

# Banca Islámica: un modelo de financiación alternativo para el desarrollo en África

**ALBERTO SÁNCHEZ GONZÁLEZ Y CARLOS CALDERÓN MODREGO\***

## RESUMEN

A partir de la prohibición de operaciones que puedan dañar a la sociedad en su conjunto, la banca islámica se presenta como una alternativa de cara a financiar el desarrollo económico y social en África, y, alejada de la perspectiva de los beneficios y la especulación, encaja de una manera más natural con las tradiciones africanas.

No obstante, se encuentra en una fase de desarrollo temprana, a pesar de su potencial a la hora de adaptarse a las necesidades de las poblaciones pobres, musulmanas o no. Así, para extenderse por el continente, la banca islámica tendrá que crear estrategias de desarrollo en los campos de la eficiencia operativa y la gestión de riesgos sin perder la autenticidad del modelo islámico que la hace idónea. Del mismo modo, tanto las legislaciones nacionales (nivel macro) como las capacidades institucionales y la diversidad de productos (niveles meso y micro) serán factores clave a la hora de favorecer su implantación y desarrollo.

En este artículo afirmamos que la banca islámica puede convertirse en una herramienta de desarrollo a nivel local y regional. Para ello, analizaremos sus características y potencial a partir del análisis del modelo, los obstáculos a los que se enfrenta, su eficacia operativa y los resultados aportados por el modelo en aquellos países donde se ha puesto en práctica.

## PALABRAS CLAVE

Banca Islámica; interés; desarrollo; financiación; pobreza; África.



## TITLE

Islamic banking. An alternative financing model for the development in Africa

## ABSTRACT

Because Islamic Banking forbids transactions that may harm the society as a whole, it's presented as a viable alternative to fund a different development model, that fits more naturally with African traditions, far away from inappropriate profits and speculation, and being able to replace the current banking system.

However, this model is in an early development phase, despite its potential to adapt to the needs of poor population, not only Muslims. So, to expand along the whole continent, Islamic banking has to create development strategies in operational efficiency and risk management without losing the authenticity of the Islamic model that makes it suitable. Also, national laws, institutional capacities and product diversity are key factors to develop and implement this model.

In this article we affirm that Islamic banking can foster the development of Africa at local and regional level. Therefore, we will analyze its features and potential, the obstacles it faces to, and the performance of this banking model where it's used.

## KEYWORDS

Islamic Banking; interest; development; financing; poverty; Africa.

**\*Alberto SÁNCHEZ GONZÁLEZ,** Licenciado en Historia Contemporánea por la Universidad Autónoma de Madrid. Máster en Mundo Árabe Contemporáneo de la Universidad de Granada. actualmente investiga sobre el mundo árabe, la cooperación al desarrollo y los derechos humanos entre otros temas.

**Carlos CALDERÓN MODREGO,** Licenciado en Derecho por la UCLM, Licenciado en Antropología Social y Cultural por la UCM y licenciado en Psicología por la UNED. Máster en Derechos Fundamentales y Libertades Públicas y el máster en Relaciones Internacionales y Estudios Africanos de la UAM.

## Introducción

Las resistencias al modelo neoliberal se han hecho patentes en la forma de entender la economía por parte de la sociedad africana tras el proceso descolonizador. Si bien, nunca se han utilizado verdaderas herramientas que supusieran un contrapunto relevante a las instituciones que gobiernan el sistema económico global.

La situación de África en el sistema internacional no parece que haya mejorado tras adaptarse a los dictámenes del Banco Mundial, el FMI, la OMC o la OCDE, pues la relevancia del continente no se ha visto modificada en las últimas dos décadas, quedando constantemente alejada de los centros de poder, evidenciándose la necesidad de un modelo de desarrollo más equitativo.

África perdió gran parte de su importancia geopolítica desde el fin de la Guerra Fría, y en la actualidad sólo se atisba una pequeña recuperación de esta posición relevante al referirnos a temas como la lucha contra el terrorismo, como ocurrió en la reciente intervención del Estado francés en Malí, o en los casos de descubrimiento o explotación de recursos naturales. Todo ello, por supuesto, bajo la supervisión de las instituciones financieras internacionales y de las grandes empresas transnacionales, lo que viene llamándose la nueva colonización, la recolonización neoliberal<sup>1</sup>.

En el actual proceso globalizador, África se encuentra en la periferia de los centros económicos y de la política mundial. Sus países más destacados, en términos económicos, nunca han terminado de despegar, aún aplicando los Programas de Ajuste Estructural recomendados por las instituciones financieras supranacionales, lo que provocaba, a su vez, la debilidad de los estados.

En las últimas dos décadas, las prácticas financieras y económicas neoliberales han servido de herramienta para favorecer un enriquecimiento por parte de algunos países o sectores de la población, ensanchándose la brecha entre países ricos y países pobres en términos de salud, alimentación y disponibilidad de recursos.

En contraposición, el sistema financiero basado en el Islam, aun actuando igualmente de intermediario entre capital y producción, busca una activación de la economía, y por ende una creación de riqueza, determinada por un sistema de valores donde la justicia ocupa un lugar central.

Al aceptar el Islam como guía a la hora de crear un modelo financiero, aceptamos un mapa de valores que modifica las relaciones económicas eliminando las prácticas abusivas o injustas mediante una serie de herramientas cuyo fin no sólo es la producción de riqueza, sino la creación de un bienestar que verdaderamente conlleve beneficio al conjunto de la comunidad en la que se desarrolla.

La difusión del modelo de banca islámica no supondría, por sí sola, la solución a

---

<sup>1</sup> KABUNDA, Mbuyi, "África en la globalización neoliberal: las alternativas africanas" en *Revista Theomai*, nº 17, primer semestre de 2008, p. 79.



los problemas que atraviesa África. No obstante, y teniendo en cuenta las limitaciones del modelo, entendemos que supone un gran paso a la hora de avanzar hacia unas relaciones económicas más justas y equitativas, ayudando a desarrollar a la sociedad en su conjunto, más allá de la suma individual de sus partes.

Por todo lo anterior, en este artículo nos hemos decantado por exponer una alternativa que consideramos que pudiera ser útil y viable en determinados contextos. Una alternativa real de desarrollo, a partir de sintetizar las experiencias previas más notables ocurridas en países que si bien no son africanos, podrían asemejarse en su dimensión sociocultural. Este ensayo debe ser ubicado dentro de una investigación conjunta dedicada a proporcionar visibilidad a las estrategias de desarrollo que se están poniendo en marcha en África, y que parten de conceptos propiamente africanos o cuyas características son acordes con las coordenadas culturales del continente.

