

El islam, ¿un rector económico global?

JOSÉ RAFAEL MARTÍNEZ GARCÍA

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la población total en el mundo supera los ocho mil millones de personas. Dentro de esta cifra, casi dos mil millones de individuos son musulmanes,¹ es decir, una cuarta parte de toda la humanidad sigue las enseñanzas de Muhammad y se somete a la palabra de Allah. Así, alrededor del mundo, cuarenta y cuatro son los países cuya población mayoritaria es musulmana lo cual permite al islam extenderse desde la costa atlántica de África y el sur del Sahara hasta alcanzar las costas del Mediterráneo; desde Oriente Medio, Irán y Afganistán hasta la India y finalmente, desde el norte de la Península de Malasia hasta los albores de la costa australiana.

Además de sus tierras originarias, el islam no ha dejado de extenderse y, hoy en día, producto de migraciones económicas, sus fieles han llevado a la religión a lugares de tradición cristiana como Europa, estados Unidos y Australia, es decir, el mundo Occidental. En su historia, sin embargo, la tradición migratoria no resulta ajena al islam. En efecto, lo que en nuestros días es considerado una consecuencia de un orbe globalizado, para el mundo islámico no es más que la reiteración de una constante búsqueda de nuevos horizontes para la fe.

Unos de los principales motores, mas no los únicos, que permitieron al islam su expansión, encuentran su origen en las tradiciones que al ahora mundo musulmán le heredaron sus ancestros biológicos

¹ Cfr. Paul Lunde, *Islam: Faith, Culture, History*, DK Publishing, Nueva York, 2002. pp.10-12.

e ideológicos: las sociedades *preislámicas*. Las principales tradiciones que estas sociedades heredaron a la futura religión y sociedad que a ésta acompañó, fueron la agricultura y el comercio.²

II. LA AGRICULTURA

Al sur de la Península Arábiga, gracias a sus fértiles terrenos, las características del medio ambiente permitieron el desarrollo de la agricultura la cual, a su vez, facilitó la creación de comunidades sedentarias. La vida sedentaria, por su parte, permitió el nacimiento de civilizaciones como fueron los Mineo, Sabeo (Saba) y los Himyarita. En el norte de la Península, mientras tanto, dominada por vastas extensiones desérticas, obligó a sus pobladores, a través del nomadismo, a buscar formas alternativas de subsistencia como el comercio.

III. EL COMERCIO

La riqueza del sur de la Península Arábiga no sólo se encontraba en sus suelos, sino también en la posición estratégica que gozaba geográficamente la región. Esto permitió al sur hacer también del comercio una actividad rentable para sus habitantes. Con el tiempo, mercaderes del sur de la Península Arábiga establecieron alianzas de tipo comercial con tribus nómadas beduinas del norte con el fin de que éstos transportaran sus mercancías. La transportación de los productos del sur permitió a los beduinos del norte convertirse en intermediarios en el proceso de comercialización.

Como resultado de esta práctica, diversas rutas comerciales al interior de la Península Arábiga tomaron importancia y éstas motivaron, a su vez, el nacimiento de poblaciones donde antes no había más que oasis. Los moradores de los primeros asentamientos de la zona fueron grupos de beduinos que abandonaron el nomadismo como forma de subsistencia.

De esta forma, es como surgieron los primeros cimientos de ciudades como Petra, en el sur de la actual Jordania, o Palmira, en el

² Cfr. Kenneth Cragg y Marston Speight, *Islam From Within, Anthology of a Religion*, Wadsworth, Belmont, 1980. p 42.

norte de la actual Siria, los cuales remontan su fundación, en efecto, a la época de las primeras rutas comerciales dentro de la Península Arábiga.³ Sin embargo, a mitad del trayecto entre los nuevos poblados del norte de la misma península, demostró ser también necesaria la creación de lugares de reposo y reabastecimiento para los beduinos mercaderes, es de esta forma como surgen los cimientos de actuales poblaciones como La Meca.⁴

IV. VALORES

Así como la agricultura y el comercio constituyeron tradiciones que el mundo musulmán heredó de culturas preislámicas; la importancia de dichas culturas, radica también en la fundamental aportación de algunos de sus más representativos valores al islam, entre los cuales se distingue la religión.

