

¿La ética al servicio del desarrollo sostenible?

Fatima Lahnait

Según Muhamad Yunus, los bancos islámicos deberían financiar las actividades de los más desfavorecidos a través de la microfinanciación, y contribuir así al desarrollo

Hoy, el sector financiero islámico es un mercado lucrativo que utiliza diferentes técnicas para lograr el mismo rendimiento que la banca tradicional

Esta industria se dirige a las petromonarquías; las clases medias musulmanas tienen dificultades para encontrar servicios bancarios que respeten su ética

Dos tercios de la población mundial están excluidos del sistema bancario clásico. Sin embargo, para crear riqueza y estimular el desarrollo hay que dar entrada al capital. ¿Cómo puede cubrir las lagunas de las finanzas convencionales el sistema financiero islámico?

En los últimos 30 años se han desarrollado muchas innovaciones financieras que han colmado las necesidades cambiantes de las diferentes clases sociales. Aunque la mayoría se han concentrado en los países con mercados financieros desarrollados, algunas ideas nuevas han surgido de los países musulmanes (subdesarrollados).

Los conceptos "finanzas islámicas" y "microfinanciación" aparecieron casi al mismo tiempo, aunque de forma independiente, a mediados de los años setenta. Desde sus modestos principios, las instituciones financieras islámicas han experimentado un crecimiento fulgurante, especialmente gracias a los petrodólares. Es uno de los sectores más eficientes de la industria bancaria mundial, que se calcula en más 750.000 millones de dólares para 2008. Por esta razón, algunas instituciones bancarias clásicas, no islámicas, (HSBC, UBS, BNP Paribas), proporcionan ya servicios financieros acordes con los principios de la ley islámica (respetuosos con la *Sharia*).

Los productos islámicos conocen un éxito innegable y creciente y son, cada vez en mayor medida, objeto del interés de los banqueros (privados) tra-

dicionales. Un número creciente de inversores, musulmanes y no musulmanes, seleccionan estos productos porque se adecuan a los principios dictados por la *Sharia*, o simplemente porque representan una alternativa a otras inversiones. Estos productos permiten a los bancos aumentar el volumen de los activos que gestionan, pero también optimizar la gestión de sus fondos propios, habida cuenta de su limitado riesgo.

La relación entre los bancos islámicos y sus clientes no es la clásica entre acreedor y deudor. Se trata de una relación en la que ambas partes comparten riesgos y beneficios.

Por unas finanzas islámicas accesibles al gran público

En relación con el sistema financiero islámico, no existe una definición única. El Islam estipula simplemente que cualquier musulmán debe vivir de acuerdo con la *Sharia*, es decir, conforme a los conceptos de igualdad, justicia social y equidad. Dicho de otra forma, la *Sharia* especifica lo que es aceptable o no, en cuestión de comportamiento, en la vida musulmana. Esto incluye, al menos parcialmente, la actividad económica y comercial.

Según Sultan Chudhury, director comercial del Islamic Bank of Britain (IBB), el sistema financiero islámico, de acuerdo con la ética del Islam, se basa en dos

principios: la prohibición de obtener interés y la responsabilidad social de la inversión.

De este modo, IBB garantiza a sus clientes inversiones éticas y socialmente responsables, lo cual excluye el préstamo con interés, considerado como usura (*riba*), el riesgo (*gharar*), la especulación (*maisir*), las inversiones no éticas (el tabaco, el armamento, la pornografía, los casinos y el juego) y aquéllas prohibidas por el Islam (como el cerdo y el alcohol).

Así pues, los productos islámicos representan un tipo de activos que pueden atraer a los inversores que buscan productos éticos o socialmente responsables. En 2007, IBB tenía con cerca de 42.000 clientes; una cifra que aumenta con una progresión del 5,5% en 2008.

Además, la *Sharia* ha establecido un marco que define claramente las relaciones legales y contractuales en materia comercial.

Para permanecer dentro de la legalidad islámica, los bancos islámicos y las filiales islámicas de los bancos convencionales han desarrollado mecanismos jurídico-financieros. Estos últimos se basan en la *mudaraba*, la *musharaka*, la *murabaha*, la *ijara*, el *sukuk* y el *istisna'a*.