La banca islámica, sus prácticas y resultados, poseen, a nuestro juicio, el potencial de convertirse en una gran herramienta de cara al desarrollo del continente, con el activo de permitir un crecimiento más equitativo, y que va más allá de los simples datos macroeconómicos.

El objetivo de este texto es el de explorar las posibilidades de este modelo financiero de cara a permitir un desarrollo inclusivo y generalizado a lo largo del continente africano. Para ello hemos hecho referencia constante a la característica principal del modelo, en tanto que islámico, puesto que entendemos que es lo que hace de él un arquetipo ideal para el continente, incluso para las sociedades donde el Islam sea minoritario.

Igualmente, no consideramos que sea una receta única, ni la solución a todos los males que sufre el continente. Pero opinamos que puede ser un paso en la dirección adecuada. Del mismo modo, nuestra intención es abrir un debate acerca de las distintas alternativas propias que, junto con la banca islámica, pueden colaborar en el desarrollo del continente.

En este trabajo explicamos el funcionamiento básico del modelo, pasando a exponer las experiencias nacionales y sus resultados. Finalmente, tratamos la cuestión de los obstáculos a los que este marco se enfrenta.

Para ello nos hemos centrado en el tratamiento de la bibliografía específica del sector financiero, ya sea de las mismas entidades de crédito islámico, o de organismos reguladores internacionales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, entre otros. Del mismo modo, hemos utilizado textos enmarcados en el estudio de la cooperación al desarrollo, ya sean provenientes de agencias de cooperación o de organizaciones no gubernamentales. Igualmente, hemos utilizado fuentes secundarias procedentes de universidades en las que se han realizado estudios sobre el sector financiero islámico o micro-financiero.

El objetivo último de este artículo, por tanto, es abrir una puerta al debate sobre un modelo de financiación que consideramos más justo, y sobre todo más adaptado a las características de unos territorios y de unas sociedades que hasta ahora no han visto satisfechas sus necesidades.

## 1. Funcionamiento de la banca islámica

El Islam propugna una forma de vida coherente para toda la sociedad, que busca la armonía entre las necesidades materiales y espirituales de todos aquellos que forman parte de ella.

La banca islámica conduce a un cambio en el sistema financiero<sup>2</sup>, dirigiendo su fundamento hacia la equidad y basándose menos en el crédito a corto plazo, lo que lleva a la estabilidad de los mercados. El Islam propugna el establecimiento de la justicia, por lo que la equidad es fundamental en el establecimiento de un sistema financiero justo.

La historia de este modelo de banca es muy reciente. Así, ante la relativa inoperancia de los modelos financieros clásicos a la hora de responder a las necesidades de desarrollo de los países árabes y musulmanes, se inicia, durante las primeras décadas del siglo XX, una recuperación de los escritos económicos de pensadores y filósofos islámicos con la intención de encontrar recursos a la hora de enfrentarse a problemas económicos<sup>3</sup>.

La banca islámica sigue los sistemas de creencias islámicos a partir de la legislación islámica, *la shari'a*, introduciendo los valores islámicos dentro de la economía. Lo determinante de este tipo de banca es la prohibición del interés, *riba*, es decir, la condena de la usura. *Riba* en árabe significa enriquecimiento ilegítimo o aumento de valor ilegítimo, ya sea porque no es equitativo o porque no se produce contrapartida por parte del que se enriquece. La prohibición del cobro de intereses está explícitamente señalada en el Corán<sup>4</sup>. No obstante, esto no ha impedido las sucesivas interpretaciones posteriores a la revelación coránica<sup>5</sup>.

En cualquier caso, y en aplicación de este principio, toda ganancia debe tener cierto componente de riesgo o estar relacionada con esfuerzo y trabajo.

Igualmente queda prohibido el *gharar*, es decir, situaciones de ambigüedad, falta de información o tergiversación de ésta, al llevar a cabo las transacciones económicas. Con la prohibición de estos dos elementos se impiden las operaciones que favorezcan a la parte más poderosa, así como las que supongan desigualdad de acciones o especulación.

Por tanto, el dinero se considera tan solo como un instrumento de intercambio que permite definir el valor de cada objeto, pero sin valor en sí mismo y, por ello, no debe producir más dinero por ser meramente depositado en una entidad bancaria o prestado por ésta a una persona. El esfuerzo humano, la iniciativa y el riesgo invertido en una empresa productiva son más importantes que el dinero utilizado para financiarlo.

---

<sup>2</sup> LORCA COORRONS, Alejandro. *et.al.*, *La Banca islámica sin intereses: elementos básicos*, Agencia Española de Cooperación Internacional, 1999.

<sup>3</sup> MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN, El Islam y los musulmanes hoy. Dimensión internacional y relaciones con España, *Cuadernos de la Escuela Diplomática*, nº48, Madrid, 2013. Disponible en: [http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/Ministerio/EscuelaDiplomatica/Documents/el\\_islam\\_y\\_los\\_musulmanes\\_hoy.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/Ministerio/EscuelaDiplomatica/Documents/el_islam_y_los_musulmanes_hoy.pdf) Consultado el 20/04/2014.

<sup>4</sup> Corán, *Sura 30, Aleya 39; Sura 2, Aleyas 275, 276 y 278.*

<sup>5</sup> Si bien, debemos señalar que la prohibición de *riba* estuvo exenta de conflictos hasta la configuración del actual sistema bancario y financiero, existiendo controversia respecto al interés que sí es legítimo, aquel que salvaguarda las pérdidas que la inflación produce.



Este sistema parte de la concepción de la unidad islámica y de la obligación, por parte de toda la comunidad, de lograr los fines islámicos, y de este modo lograr el bienestar de todos los individuos pertenecientes a ella. Por esta razón, la actividad bancaria está obligada a participar activamente en la consecución de estos objetivos.

El funcionamiento de este tipo de banca sin interés está basado en la asunción de riesgo por ambas partes, configurándose contratos en los que se participa de forma simultánea en las pérdidas y en los beneficios. Como hemos señalado anteriormente, junto a la consecución de los máximos beneficios posibles, se busca el desarrollo económico de la comunidad, así como alcanzar la justicia social en el entorno de actuación, llegando a incluirse en estas transacciones el pago que se destina a los pobres sobre las ganancias netas y la riqueza (*zakat*).