El Desierto, condicionante de valores

Un medio ambiente como el desierto, sería el elemento fundamental que hiciera a sus habitantes especialmente conscientes del papel de la solidaridad a través de la vida comunitaria. Los primeros grupos árabes moradores del desierto, estaban constituidos por personas que compartían un vínculo sanguíneo, es decir, estaban agrupados en clanes y tribus. La vida del desierto entonces conjugaba dos aspectos: la dureza que el medio ambiente representaba para sus habitantes y la organización social que entre ellos imperaba.

La unión entre los miembros se fundaba por la necesidad del prójimo para sobrevivir, así como por protección y por el vínculo sanguíneo común. De esta forma, surge como valor el sentido de lealtad entre los beduinos a su clan y tribu.⁵

³ Cfr. Kenneth Cragg y Speight, Marston, *op. cit.* p. 49.

⁴ *Idem.*

⁵ *Ibid.* p. 53.

Siglos más tarde, cuando la nueva religión llegó, el islam sustituyó a la tribu o clan, en su carácter de proveedor de seguridad para los miembros de esta organización social. Al igual que el clan o tribu, a cambio de brindar seguridad a los miembros, el islam exigió a los miembros de esta nueva “tribu extendida” lealtad y solidaridad hacia la religión y los otros miembros respectivamente.

Dentro de la organización de los beduinos, la toma de decisiones que afectaran a la tribu, así como la designación de su liderazgo, tenía un carácter “democrático”. En efecto, para la elección de su líder o *sheik*, se evaluaba la experiencia, sabiduría y otras habilidades de los candidatos. En tiempos del islam, criterios como los mencionados fueron determinantes para la elección de los primeros califas o sucesores del profeta.

V. RELIGIÓN

De acuerdo con W. R. Smith: “Ninguna religión positiva que haya movilizad o hombres y que se haya nombrado a sí misma *religión* desde sus primeros tiempos, ha tenido la posibilidad de dar comienzo a *tabula rasa*...”⁶

Un nuevo esquema de fe puede únicamente encontrar quien lo siga tan sólo invocando instintos religiosos y susceptibilidades que, de antemano, existen en quienes siguen esta nueva doctrina.⁷

Las palabras de Smith se confirman al observar que muchos de los rituales e incluso algunas de las deidades, originadas en épocas preislámicas, lograron sobrevivir y se adaptaron al esquema del mono-teísmo islámico. De esta forma es cómo se transmitieron conceptos y símbolos, como por ejemplo: *Allah* (en origen, el nombre de la deidad suprema dentro del panteón politeísta preislámico); el culto a lugares como la *Ka'bah*; el ritual de la plegaria; el peregrinaje; el sacrificio de la sangre de animales. La nueva religión se inspiraría de la cosmovisión

⁶ W. R. Smith, *Religion of the Semites*, SNE Meridian Library, Nueva York, 1959. p. 6.

⁷ *Idem*.

beduina pues “[el islam] retomó ciertas creencias preislámicas. Una de ellas, por ejemplo, la que refería a que una deidad podía privilegiar el lugar donde se había ésta revelado. Así, la tribu “anfitriona” convertía dicho lugar en un santuario e instituía una especie de patrón para los creyentes los cuales se obligaban a regresar allí periódicamente, con el fin de rendir homenaje a la deidad revelada”.⁸

Esta situación es ejemplificada a través de la peregrinación a la mezquita de La Meca en cuyo patio está la *Ka'bah*⁹ y la cual, en tiempos preislámicos, representaba el santuario más importante de todos en la Arabia preislámica y que Muhammad conservó para el islam. Otra característica propia del politeísmo que el islam asimiló fue la idea de la revelación a un individuo en particular, la cual, además, tendría lugar a través de un ser divino y quien se encargará, a su vez, de transmitir la palabra de dios.

VI. EL PROFETA MUHAMMAD

Para entender la vida del profeta, es recomendable abordarla de la misma forma que al islam, es decir, desde su carácter comunitario a su carácter personal. De esta forma Muhammad es presentado a partir de dos puntos de vista: como profeta, el carácter personal; como líder político de la primera *ummah* o comunidad de musulmanes, el carácter comunitario.