Las prometedoras perspectivas de las finanzas islámicas no son exclusivas de las instituciones musulmanas. La mayor parte de los bancos convencionales ofrecen servicios y productos islámicos. La extensión de estos servicios debería ampliarse en el futuro, y dar al

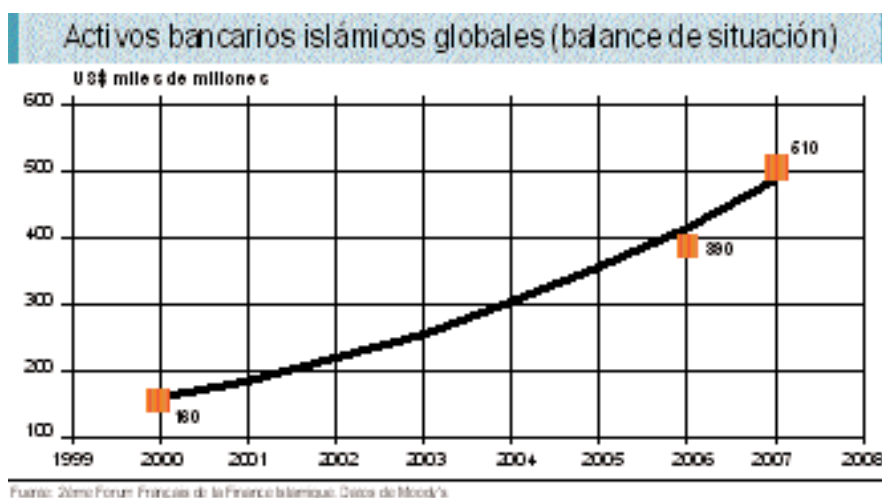
inversor, musulmán o no, una mayor diversidad de opciones y de oportunidades, y permitir la financiación de proyectos comerciales e inmobiliarios.

Esta industria crea productos financieros respetuosos de la *Sharia* para los inversores musulmanes, pero sus promotores no hacen más que reemplazar el lenguaje financiero clásico por una terminología específica. Así, la banca islámica ha conseguido, merced a una hábil ingeniería financiera, encontrar sustitutos acordes con el Islam para todos los instrumentos de colocación, desde los más seguros hasta los más especulativos, hacer *halal* lo no *halalizable*. Así ocurre con las obligaciones islámicas (*sukuk*) que soslayan el interés, prohibido en el Islam, gracias a la técnica de la *ijara*. Y si bien el Islam prohíbe la especulación, se han concebido unos equivalentes lícitos (*arbutun*) a las opciones y a los productos derivados, que permiten la expansión de los productos islámicos estructurados. Incluso la venta al descubierto, practicada por los *hedge funds*, se convierte en islámicamente correcta con el uso de un contrato a plazo que evita el endeudamiento. El enfoque puede parecer utilitarista, con una dimensión ética marginal... El sector financiero islámico es actualmente un mercado lucrativo que utiliza estas técnicas para intentar conseguir el mismo rendimiento que la banca tradicional.

Sin embargo, los servicios de una institución islámica no están destinados sólo a los musulmanes. Respecto a esto, la banca islámica se inscribe en la nueva tendencia de los fondos de inversión ética y de las financiaciones socialmente responsables. Un banco islámico no sólo debe respetar las leyes seculares del país en el que opera, sino que también debe adecuarse a los preceptos de la ley islámica.

Al aceptar la financiación de proyectos con un espíritu de colaboración, los bancos islámicos, a semejanza de las instituciones occidentales de capital riesgo, permitirán la concreción de proyectos innovadores o con gran potencial de desarrollo y crearán millones de empleos.

Para los inversores confesionales, el enfoque Inversión Socialmente Res-



ponsable (ISR) corresponde a una gestión con fundamentos religiosos profundamente ligados a su "ética de los negocios" y cuyas perspectivas son específicas. Los primeros fondos de inversión socialmente responsables los fundaron religiosos cristianos, hace más de 40 años.