Los bancos islámicos, por supuesto, buscan beneficios, y éstos se obtienen a través de su papel de intermediarios entre aquellos que tienen capacidad de financiación y los que requieren de ella por razones productivas<sup>6</sup>. Ingresan a través de inversiones de capital o de comercio, operaciones en las que siempre existe un riesgo. Además, no podemos olvidar que al no existir intereses tampoco se otorga remuneración alguna por los depósitos de los clientes. A través de las cuentas de inversión los clientes ceden sus fondos al banco y éste los utiliza, quedando previamente definida la forma de participar en los beneficios, recibiendo el cliente un porcentaje de estos. Igualmente el banco puede ceder sus fondos a empresas o personas, compartiendo banco y cliente los riesgos, los beneficios y las pérdidas en cada operación.

Los principales contratos que la ley islámica permite tienen un origen medieval pero tienen una gran importancia en la práctica actual, ya que mediante ellos se introduce el valor islámico de justicia en las actividades económicas. Hay tres tipos principales que comentaremos brevemente: *musarakah*<sup>7</sup>, aquel contrato por el que se forman y establecen las sociedades así como para realizar la financiación de aquellos proyectos en los que se va a invertir; *mudarabah*<sup>8</sup>, utilizado para llevar a cabo las operaciones de financiación a los clientes así como para llevar a cabo los depósitos; y *murabahah*<sup>9</sup>, para financiar la actividad de sectores diferentes al bancario.

La banca islámica puede tener una importante influencia para el resto de instituciones económicas y puede modificar la forma de actuar a nivel microeconómico, pero además se trata de una forma financiera sostenible, y con expectativas de crecimiento a medio plazo. Este tipo de banca necesita realizar un estudio profundo de las operaciones en las que va a invertir, debido a los riesgos en los que se involucra, por lo que debe estudiar la posibilidad de

---

<sup>6</sup> En este sentido, el la banca islámica actúa más a modo de intermediario que como proveedora de fondos en sí misma. Ésta es una de las razones por las que este modelo promueve la estabilidad, pues ninguna entidad de este tipo puede usar los fondos de los clientes sin el permiso de éstos, y quedando siempre claras las condiciones de uso de dichos fondos.

<sup>7</sup> ALSSAYED, Nidal, *The Guide to Islamic Economics, Banking and Finance*. INCEIF The Global University in Islamic Finance, International Islamic University of Malaysia, diciembre de 2009. También disponible en: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/20128/>. Consultado el 05/01/2014.

<sup>8</sup> *Ibidem*.

<sup>9</sup> *Ibid*.

concentrarse en grupos específicos de destinatarios, generalmente las pequeñas y medianas empresas, ofreciendo servicios más personalizados. Lo más importante es que ofrece sus servicios a sectores que generalmente no están respaldados por la banca tradicional.

Igualmente este modelo de banca puede incentivar el ahorro en zonas rurales alejadas de las grandes urbes, en sectores de población cuyo desconocimiento de los sistemas financieros hace que no utilicen los sistemas occidentales, con la consiguiente mejora y desarrollo de las zonas deprimidas.

Por último, no debemos olvidar el carácter religioso de la banca islámica. Dado que los países del norte y el oeste de África son población mayoritariamente musulmana, aunque su influencia se deja sentir en gran parte del continente, permite llegar a aquellas zonas rurales cuyas condiciones de vida se mantienen ligadas a aspectos religiosos, zonas a las que en los últimos años sólo han podido llegar los microcréditos. Ofreciendo así una alternativa bajo los valores de justicia y equidad propios de la banca islámica.

## 2. Experiencias nacionales y resultados financieros

Este modelo se ha ido desarrollando y expandiendo a lo largo de los últimos años por distintas regiones cuyo común denominador es la necesidad de atender las necesidades financieras de las poblaciones musulmanas, sean mayoritarias o no<sup>10</sup>.

Así, en los primeros pasos por el continente asiático, la banca islámica comenzó a mostrar potencial a la hora de promover un nuevo modo de hacer finanzas, más justo y accesible para las poblaciones pobres, y al mismo tiempo rentable para las entidades que lo ponen en práctica, lo que desde el comienzo supuso un reto. Esto se debe a que en el contexto de los países del Golfo, las prácticas bancarias islámicas conforme a la *shari'a* no representaban ningún riesgo debido a la existencia de liquidez. No obstante, alejado de la seguridad de los grandes fondos monetarios, este modelo se enfrentaba al reto de mantener sus actividades a la vez que garantizaba su sostenibilidad económica. Esto es, poder mantener un modelo compatible con el Islam junto con un nivel de ganancias aceptable, a pesar de los riesgos.

Si bien la perspectiva resultaba difícil, las experiencias han resultado positivas. Casos como el de Malasia son bastante clarificadores en cuanto a los resultados de este modelo, no sólo a nivel financiero, sino a nivel social y a la hora de promover el desarrollo de comunidades enteras que, al entrar en los circuitos financieros, contribuyen al desarrollo de su comunidad y de la economía del país<sup>11</sup>.

Así, las motivaciones que llevaron al Gobierno de Malasia a interesarse por la banca islámica nacen directamente de los disturbios generados por el desequilibrio en el reparto de la riqueza del país, pues gran parte de la población, sobre todo la comunidad musulmana,

---

<sup>10</sup> Un ejemplo de esto lo encontramos en el Reino Unido donde los principales bancos tienen filiales islámicas y donde en 2004 se creó el Islamic Bank of Britain, a pesar de que sólo una minoría de residentes profesa el Islam.

<sup>11</sup> NAKAGAWA, Rika, "The Evolution Of Islamic Finance In Southeast Asia: The Case Of Malaysia" en *The Journal Of Applied Business Research*, vol. 25, nº 1, enero-febrero 2009.



vivía en la pobreza. Es por esto por lo que el Gobierno estudió, y finalmente aprobó, el establecimiento de un sistema bancario compatible con el Islam a imagen y semejanza del creado en el Golfo Pérsico. Como motivación para ello alegó que sólo estaba respondiendo a las necesidades de los musulmanes malasio, pero también era consciente de que los ratios de ahorro de las poblaciones musulmanas, sobre todo rurales, eran ínfimos, pues, entre otras cosas, desconfiaban de los sistemas bancarios basados en el interés. Así, consciente de la necesidad del ahorro por parte de los ciudadanos de cara al desarrollo de un país y sus infraestructuras y comercio, el gobierno vio en el establecimiento de la banca islámica un modo de introducir a las poblaciones musulmanas en el desarrollo del país, al mismo tiempo que implantaba un sistema bancario éticamente responsable<sup>12</sup>.