Muhammad, en efecto, cumplió para su pueblo no sólo el papel de profeta sino que también de hombre de Estado, autor e incluso reformista. Él promovió, a través de un cambio religioso, una reforma económica y social para la primera *ummah*. Muhammad buscó la cohesión de lo que podría ser considerado la protosociedad árabe a través de la unificación de sus creencias y de su fe.

Él sabía que la única forma para conseguir esta meta, era por medio

⁸ *Ibidem.* p. 13.

⁹ La *Ka'bah* es un cubo construido en piedra el cual se encuentra ubicado en el patio de la Gran Mezquita de La Meca, en Arabia Saudita. Es aquí donde Muhammad estableció el culto al dios único. En su origen, esta construcción fue un santuario en cuyo interior se albergaban la representación material de más de 367 deidades de la Arabia pagana.

del culto al dios único y a través de leyes que el carácter divino sancionara, es decir, la *shari'ah*. Para unir a su pueblo, Muhammad antes identificaría valores a los que consideraba como incorrectos.

La representación material de estos valores incorrectos se encontraba en torno al panteón que la *Ka'bah* materializaba, la cual, en consecuencia, se volvía el símbolo de la falta de unidad y del escepticismo espiritual entre los árabes preislámicos.¹⁰ Muhammad, entonces, se pondría como meta acabar con este símbolo; sin embargo, aprovecharía su cualidad de “convocatoria” y utilizaría a la *Ka'bah* y a La Meca misma, como símbolos hacia los cuales se rendiría el nuevo culto, dirigido ahora, sin embargo, a un dios único.

VII. EL TRIUNFO Y LA EXPANSIÓN DEL ISLAM

Cuando la nueva religión se levantó victoriosa, sus fieles, los musulmanes, asumieron el compromiso de expandirla. La expansión del islam, sin embargo, no podría sintetizarse solamente en una labor proselitista; en efecto, mediante su expansión, los fieles también contemplaban un propósito económico. En este sentido Louis Gardet opina: “Las incursiones [islámicas] en búsqueda de ganancia económica, llevaron a campañas; las campañas, llevaron a guerras de conquista y éstas, al establecimiento de un imperio Islámico”.¹¹

En sus primeros tiempos, las prácticas económicas que tuvieron como escenario tierras islámicas, reflejarían similitudes entre ellas. Estas semejanzas indicaban también la cercanía que existía entre los nuevos miembros de la naciente comunidad islámica o *ummah*. Entre los primeros musulmanes, como se indicó previamente, algunos se dedicaron principalmente a la agricultura o al pastoreo, mientras que otros hicieron del comercio su modo de vida.

Como consecuencia, el *suq*, *bazaar* o bien el mercado dentro de las poblaciones musulmanas, se constituyeron en los ejes de la actividad

¹⁰ Cfr. Dolors Bramon, *Una introducción al islam: religión, historia y cultura*, Crítica, Barcelona, 2002. p. 36.

¹¹ Louis Gardet, *L'Islam, religion et communauté*, 2ª ed. Desclée Brouwer, Bruselas, 1982. p. 152.

socioeconómica en mundo islámico.¹² El comercio proveniente de las ciudades musulmanas más importantes como Bagdad, Alepo y Alejandría, difundiría también usos, ideas y prácticas institucionalizadas y propias del mundo islámico aún en otras regiones no musulmanas. De esta forma, los comerciantes del este de Asia o del norte de África se convertirían en importantes difusores del islam a partir del siglo x. A partir pues de este siglo, las prácticas financieras islámicas tuvieron mayor difusión al establecerse contactos comerciales en otras latitudes aun en aquellas en donde el islam no era soberano.

Durante este periodo, las transacciones comerciales realizadas por musulmanes, caracterizadas por su eficacia y equidad, se distinguieron respecto de las de uso corriente europeo, y muchas de las musulmanas, en efecto, lograron influir en vastas regiones y dieron lugar a importantes instituciones de tipo comercial.