La ISR se define como el componente financiero del concepto de desarrollo sostenible, por medio del cual el inversor, en lugar de interesarse sólo por los criterios financieros (rentabilidad y riesgo), utiliza igualmente, en su decisión para invertir, criterios extrafinancieros de carácter ético, social, medioambiental y de gobernanza.

En este sentido, la dedicación del economista de Bangladesh Muhamad Yunus, padre de los microcréditos y premio Nobel de la Paz en 2006, llamado *el banquero de los pobres*, constituye un enfoque ISR adaptado a la realidad de las esferas económicas apartadas de los circuitos de financiación tradicionales en los países emergentes. Para algunas personas, los microcréditos representan realmente el único recurso para lanzarse al mundo empresarial.

La mayoría de los bancos islámicos, como sus equivalentes convencionales, no tienen ninguna relación con la microfinanciación. Sin embargo, una empresa islámica debe distinguirse por el interés que concede a la dimensión social de sus actividades. Según Yunus, una de las formas de manifestar el rol social de los bancos islámicos consiste en financiar, por medio de la microfinanciación, las ac-

tividades de los más desfavorecidos, para aumentar su renta y riqueza y contribuir así al desarrollo. Con la financiación de microempresas, los bancos islámicos pueden así ampliar su clientela. En efecto, la mayor parte dispone de un exceso de liquidez por la insuficiencia de productos compatibles con los principios islámicos, por su competencia, o por su formación, mientras que la mayoría de las instituciones de microfinanciación no son viables, por falta de recursos y por los elevados costes administrativos.

Por un sistema financiero ético, solidario y universal

Ya de por sí, la denominación "finanzas islámicas" es problemática. Según el islamólogo Tarek Ramadan, convendría hablar de "ética islámica en economía". Porque es de ética de lo que se trata en primer lugar. Ahora bien, el enfoque ético de las inversiones, del que carece el momento actual, no es privativo de una religión. El sentido de la equidad, la redistribución de las riquezas (principio de la *zâkat* en el Islam) y el enriquecimiento a través del capital productivo exclusivamente, sacado del comercio legítimo, son principios éticos universales antes de ser islámicos. Estos valores existen en todas las tradiciones religiosas y humanistas y deberían inspirar más el mundo de las finanzas.

La floreciente industria financiera islámica puede contribuir largamente a la implantación de un sistema económico equitativo, que respete el medio ambiente y que participe en el desarrollo social. Sin embargo, la gran tecnicidad que se ha adueñado de este ámbito no debe eclipsar los auténticos desafíos.

Esta industria elitista se dirige ante todo a las fortunas de las petromonarquías, mientras que las clases medias y las pymes musulmanas tienen dificultades para encontrar servicios bancarios que respeten su ética. Aunque es cierto que en Gran Bretaña, el país más avanzado de Europa en este aspecto, se encuentran hipotecas *halal* en la HSBC o en el Islamic Bank of Britain, estas instituciones están todavía muy lejos de responder a la demanda y de favorecer la creación de empresas. Así, los préstamos islámicos (*musharaka*) siguen estando reservados a los grandes proyectos y son inaccesibles para los particulares y las pymes.

Sobre el terreno, la esperanza procede de la financiación alternativa que ofrecen las instituciones de microcrédito, como el Banco Islámico de Desarrollo (BID), una institución financiera de la Organización de la Conferencia Islámica. El BID, creado en 1975 y con sede en Yeddah, en Arabia Saudí, es un organismo financiero cuyo objetivo es ser un Banco Mundial para los países musulmanes, estimular el desarrollo económico (financiación de proyectos) y el progreso social (becas de investigación, promoción de la educación y del trabajo femenino...) de los países miembros y de las comunidades musulmanas, tanto individual como conjuntamente, según los principios de la ley islámica.

Mientras que los bancos comerciales son firmas cuyo fin es aumentar sus beneficios, las instituciones de microfinanciación (IMF), más de 10.000 en todo el mundo (lo que afecta a 150 millones de personas), son organizaciones gubernamentales o bien ONG constituidas para proporcionar a los más desfavorecidos una renta mínima.