Persiguiendo la obtención de un sistema financiero fiable y fuerte, resistente a las crisis, el gobierno malasio comenzó a legislar con la intención de favorecer la banca islámica, que se extendió por todo el país. Así, la cantidad de productos financieros islámicos ofertados a los clientes no ha dejado de crecer y diversificarse.

Por otra parte, está claro que el gobierno invirtió en el crecimiento de este sector, no sólo mediante una legislación adecuada, sino también mediante depósitos. Esto se debe a que, si bien la banca clásica necesita fondos de liquidez para mantener sus actividades, el modelo islámico percibe esta necesidad de un modo mucho más intenso, pues no puede usar un activo que no posee previamente. Esta premisa, que no suponía un problema en las economías exportadoras de hidrocarburos del Golfo, supuso un importante obstáculo en el crecimiento del modelo en otras circunstancias. No obstante, el caso malasio pone de manifiesto con sus resultados anuales la viabilidad del modelo bancario islámico como medio alternativo de desarrollo<sup>13</sup>.

En cualquier caso, la legislación aplicada por el Gobierno malasio sirvió de esqueleto para el desarrollo del modelo. Así, como podemos observar en el trabajo conjunto de Gianfranco Forte y Federica Miglietta, queda claro que sin el apoyo de las autoridades este modelo se desarrolla con dificultad, pues parte de una posición de desventaja comparativa en relación a sus competidores de la banca clásica<sup>14</sup>.

Otro hecho que puede poner de manifiesto las ventajas de esta forma de práctica bancaria es la exportación de este modelo hacia economías desarrolladas como es el caso del Reino Unido. En este contexto de riqueza, muchas comunidades viven en una pobreza relativa debido a la crisis financiera y a la falta de oportunidades que padecen las comunidades pobres en los países ricos. Así, la población musulmana del Reino Unido dispone desde 2004 de las herramientas de este modelo bancario gracias a la creación del *Islamic Bank of Britain*, cuyos datos financieros mejoran cada año gracias al apoyo y asesoramiento de fondos de liquidez provenientes de Qatar. Así, los resultados de este banco mejoran cada año, dejando claro que

---

<sup>12</sup> NAKAGAWA, Rika, "The Evolution Of Islamic Finance...", *op.cit.*, p. 116 y ss.

<sup>13</sup> BANK NEGARA MALAYSIA, *Annual Report*, 2013. Disponible en: [http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=en\\_publication\\_catalogue&pg=en\\_publication\\_bnmar&ac=105&yr=2013&lang=en&Id=box2](http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=en_publication_catalogue&pg=en_publication_bnmar&ac=105&yr=2013&lang=en&Id=box2). Consultado el 05/01/2014.

<sup>14</sup> FORTE, Gianfranco y MIGLIETTA, Federica, *Islamic mutual funds as faith-based funds in a socially responsible context*, Bucconi University, Milan, 2007.

el modelo es rentable no sólo para los clientes sino también para las entidades<sup>15</sup>.

Siguiendo este hilo, y con la intención de demostrar la rentabilidad financiera del sistema (la capacidad para el desarrollo de las comunidades queda clara) podemos aludir al estudio realizado por Khaled A. Hussein, investigador *del Islamic Development Bank*, en el que se analiza comparativamente el desempeño financiero del modelo islámico en relación al clásico.

Sin entrar en la metodología utilizada por el autor, podemos decir que este estudio demuestra que el desempeño de las compañías de los índices financieros islámicos no es menor. Es más, su desempeño es mayor si observamos el periodo de estudio completo y sólo es menor, comparativamente, en las etapas de recesión. Por el contrario, en las etapas de crecimiento económico, las ganancias de las compañías de los índices islámicos son claramente mayores que las ganancias de las compañías de los índices clásicos, hasta el punto de compensar el menor desempeño en las etapas de recesión, quedando un resultado general favorable a los índices islámicos<sup>16</sup>.

Una de las razones por las que el desempeño financiero es tan bueno puede relacionarse con la necesidad de valorar de un modo exhaustivo las inversiones a realizar debido a la necesidad de compartir las pérdidas en el caso de que éstas se produzcan. Esto también se relaciona con el hecho de que en épocas de recesión generalizada el desempeño financiero de la banca islámica se reduzca, del mismo modo que se reducen las ganancias de todas las compañías cuyos beneficios no se basan en la especulación o el interés financiero, sino que están basadas en una economía respaldada por activos. Del mismo modo, este modelo promueve una estabilidad financiera constante, pues las crisis financieras hunden su raíz en la especulación y en un desarrollo no respaldado por activos, cuestión impensable en el terreno de las finanzas islámicas. Ésta es una de las razones por las que este modelo es apropiado para el continente africano, pues permite un modelo de desarrollo basado en activos, donde la especulación no tiene lugar y donde los beneficios en forma de intereses no existen. Esto, además, impide los flujos de capitales Sur-Norte<sup>17</sup>, lo que supone un ingrediente más de cara al desarrollo del continente y de las comunidades pobres.

En cuanto a las aportaciones sobre el terreno, las finanzas islámicas, ya sea de la mano del *Islamic Development Bank* (IDB) o de actores estatales como Malasia y Turquía, y siempre mediante el uso de instrumentos financieros islámicos, están colaborando con los países africanos con la intención de promover el desarrollo económico y social del continente en distintos campos.

Así, en el ámbito de la educación, las inversiones se han enfocado hacia la población

---

<sup>15</sup> ISLAMIC BANK OF BRITAIN, *Annual Report and Financial Statements*, Londres, 2012. Disponible en: <http://www.islamic-bank.com/media/37463/2012-statutory-accounts-final-with-signatures-2-2-.pdf>. Consultado el 05/01/2014.

<sup>16</sup> HUSSEIN, Khaled, *Islamic Investment: Evidence from Dow Jones and FTSE Indices*, Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank, Jeddah, 2007.