De esta forma, además, los comerciantes musulmanes lograron extender sus actividades y cubrir amplias zonas cristianas que incluyeron desde el Mediterráneo, el norte de España hasta algunos territorios en el Báltico. A partir pues de esta época, el mundo occidental pudo entrar en contacto con usos comerciales musulmanes relacionados con la venta, contratación, almacenaje, pagos, interés, intercambio, banca y otras afines. Con su expansión, la actividad comercial musulmana llevaría también al desarrollo de sofisticados sistemas bancarios y de intercambio comercial. Desde el califato Abasí, por ejemplo, una *letra de cambio* librada en Bagdad podía ser cobrada en Samarcanda o Meknes.¹³

Por otra parte, mediante su expansión, el comercio islámico estimuló también la creación de gremios de artesanos, los cuales a su vez, se constituyeron en sociedades cooperativas. Gracias a este tipo de agrupaciones, sus miembros gozaban de beneficios mutuos en aspectos sociales, tales como el cuidado de huérfanos, la fundación de escuelas, e incluso, la construcción de posadas para viajeros, fueran o no comerciantes.

¹² Cfr. W. R. Smith, *Religion of the Semites*, op. cit. p. 24.

¹³ Cfr. Paul Lunde, *Islam: Faith, Culture, History*, op. cit. p. 56.

VIII. EL ENFOQUE ECONÓMICO EN EL ISLAM

Como antes se señaló, el islam nació en el seno de tribus beduinas que, en su mayoría, se dedicaban al comercio. Resulta probable que el Corán haya extraído del comportamiento de las tribus beduinas el carácter comunitario que reviste en muchos sentidos al islam. De este carácter, en efecto, se deduce el énfasis que la religión pone en la equidad que debe imperar entre los miembros de la comunidad musulmana o *ummah*. La equidad como valor en el islam, resulta más fácil de entenderse si se parte del principio que las tribus beduinas estaban organizadas bajo una suerte de principios “democráticos”, es decir, todos los miembros eran iguales. El líder de la tribu, por ejemplo, era elegido con base en sus virtudes personales; sin embargo, estas características o virtudes, no le concedían ningún tipo de superioridad frente a los demás miembros de la tribu.¹⁴

A diferencia de Occidente, donde en los inicios del cristianismo los miembros de la religión fueron perseguidos por un Estado organizado como el Imperio Romano; en el mundo musulmán, además de religión, el islam fue el Estado y la ley que organizó a toda una sociedad. Como organizador del Estado, el islam también se encargó, además del aspecto espiritual de los fieles, se ocupó de tareas administrativas tales como poner en funcionamiento un sistema de recaudación para el mantenimiento del Estado.

La *zakah* o impuesto estipulado en el Corán, gravó los productos agrícolas, ganaderos y del comercio sin tener en cuenta los bienes inmuebles. El valor dado por el islam a esta contribución está indicado por el mismo término con el que figura en el Corán al ser prescrito: el término árabe *zakah* significa “lo que purifica y fomenta”.¹⁵

Así pues, se cree que por el hecho de sustraer una parte de la propia riqueza para la comunidad, ésta incrementa el bienestar del donante, como lo muestra el pasaje coránico que dice: “Los que dan sus bienes en el camino de Dios se parecen a un grano del que salen siete espigas y de cada una de las cuales salen cien granos. Dios todavía lo multi-

¹⁴ Cfr. W. R. Smith, *Religion of the Semites*, op. cit. pp. 26-27.

¹⁵ Dolores Bramon, *Una introducción al islam*, op. cit. p. 93.

plica más para quien le place. Dios es magnánimo y omnisciente”.¹⁶ Para el islam, la importancia de este impuesto es tal, que además de representar el tercero de los cinco pilares de la religión,¹⁷ sirve como un medio legal para “purificar” o limpiar cualquier tipo de ganancia que la *shari’ah* catalogue como ilícita.¹⁸

Cuando el islam se impuso entre distintos pueblos, la religión sustituyó muchos de los usos y costumbres tribales de éstos. En consecuencia, los que antes fueron miembros de una determinada tribu, pasaron a formar parte de una única comunidad conformada por musulmanes o *ummah* y el liderazgo de ésta se concentró en el califa quien, por su parte, es tan sólo un sucesor del mensajero de Allah. Sobre estas características se constituyen dos de los principios fundamentales del islam: la equidad, todos los hombres son iguales y, la inferioridad del hombre frente a Allah. Así pues, alrededor de estos principios fundamentales está basada la *shari’ah* o ley canónica.

