted Accounting Principles*.

Está prohibido el uso de mecanismos de manipulación como el <i>earning management</i> <sup>21</sup> .	Excesivo uso y práctica de este tipo de técnicas.
No tomar de referencia sistemas de contabilidad como <i>UFRS</i> o <i>US GAAP</i> .	Se toman de referencia estos sistemas, aunque contradigan las directrices religiosas.

Fuente: elaboración propia a partir de (Ahmed et al., 2017; Khan, 2010; Shaikh, 2011; Wilson, 2002).

Tras presentar las principales contradicciones de la banca islámica, se puede llegar a creer que la banca islámica no se diferencia tanto de la banca capitalista en la práctica. De hecho, el principal problema es que ni siquiera respeta sus propias directrices religiosas. Por lo tanto, la gran contradicción latente en la banca islámica es la predicación de principios que no lleva a cabo en la práctica.

#### 4. Conclusiones.

La banca islámica está consiguiendo una gran presencia en el sistema financiero mundial. Además, sus productos y servicios siguen creciendo aún después de su “boom”. Sin embargo, no supone una alternativa al sistema convencional, como se presume en muchos artículos. Por lo tanto, se podría considerar que la banca islámica es la manera que ha encontrado la banca capitalista para expandirse al mundo islámico. De hecho, puede tratarse de otro efecto de la globalización, que muchos pensadores caracterizan como occidentalización. Efectivamente, en la economía islámica están expuestos de manera clara los principios que debe seguir una banca en la práctica. En cambio, ésta los esquiva y trata de asemejarse a la banca occidental.

Es innegable que los principios teórico-filosóficos de la banca islámica pueden ser los ingredientes perfectos para la creación de una banca alternativa, ya que son diferentes de los principios de la banca convencional (prohibición del interés, *PLS*...). Asimismo, buscan reducir la desigualdad entre los ricos y los pobres con elementos como la *zakat* o la prohibición del *gharar*. Pero, en realidad, tales principios se han utilizado para diferenciar el producto y, así, conseguir más beneficios.

Teniendo en cuenta el tercer apartado, considero que el problema principal de la banca islámica es el del Comité de *Sharia*. Este problema es difícil de solventar, dado que decidir que los componentes de estos comités deben ser de una determinada escuela de pensamiento o de un lugar concreto, puede generar controversia entre los países musulmanes. Además, centralizando la visión de este modo, sólo se conseguiría la pérdida del pensamiento crítico, que en ocasiones es un pilar fundamental para el progreso. Quizás una regulación entre todos los países islámicos puede llegar a solucionar dicho problema. Sin embargo, surge una duda: ¿cómo se asegura que no se impondrá la visión de los países con mayor poder de negociación?

El problema del *PLS*, *sukuk*, *murabaha*, *ijara*... puede llegar a solucionarse si los musulmanes son conscientes de la realidad de la banca islámica en la práctica, y exigen unos servicios o productos que realmente se ajustan en la práctica a sus directrices religiosas. Pero es complicado coordinar al 25% de la población mundial. Asimismo, suponiendo que los clientes cuentan con los medios físicos y la preparación académica suficiente para comprender los informes bancarios (una suposición muy

<sup>21</sup> “*Earning management* o la contabilidad agresiva implican una mala aplicación, mala interpretación o uso incorrecto de las normas o técnicas contables para proyectar unos resultados deseados” (Ahmed et al, 2017, p. 470).

poco realista, puesto que la mayoría de los países islámicos están en vías de desarrollo), el coste de conseguir información de cada producto o servicio es muy alto por la falta de transparencia de los bancos islámicos.

En suma, y respondiendo a la pregunta que articula este estudio, la banca islámica se constituye teóricamente bajo unos principios diferentes. También, la manera de operar es distinta, ya que aparenta respetar ciertas directrices religiosas. Sin embargo, en la práctica, se asemeja a la banca *mainstream*, ya que trata de esquivar esos principios religiosos aparentando cumplirlos para diferenciar el producto.