<sup>17</sup> LLISTAR, David, *Anticooperación. Los problemas del Sur no se resuelven con Ayuda Internacional*. Observatorio de la Deuda en la Globalización ODG, noviembre de 2007.



joven, que a pesar de su formación sufre un alto grado de desempleo, sobre todo en los países donde la aplicación de diferentes Planes de Ajuste Estructural ha reducido un sector público que tradicionalmente ocupaba a la mayoría de estos jóvenes<sup>18</sup>. En este sentido, el programa YES promueve la formación de jóvenes de cara a mejorar su capacidad para encontrar un empleo<sup>19</sup>, programa asociado a la posibilidad de obtención de micro-créditos compatibles con el Islam para la creación de pequeñas y medianas empresas. Entre los países que se benefician de estos proyectos encontramos a Libia, Chad, Egipto, Túnez, Senegal y Mali<sup>20</sup>.

En torno a la alimentación, la mayoría de los proyectos asociados a las finanzas islámicas se relacionan con la re-estructuración del sistema agrario y la mejora de los regadíos y la productividad de las cosechas. De hecho, el IDB desembolsó durante el año 2013 partidas un total de 732 millones de dólares en distintos países y proyectos, todos ellos relacionados con el sector agrario<sup>21</sup>.

Así, nos encontramos con el caso de Mauritania, donde se está produciendo una re-estructuración del sistema agrario, en busca de una mayor productividad. Para ello cuenta con el asesoramiento y la experiencia de Marruecos en este campo y con la ayuda financiera del IDB, que además actúa en calidad de coordinador del proyecto.

Algo similar ocurre en Sierra Leona, donde Malasia, en colaboración con el IDB, que provee de fondos a través de productos financieros islámicos, está promoviendo el desarrollo de la industria del aceite de palma.

En el caso de las infraestructuras, la financiación asociada a instrumentos compatibles con el Islam está sirviendo para promover la construcción de carreteras, líneas ferroviarias o plantas de energía.

Así, encontramos casos como el de la planta de energía solar mauritana de Aftout El Chargui, que se está desarrollando gracias a préstamos islámicos provenientes del IDB, buscando la provisión de energía para las comunidades rurales de la zona, lo que incluye escuelas, hospitales, redes de saneamiento y provisión de agua y, de paso, promover la pequeña y mediana empresa como vector de desarrollo local<sup>22</sup>.

Algo similar ocurre con la carretera que une Nema y Bassikounou, financiada de modo compatible con el Islam, y cuya intención es potenciar las actividades económicas y sociales de la zona.

---

<sup>18</sup> CALLE COLLADO, Ángel, "Movilizaciones frente a la Deuda en el Estado Español", en ÁLVAREZ LUCENA, Nacho (coord.), *Deuda Externa y Ecológica en el marco de la Globalización. De la Ilegitimidad a las Resistencias*, Universidad de Granada, Madrid, 2005.

<sup>19</sup> YES CAMPAIGN, *A Framework for Action*, disponible en: <http://kelowna.directrouter.com/~yeswebor/index.php/en/features/a-framework-for-action>. Consultado en 20/04/2014.

<sup>20</sup> YES CAMPAIGN, *Enterprise Studio*, disponible en: <http://kelowna.directrouter.com/~yeswebor/index.php/en/enterprise-studio> Consultado en 20/04/2014.

<sup>21</sup> KASKENDE, Louise A., *Outlook for Sustained Economic Growth in Africa: The case of IDB Members Countries*, Islamic Development Bank, Jeddah, 2008. Texto disponible en: [http://www.isdb.org/irj/portal/anonymous?guest\\_user=idb\\_eng](http://www.isdb.org/irj/portal/anonymous?guest_user=idb_eng), Consultado en 02/01/2014.

<sup>22</sup> THANI, Rabi, *Partnership Strategy of the IDB Group for Mauritania*, Islamic Development Bank, Jeddah, marzo de 2011.

En los casos de Marruecos, Túnez y Egipto, se está promoviendo el desarrollo de la energía solar, gracias a la experiencia de Turquía en este campo, y con la colaboración financiera del IDB.

Del mismo modo, tanto el IDB como países como Malasia y Turquía están colaborando con algunos Estados africanos con la intención de promover las finanzas islámicas a nivel nacional y local, y así alcanzar a un número cada vez mayor de clientes potenciales, promoviendo el desarrollo de las micro-finanzas islámicas por el continente.

En definitiva, el modelo bancario islámico, sea de la mano del IDB, sea de la de actores nacionales como los países donde este modelo se ha desarrollado, o sea gracias a organizaciones no gubernamentales que lo usan, está siendo de gran ayuda a la hora de promover el desarrollo del continente africano en campos como la seguridad alimentaria, las infraestructuras o la educación.

### **3. Retos a los que el modelo debe enfrentarse y estrategias de desarrollo**

La banca islámica, a pesar del enorme potencial que posee y que hemos descrito aquí, se enfrenta a ciertos obstáculos y retos de los que depende su crecimiento y su capacidad para marcar la diferencia a la hora de ofrecer un modelo de desarrollo alternativo para el continente africano.

A día de hoy, los datos de los que disponemos nos permiten ofrecer algunos datos de interés relativos a este punto y que irán incrementándose a medida que el modelo vaya creciendo y muestre su desempeño.

Así, podemos clasificar los distintos tipos de riesgos a los que el modelo debe hacer frente y cómo superarlos para llegar a ser una alternativa, no sólo viable, sino preferible, de cara al desarrollo del continente. En definitiva, un modelo propio. De este modo, nos encontramos con obstáculos estrictamente internos, como son la misión social del modelo, así como su relación con la misión comercial y, asociada a ésta, la dependencia de los fondos de liquidez externos; y con obstáculos externos, como pueden ser la regulación o los factores macro-económicos y demográficos<sup>23</sup>.