La mayoría de las IMF especializadas en la lucha contra la pobreza no son islámicas. Además de facilitar el acceso al crédito, tienen programas de desarrollo.

El objetivo de estos programas es generar una conciencia personal y social en los beneficiarios (aceptación de la planificación familiar, educación sanitaria).

Para favorecer el crecimiento económico, se han creado varias instituciones islámicas de microfinanciación en los países musulmanes (Senegal, Bangladesh...) con el apoyo del Banco Mundial. Funcionan según los mismos principios que las IMF clásicas pero orientan su programa en función de los principios islámicos. Disfrutan de más fuentes de financiación, como la *zakat*, y el beneficiario considera un deber religioso el reembolso de la suma percibida.

La *zakat* es uno de los cinco pilares del Islam que afecta a todos los musulmanes. Es importante distinguir la *zakat* y la *sadaqa*. Esta última no es obligatoria desde el punto de vista religioso; es una limosna voluntaria, espontánea. Por el contrario, la *zakat*, ya sea la *zakat al mal* o la *zakat al fitr*, es un deber religioso: estas dos clases de *zakat* no tienen ni los mismos objetivos ni la misma importancia económica. La *zakat al fitr* tiene por objetivo hacer que Dios acepte el ayuno del Ramadán. En cuanto a la *zakat al mal*, su objetivo es la justicia social y su peso financiero es mucho más importante. Es una contribución voluntaria del 2,5% de las rentas del creyente. Junto con la prohibición de la usura, la *zakat* constituye uno de los principales conceptos de la economía islámica. Si la prohibición de la usura tiene por objetivo explícito moralizar las relaciones económicas, la *zakat* tiene por función principal la justicia social, puesto que su objetivo es redistribuir entre los necesitados parte de las riquezas acumuladas por los demás.

La bancarización de la población musulmana

En los países musulmanes, la vuelta a los principios de la economía islámica permite mejorar el índice de bancarización de una población que se niega a recurrir a las herramientas financieras basadas en el interés, o que está excluida del sistema bancario. Del mismo modo, la

creación de estructuras financieras que actúan de conformidad con la *Sharia* permite a estos países atraer los capitales de los países petrolíferos del Golfo, cuyos operadores están preocupados por invertir en un marco lícito. Los bancos islámicos permiten así la redistribución de flujos financieros entre los países del Golfo, que disponen de excedentes financieros, y los otros países musulmanes, cuya necesidad de capitales puede ser dramática.

Aunque las finanzas islámicas siguen estando concentradas en el Golfo y en parte del Asia musulmana, se exportan cada vez más allá de sus fronteras históricas. Los destinos principales son África del Norte, cuyas necesidades de inversión están parcialmente satisfechas por capitales de Oriente Próximo (sectores del turismo y de bienes inmuebles); y Europa, sobre todo Reino Unido, que autorizó la apertura de bancos islámicos en su territorio a partir de 2004, y que mostró la voluntad de Londres de imponerse como plaza financiera internacional para el mercado de las finanzas islámicas.

En Europa, además del evidente desafío económico (el negocio de lo *halal* afecta a un mercado de más de 15 millones de musulmanes), es necesario considerar el aspecto social de las finanzas islámicas, que pueden constituir una formidable herramienta de integración de las poblaciones musulmanas emigradas.

La creación de bancos acordes a la *Sharia*, en especial en Francia, Bélgica y Holanda, país en el que reside una importante población inmigrante de origen magrebí y en el que empieza a emerger una élite musulmana, permitiría quizá a la comunidad musulmana desarrollar proyectos y fomentar su acceso a la propiedad de viviendas. Los países de acogida podrían así utilizar las finanzas islámicas para mejorar la integración de las comunidades musulmanas. Esta dinámica reduciría considerablemente, o incluso extinguiría, el sentimiento de exclusión que experimentan los jóvenes musulmanes, y que se manifiesta periódicamente en los suburbios con brotes de violencia y de rebelión que tienen la islamofobia como fondo. ■