## Bibliografía.

Al Jarhi, M. Iqbal, M. (2001). *Islamic Banking: Answers to some frequently asked questions*. Recuperado de:

[https://www.researchgate.net/publication/305774222\\_Islamic\\_Banking-\\_Answers\\_to\\_some\\_frequently\\_asked\\_questions/download](https://www.researchgate.net/publication/305774222_Islamic_Banking-_Answers_to_some_frequently_asked_questions/download)

Al Rajhi Bank (2019). *Annual Report 2006*. Recuperado de: <https://www.alrajhibank.com.sa/en/media-centre/reports/documents/annualr2006engfinal.pdf>

AfDB (2018). *Annual Report 2017*. Recuperado de:

[https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Generic-Documents/AfDB\\_Annual\\_Report\\_2017\\_EN.pdf](https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Generic-Documents/AfDB_Annual_Report_2017_EN.pdf)

Ahmed et al. (2017). *Practices of islamic banking in the light of islamic ethics: A critical review*. Recuperado de:

<https://journals.iium.edu.my/enjournal/index.php/enmj/article/view/437>

AsDB (2018). *Annual Report 2018*. Recuperado de:

<https://www.adb.org/documents/adb-annual-report-2018>

Barnett, V. (2015). "Routledge Handbook os the History of Global Economic Thought".

Bank Islam Malaysia (2019). *Annual Report 2006*. Recuperado de: <http://www.bankislam.com.my/en/Annual%20Reports/Annual%20Report%202006.pdf>

Benali, F. (2017). *Crecimiento de la banca y las finanzas islámicas en Europa y sus estrategias de expansión* (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Madrid. Madrid.

BID (2018). *Informe anual 2018*. Recuperado de: <https://www.iadb.org/es/acerca-del-bid/informe-anual>

Cabellos A. y Canalejo G. (2009). *Apuntes sobre los contratos "islámicos" de financiación desde la perspectiva del derecho español*. Recuperado de:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3030664>

Cervino E. (2017). *La Finanza Islamica: Profili di compatibilità in Italia* (Trabajo Fin de Grado). Universidad de Venezia. Venezia.

Dubai Islamic Bank (2019). *Annual Report 2006*. Recuperado de:

[https://www.dib.ae/docs/default-source/financial-reports/2006\\_annualreport\\_en\\_ad141f46-780c-4ac7-8494-76692378b744.pdf?sfvrsn=bfe3945\\_12](https://www.dib.ae/docs/default-source/financial-reports/2006_annualreport_en_ad141f46-780c-4ac7-8494-76692378b744.pdf?sfvrsn=bfe3945_12)

EBRD (2018). *Annual Review 2018*. Recuperado de:

<https://www.ebrd.com/news/publications/annual-report/annual-review-2018.html>

Economipedia. (2019). *Fondo de capital riesgo*. Recuperado de:

<https://economipedia.com/definiciones/fondo-de-capital-riesgo.html>

Islahi, A. (2014). "Islamic Economic Thought".

El Economista. (2019). *Leasing*. Recuperado de:

<https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/leasing>

El Gamal, M.A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics and Practice*. Cambridge University Press, New York.

Farhi, S. (2010). *La banca islamica e i suoi fondamenti teorici*. Catanzaro. Rubbettino.

Garcia-herrero, A., Moreno, C. y Solé, J. (2008). "Finanzas islámicas: Desarrollo reciente y oportunidades". Banco de España. Revista Estabilidad Financiera, nº15, pp.119-130. Recuperado de:

<https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/08/Nov/Fic/ief0715.pdf>

Iqbal, M. Llewellyn, D. (2002). *Islamic Banking and Finance*. Recuperado de: [http://www.iefpedia.com/english/wp-content/uploads/2013/06/International\\_Conference\\_on\\_Islamic\\_Economics\\_andBooks.org\\_.pdf](http://www.iefpedia.com/english/wp-content/uploads/2013/06/International_Conference_on_Islamic_Economics_andBooks.org_.pdf)

Islamic Development Bank (2018). *Annual Report*. Recuperado de:

[https://www.isdb.org/sites/default/files/media/documents/2019-04/usb%20Annual%20report%20English%202018\\_softproof.pdf](https://www.isdb.org/sites/default/files/media/documents/2019-04/usb%20Annual%20report%20English%202018_softproof.pdf)

Islamic Development Bank (2019). *What we do?*. Recuperado de:

<https://www.isdb.org/what-we-do>

Islamic Financial Services Board. (2013). *Islamic Financial Services Industrial – Stability report*. Recuperado de:

[https://www.ifsb.org/docs/IFSB%20-%20IFS%20Stability%20Report%202013%20\(Final\).pdf](https://www.ifsb.org/docs/IFSB%20-%20IFS%20Stability%20Report%202013%20(Final).pdf)

Khan F. (2010). *How "Islamic" is Islamic Banking?*. Recuperado de:

[https://www.researchgate.net/publication/222681182\\_How\\_'Islamic'\\_Is\\_Islamic\\_Banking](https://www.researchgate.net/publication/222681182_How_'Islamic'_Is_Islamic_Banking)

Kuran, T., 2004. *Islam & Mammon: The Economic Predicaments of Islamism*. Princeton. University Press, Princeton.