Empezando por la regulación, diremos que el caso de Malasia pone de manifiesto la necesidad de un marco legal favorable. Las razones que hay detrás de este planteamiento tienen que ver con el punto de partida del modelo en comparación con la situación del modelo clásico. Así, se hace necesario promover el desarrollo del modelo mediante una regulación que lo apoye y permita sus actividades en un entorno lo más favorable posible. Del mismo modo, forzar a las entidades a financiar, siempre de modo responsable, a las poblaciones más desfavorecidas es un punto necesario de cara al desarrollo económico de África. Para ello, es necesario que se permita a las instituciones que practican este modelo financiarse a través de fondos externos hasta que sean económicamente independientes. Ejemplos positivos de este punto los encontramos en Malasia, que otorgó liquidez al modelo para promover su desarrollo

<sup>23</sup> SÁNCHEZ GONZÁLEZ, Alberto, *El Microcrédito y la mujer micro-empresaria en Marruecos: el caso de la Cooperación Española*, Universidad de Granada, Granada, 2009.



y es, a día de hoy, un ejemplo de éxito financiero y socialmente responsable<sup>24</sup>, o el Reino Unido, que gracias a los fondos de liquidez provenientes de Qatar, está obteniendo grandes resultados financieros, mejorando sus cifras cada año al mismo tiempo que ayuda a salir de la pobreza a las comunidades musulmanas del Reino Unido<sup>25</sup>. Otro ejemplo esclarecedor es el de Marruecos y su apoyo a la micro-financiación, donde se permitió que las instituciones micro-financieras no pagaran impuestos durante los primeros cinco años de existencia para facilitar así el fortalecimiento del sector, del mismo modo que permitió su dependencia del exterior durante este tiempo. Esto nos lleva al riesgo de la dependencia del exterior, que puede resultar positivo y necesario durante los años iniciales, pero que debe encaminarse hacia la solvencia e independencia de las distintas instituciones. Así, es fácil que una institución de crédito islámica se centre exclusivamente en su función social mientras recibe liquidez del exterior (Gobierno o fondos de liquidez externos), no preocupándose de buscar su propia suficiencia a través de sus operaciones. Esto debe impedirse también mediante la regulación, pues la salud del modelo es indispensable de cara a su generalización y, por ende, la generalización de sus beneficios económicos y sociales. Un modelo bancario ineficaz acaba desapareciendo. Del mismo modo, también es importante que, desde una regulación adecuada, se promueva la financiación y apoyo a los pequeños y medianos emprendedores/as, evitando así que las instituciones, en su búsqueda por la obtención de buenos resultados, den preferencia en su apoyo a grandes proyectos, más rentables, pero con un beneficio social menor.

En definitiva, el estado debe crear una regulación que asegure la financiación y apoyo a los sectores a los que se pretende ayudar, esto es, los más desfavorecidos, al mismo tiempo que promueve la generalización del modelo mediante ventajas fiscales y el permiso de la financiación externa durante los primeros años de cada institución. La finalidad es promover este modelo bancario como vector de desarrollo económico y social. En este sentido, sería una buena opción la creación de un intermediario entre las instituciones bancarias islámicas y los gobiernos, para así coordinar las medidas oportunas para promover el sistema desde todos los ángulos posibles<sup>26</sup>.

Otro de los retos para el modelo es el de los factores demográficos, entendidos éstos como las características socio-económicas, políticas y geográficas de la clientela potencial.

Aquí nos enfrentamos a factores como los patrones culturales, lo que, como ya hemos visto, en África suponen una ventaja adaptativa para el modelo islámico. De hecho, históricamente grandes franjas demográficas se han quedado fuera de los sistemas financieros por motivos religiosos, en este caso, la prohibición islámica de cobrar intereses, que no sólo se dirige hacia quien los cobra, sino también hacia quien se ve obligado a pagarlos. De hecho, los estudios de las instituciones bancarias reportan gran cantidad de datos que corroboran esto<sup>27</sup>.

<sup>24</sup> NAKAGAWA, Rika, "The Evolution Of...", *op. cit.*, p. 7 y ss.

<sup>25</sup> ISLAMIC BANK OF BRITAIN, *Annual...*, *op. cit.*

<sup>26</sup> Ya existe en la figura de la Organización de Contabilidad y Auditoría de las Instituciones Financieras Islámicas (AAOIFI), con sede en Bahrein, aunque algunas instituciones siguen sus propias normativas a este respecto.

<sup>27</sup> NIMRAH Karim, TARAZI Michael y REILLE, Xavier, "Microfinanzas conforme a los principios del Islam: Un nicho de mercado emergente", en *Enfoques*, vol. 49, agosto de 2008, p. 4 y ss.

Otro factor es el de la cohesión social, cuya importancia en este modelo es capital, pues se hace necesaria la constante intermediación de los líderes religiosos y la comunidad, como veremos más adelante.

La alfabetización de los posibles clientes también puede resultar un problema en algunos momentos debido a las complejidades de ciertos productos financieros de este modelo así como a las mismas características de las empresas que los clientes ponen en marcha, como puede ser la contabilidad formal. En este sentido, las entidades deben poner en marcha programas de alfabetización específicos dirigidos a mejorar las capacidades empresariales de sus clientes, lo que repercute positivamente en ambos, pues al mejorar el rendimiento económico de las empresas financiadas, mejora el retorno para las instituciones bancarias<sup>28</sup>. Del mismo modo, la alfabetización de la clientela está en completa consonancia con las motivaciones del modelo islámico, que consiste en promover cualquier efecto positivo para la sociedad en su conjunto.

Otro de los factores a tener en cuenta es el del entorno económico en el que las finanzas islámicas se desarrollan<sup>29</sup>. Así, a un nivel macro, nos encontramos con que la escasez de demanda, la ausencia de infraestructuras o los conflictos armados suponen un importante freno para el desarrollo económico en general y para el de las finanzas islámicas en particular. Por el contrario, el alejamiento de este modelo respecto de las prácticas especulativas internacionales posibilita que no se vea afectado por éstas, gracias a que es un sistema respaldado por activos.

Otro de los riesgos es mantener el adecuado equilibrio entre la misión social del modelo, esto es, posibilitar el acceso a financiación a todas aquellas personas que la necesiten siempre y cuando sea conforme al Islam, y la misión comercial, es decir, la necesidad que tiene la entidad financiera de mantener un nivel de ganancias aceptable para poder seguir de modo autónomo con sus actividades<sup>30</sup>. Para ello es necesario mantener un estricto sistema de control de riesgos, evitando realizar inversiones poco seguras y manteniendo, una vez realizada la inversión, un estricto control sobre el desarrollo de ésta a través del contacto cercano con el cliente y mediante programas de formación de cara a mejorar los resultados de la empresa financiada (en el caso de que sea una empresa y no otra inversión como una vivienda, donde los riesgos para la entidad son nulos). Del mismo modo, centrarse en los proyectos más rentables o en los clientes más seguros pone en peligro la misión social, y con ello la existencia del modelo como vector de desarrollo social. Para evitar esto la mejor herramienta a nuestra disposición es la regulación, tanto interna como externa. Como ya hemos señalado, los Estados deben promover, mediante una regulación específica, que este modelo sirva de vector de desarrollo más allá de ser una alternativa islámica a los bancos tradicionales; y a un nivel interno las entidades deben proveerse de mecanismos que garanticen este mismo fin ya sea mediante cuotas o comités de actuación destinados a este efecto.

<sup>28</sup> SÁNCHEZ GONZÁLEZ, Alberto, *El Microcrédito y la mujer...*, *op.cit.*, p. 75 y ss.

<sup>29</sup> CHEN Greg, RASMUSSEN Stephen, y REILLE Xavier, *Growth and Vulnerabilities in Microfinance*, CGAP, 2010. Disponible en: <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Growth-and-Vulnerabilities-in-Microfinance-Feb-2010.pdf>. Consultado en 20/04/2014.

<sup>30</sup> SÁNCHEZ GONZÁLEZ, Alberto, *El Microcrédito y la mujer...*, *op.cit.*, p. 51 y ss.



Otro factor a tener en cuenta es el crédito en sí mismo, que en el caso de la banca islámica se ve reducido, en cuanto que riesgo, a su mínima expresión. Esto se debe a que por regla general no se presta dinero líquido. No obstante, esto no significa que no haya riesgos, sino más bien que estos se encuentran en otras operaciones. Así, nos podemos encontrar con que la empresa con la que una entidad trabaja deja de ser rentable y cierra, perdiendo la entidad su inversión, o un cliente no es capaz de seguir pagando la casa en la que vive con su familia. Para evitar esto, las entidades deben poseer herramientas de control de cara a garantizar la idoneidad del cliente. Y una vez realizada la inversión, continuar controlándola mediante la colaboración constante con los clientes, atendiendo a las necesidades de éstos. Igualmente, la presión de la comunidad, sobre todo por parte de los líderes religiosos, puede suponer una importante herramienta a la hora de vigilar la inversión.

Igualmente tenemos que tener en cuenta que las operaciones a pequeña escala generan pocos beneficios en relación a los riesgos y el trabajo administrativo que conllevan<sup>31</sup>. En este sentido, las instituciones financieras deberán encontrar cada día estrategias alternativas y financieramente viables que permitan ofrecer productos mejores y más rentables a sus clientes, al mismo tiempo que aseguran su capacidad financiera.

Por otro lado nos encontramos con la autenticidad del modelo y sus prácticas cotidianas. Así, en ciertos productos es fácil para las instituciones camuflar intereses como sobrecostos o costos por administración, lo que no sería conforme a la ley islámica<sup>32</sup>. Esto puede, a la larga, disminuir la confianza de los clientes, que pueden percibir que este modelo es el clásico pero con un cambio de nombre. El resultado de esto sería la huida hacia modelos tradicionales y que ofrecen una mayor tipología de productos que, aunque más caros y nada relacionados con el Islam, se pueden adaptar a las necesidades económicas de los clientes debido a sus capacidades financieras, más desarrolladas. No debemos olvidar que uno de los factores que están detrás del interés de los clientes en la banca islámica es su deseo de financiar sus actividades de un modo conforme a sus creencias religiosas. Si los productos ofertados dejan de cumplir este precepto, los clientes pueden decantarse por otras opciones. La mejor manera de enfrentarse a este reto es mediante la confianza que las poblaciones pobres depositan en sus líderes religiosos, que pueden actuar de intermediarios entre las instituciones financieras y los clientes, al mismo tiempo que velan por el valor religioso del producto.

No obstante, existe una falta endémica de especialistas en derecho mercantil y financiero islámico, lo que representa un problema a la hora de que los líderes religiosos locales puedan ejercer su función de intermediarios de modo adecuado. Para ello sería necesario que se creara una base documental a disposición de todos estos líderes locales, para que éstos pudieran estar al tanto de los conocimientos básicos necesarios para ejercer esta función. Así, se hace necesario que, mediante colaboración entre el sector financiero y los especialistas en Islam, se cree una plataforma de documentación y asesoramiento accesible a todos los líderes y poblaciones interesados.

Finalmente nos encontramos con cierta falta de diversidad en los productos ofertados.

<sup>31</sup> NIMRAH Karim, TARAZI Michael y REILLE, Xavier, "Microfinanzas conforme...", *op. cit.*, p. 3.

<sup>32</sup> *Ibidem*, p. 2.

Una de las características de los mercados financieros es su adaptabilidad y constante reciclaje, creando nuevos productos ante nuevas necesidades. Si la banca islámica quiere aprovechar su oportunidad debe proveerse de ideas innovadoras que se adapten a las necesidades religiosas de sus clientes, creando nuevos productos que se adecúen a las necesidades financieras de clientes que viven situaciones diversas y en entornos completamente diferentes. El mantenimiento de una gama de productos limitada puede suponer un grave problema a medio plazo.

### **Conclusiones**

A día de hoy gran parte de la población musulmana de África no hace uso de ninguna clase de servicio financiero formal. En este trabajo hemos aludido a uno de los principales factores que motivan este hecho, la prohibición islámica de cobrar o pagar intereses. Del mismo modo, es cierto que muchos clientes potenciales no profesan esta fe y aun así no hacen uso de los productos financieros clásicos, en la mayor parte de los casos por no ajustarse a sus necesidades o por ser inaccesibles para ellos.

En ambas situaciones la banca islámica ofrece una alternativa más que viable. El primero de los motivos es el religioso. Un modelo financiero que se adapte a las necesidades religiosas de gran parte de la población pobre de África es un paso indispensable para que éstos puedan salir de la pobreza. El otro motivo es estrictamente económico, pues los productos y las prácticas de este modelo ofrecen una clase de ventajas que no ofrece un sistema bancario basado en el interés y la especulación que, por otra parte, crea un flujo de capitales Sur-Norte que descapitaliza el continente.