Kuwait Finance House (2019). *Annual Report 2006*. Recuperado de:

[https://www.kfh.com.my/malaysia/reports/malaysia/annual-reports/KFHMALaysia\\_AnnualReport\\_Year2006/document\\_en/KFHMALaysia\\_AnnualReport\\_Year2006.pdf.pdf](https://www.kfh.com.my/malaysia/reports/malaysia/annual-reports/KFHMALaysia_AnnualReport_Year2006/document_en/KFHMALaysia_AnnualReport_Year2006.pdf.pdf)

Milliman. (2017). *Global Takaful Report*. Recuperado de:

<http://ae.milliman.com/uploadedFiles/insight/2017/global-family-takaful-2017-abridged.pdf>

Pew Research Center (2019). *Datasets: Religion & Public Life*. Recuperado de:

<https://www.pewresearch.org/>

Rammal H. (2006). *The Importance of Shari'ah Supervision in Islamic Financial Institutions*. Recuperado de:

<https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=527000067124027068092112079074107108039003024042071075093073121088116114097094000067114102007027106035006116100123066002016092005082039040022082025066124104027086084045079095090026079066121127091080114084008091014094101026117097074001092022007111101&EXT=pdf>

Saikh S. A. (2011). *A Critical Analysis of Mudarabah & A New Approach to Equity Financing in Islamic Finance*. Recuperado de:

[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1930173](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1930173)

Thomson Reuters. (2016). *Islamic Finance Development Report*. Recuperado de:  
<https://es.slideshare.net/EzzedineGHLAMALLAH/icd-thomson-reuters-islamic-finance-development-report-2016>

Thomson Reuters. (2018). *Islamic Finance Development Report*. Recuperado de:  
<https://repository.salaamgateway.com/images/iep/galleries/documents/20181125124744259232831.pdf>

Wilson R. (2002). *Parallels Between Islamic and Ethical Banking*. Recuperado de:  
<http://www.assaif.org/content/download/2389/14860/file/R.Wilson%20Parallels%20between%20IF%26%20Ethical%20Finance.pdf>

Zaman, M.R. (2002). *Interest free Islamic banking: ideals and reality*. Recuperado de:  
[https://www.researchgate.net/publication/283917236\\_Interest-free\\_Islamic\\_banking\\_ideas\\_and\\_reality](https://www.researchgate.net/publication/283917236_Interest-free_Islamic_banking_ideas_and_reality)

## Anexos

<i>Al Rajhi Bank (en miles de riyales)</i>	2005	2006
Mutajara	1.051.034	1.728.571
Venta a plazos	4.191.666	5.318.180
Istisnaa	297.933	240.606
Murabaha	388.057	359.379
Otros	22.177	11.530

Fuente: elaboración propia a partir de su informe anual de 2006.

<i>Dubai Islamic Bank (en miles de Dirhams)</i>	2006	2005
<b>Financiamiento</b>		
Productos Murabaha	704.445	411.358
Vehículos Murabaha	230.905	184.762
Istina'a	142.933	139.394
Ijara	315.874	193.299
<b>Inversiones</b>		
Musharaka	228.457	150.988
Mudaraba	167.384	69.158
Wakala	232.097	50.559
Sukuk	211.255	54.294
Fondos de inversiones	40.558	80.039
Otros	56.208	9.500
<b>Inversiones en compañías</b>	111.416	390.296

Fuente: elaboración propia a partir de su informe anual de 2006.

<i>Bank Islam Malaysia (en miles de ringgit)</i>	2006	2005
Bai' BIRTHAM AJIL	6.511.849	6.537.602
Ijara	98.984	39.763
Ijara Muntahia Bittmlik	216.602	307.269
Mudaraba	21.316	21.994
Murabaha	1.411.259	1.902.177
Musyaraka	50.000	50.000
Bai-Al-Inah	1.244.359	953.976
Istina	633.553	190.241
Otros	29.540	38.540

Fuente: elaboración propia a partir de su informe anual de 2006.

<i>Kuwait Finance House (en miles de ringgit)</i>	2006
Ijara	103.542
Murabaha	488.859
Mudaraba	138.668
Musyaraka	86.874
Qard (Préstamo benévolo)	43

Fuente: elaboración propia a partir de su informe anual de 2006.