Por el contrario, este modelo se adapta perfectamente a las necesidades y tradiciones de África. Así, permite que millones de musulmanes puedan poner en marcha sus actividades generadoras de ingresos y salir de la pobreza de un modo conforme a sus creencias religiosas y mediante unos productos financieros que, al no estar basados en el interés sino en la cooperación y el partenariado, se adaptan mejor a sus posibilidades financieras. Este aspecto también supone una ventaja para las poblaciones no musulmanas que, aunque no tienen prohibido el acceso a los productos bancarios clásicos, no pueden acceder a ellos porque su situación económica se lo impide.

Aun así, y a pesar de la creciente presencia en Asia y sus buenos resultados, el modelo financiero islámico es minoritario en África, a pesar del enorme potencial que posee. Es posible que sea necesaria la inversión por parte de donantes o grupos financieros islámicos a la hora de dar un espaldarazo a este sistema bancario. Del mismo modo, hemos visto que la regulación estatal es de vital importancia para que éste se desarrolle y se convierta en un vector de desarrollo económico y social.

En este sentido, cabe destacar dos aspectos de la banca islámica. Sus motivaciones y bagaje cultural y religioso están en completa consonancia con las necesidades del continente, donde una parte muy importante de la población pobre profesa el Islam. Y en segundo lugar, cabe destacar que los productos ofertados poseen un enorme potencial, adaptándose mejor que los clásicos a la situación de la mayor parte de los clientes potenciales.



Podemos concluir, por tanto, que la expansión en los últimos veinte años de la banca islámica ha contribuido al desarrollo económico y social de los países en los que se ha ido estableciendo. Los conocidos como países en desarrollo se han visto positivamente influidos por la mayor actividad de intermediación financiera que ofrece este tipo de banca. Como hemos venido señalando, debemos tener en cuenta el amplio número de personas que no utilizan servicios bancarios en el continente africano. En general, África tiene un nivel bastante inferior de desarrollo financiero que otras regiones del mundo, no sólo debido a la economía informal, sino también a que los bancos clásicos no prestan los servicios necesarios a las poblaciones menos favorecidas. El hecho de que el modelo de banca islámica deba regirse por los valores de la *shari'a*, quedando sujetas las dos partes, banco y cliente, de cara a compartir el riesgo de pérdidas y ganancias, permite centrarse en la idea o la actividad propuesta de negocio, a la hora de aprobar la concesión de créditos, más que en la persona que lo solicita, algo que resulta muy importante en las economías de los países en desarrollo.

Es importante ser conscientes de las limitaciones que este modelo ofrece, pero también de su importancia. La expansión de la banca islámica en África abriría la posibilidad de instaurar un sistema económico mucho más accesible a la sociedad en su conjunto, con la consiguiente creación de riqueza, pero además sobre la base de un reparto más efectivo de la misma. ■

### Bibliografía

- AWWAL, Jumad, *Special Program for the Development of Africa, SPDA Progress Report*, Islamic Development Bank, Jeddah, 2012.
- AL-SAATI, Muhammad Jamal, Niger, *Supporting increased production, productivity and Value-chain enhancement, Member Country Partner Strategy (2012-2015)*, Islamic Development Bank, Jeddah, 2013.
- BAQUER AL-SADR, Muhammad, "La economía islámica", *Alif Nûn*, nº 41, septiembre de 2006.
- CALLE COLLADO, Ángel, "Movilizaciones frente a la Deuda en el Estado Español", en ÁLVAREZ LUCENA, Nacho (coord.), *Deuda Externa y Ecológica en el marco de la Globalización. De la Ilegitimidad a las Resistencias*, Universidad de Granada, Madrid, 2005.
- CHEN Greg, RASMUSSEN Stephen, y REILLE Xavier, *Growth and Vulnerabilities in Microfinance*, CGAP, 2010.
- COULIBALY, Mamadou, Mali, *Leveraging Regional Integration and Agriculture Value-chain Enhancement for Inclusive Growth, Member Country Partnership Strategy (2011-2014)*, Islamic Development Bank, Jeddah, 2011.
- FORTE, Gianfranco y MIGLIETTA, Federica, *Islamic mutual funds as faith-based funds in a socially responsible context*, Bucconi University, Milan, 2007.
- HAMZA, Abdelmalik, "Fundamentos espirituales y emocionales de la economía islámica", *Alif Nûn*, nº 101, febrero de 2012.
- HUSSEIN, Khaled, *Islamic Investment: Evidence from Dow Jones and FTSE Indices*, Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank, Jeddah, 2007.
- KABUNDA, Mbuyi, "África en la globalización neoliberal: las alternativas africanas" en *Revista Theomai*, nº 17, primer semestre de 2008.
- KASKENDE, Louise A., *Outlook for Sustained Economic Growth in Africa: The case of IDB Members Countries*, Islamic Development Bank, Jeddah, 2008.
- LORCA COORRONS, Alejandro. *et.al.*, *La Banca islámica sin intereses: elementos básicos*, Agencia

- Española de Cooperación Internacional, 1999.
- MOUSTAPHA, Kamel Nabli, *Middle East and North Africa: recent economic developments and prospects*, Development Economics World Bank Department and Islamic Development Bank Group, Jeddah, 2008.
- NAKAGAWA, Rika, "The Evolution Of Islamic Finance In Southeast Asia: The Case Of Malaysia" en *The Journal Of Applied Business Research*, vol. 25, nº 1, enero-febrero 2009.
- NIMRAH Karim, TARAZI Michael y REILLE, Xavier, "Microfinanzas conforme a los principios del Islam: Un nicho de mercado emergente", en *Enfoques*, vol. 49, agosto de 2008.
- SÁNCHEZ GONZÁLEZ, Alberto, *El Microcrédito y la mujer micro-empresaria en Marruecos: el caso de la Cooperación Española*, Universidad de Granada, Granada, 2009.
- THANI, Rabi, Partnership Strategy of the IDB Group for Mauritania, Islamic Development Bank, Jeddah, Marzo, 2011.

# RELACIONES INTERNACIONALES

Revista académica cuatrimestral de publicación electrónica  
Grupo de Estudios de Relaciones Internacionales (GERI)  
Universidad Autónoma de Madrid, España  
[www.relacionesinternacionales.info](http://www.relacionesinternacionales.info)  
ISSN 1699 - 3950

 [facebook.com/RelacionesInternacionales](https://facebook.com/RelacionesInternacionales)

 [twitter.com/RRInternacional](https://twitter.com/RRInternacional)