IX. LA SHARI’AH

La *shari’ah* es un sistema legal de carácter divino que regula el conjunto de actividades tanto públicas como privadas de todo fiel musulmán. Dentro de sus responsabilidades, la *shari’ah* se ocupa de sancionar temas relacionados con los contratos comerciales suscritos entre musulmanes.

Esta Ley canónica, aunque proveniente fundamentalmente del Corán, así como de la *sunnah*¹⁹ del profeta y de los *ahadit*;²⁰ es tam-

¹⁶ Corán 2: 263/261.

¹⁷ El primero de los pilares el islam es la *Sahadah* (profesión de fe); segundo, la *Salah* (oración ritual); tercero, la *Zakah* (impuesto coránico); cuarto, el *Sawm* (ayuno durante el mes Ramadán) y, quinto, el *Hagg* (peregrinación a La Meca).

¹⁸ Ver: “Los negocios prohibidos en el islam o *haram*” de este mismo artículo.

¹⁹ Se llama así a la costumbre, es decir, la conducta habitual de Muhammad y de sus primeros compañeros en las diversas circunstancias de la vida que, exceptuando algunos casos, tiene valor de norma para los creyentes. Extraída de los *ahadit* auténticos, es considerada como una interpretación verdadera y un complemento normativo del Corán. Existen diversas compilaciones y es fuente del Derecho islámico.

²⁰ Narración relativa a hechos o dichos del profeta o de sus compañeros, según testimonios contemporáneos. Consta de una introducción, que consigna los nombres de los transmisores, seguida del texto propiamente dicho. Las seis colecciones (recopiladas

bién complementada por normas jurídicas establecidas por analogía (*qiyas*);²¹ la opinión personal de algún experto (*ra'y*)²² o el consenso (*igma*)²³ de toda la *ummah*. Junto con estos recursos, la *shari'ah* regula la práctica comercial de los musulmanes. Entre estas regulaciones destacan las referentes a las obligaciones contractuales y la buena fe a ellas asociada, así como las garantías exigidas por los acreedores, la suscripción de pagarés, letras de cambio o contratos de depósito.

El sistema legal islámico aplicado al aspecto comercial, enfatiza en que todas las transacciones sean celebradas de acuerdo a principios morales, éticos, sociales y religiosos, a fin de fortalecer la igualdad y la justicia por el bien de la sociedad en su conjunto. A partir de la anterior consideración, se desprenden los dos aspectos fundamentales que caracterizan y distinguen a la práctica comercial islámica: 1) la prohibición de la usura, y 2) la sujeción de todo acuerdo comercial a la voluntad de Allah.

X. LA PROHIBICIÓN DE LA USURA

Respecto de la usura o *rib'a* el Corán dice:

Allah hace inútil el incremento que es usura y hace que el auténtico incremento esté en lo que se da generosamente.²⁴

¡Ustedes los que creen! Teman a Allah y renuncien a cualquier beneficio de usura que les quede, si son creyentes.²⁵

¡Ustedes que creen! No se alimenten de la usura que se multiplica sin fin, y temed a Allah para que puedan tener éxito.²⁶

en el siglo IX) reconocidas oficialmente constituyen la *sunnah* o tradición islámica, que es considerada fuente de Derecho y complemento de la *Revelación*.

²¹ Fuente de Derecho islámico representada por un sistema de analogías.

²² Fuente de Derecho islámico representada por la opinión de un jurista musulmán

²³ Refiere al consenso entre los miembros de la *ummah* para dirimir alguna situación en que la Ley por sí sola no sea lo suficientemente explícita. Representa una de las fuentes de Derecho islámico

²⁴ Corán 2: 275.

²⁵ Corán 2: 277.

²⁶ Corán 3:130.

Y por haber adoptado la usura que les estaba prohibida y haber usurpado los bienes de los hombres con falsedad. Hemos preparado para los que en ella hayan caído un castigo doloroso.²⁷

Y lo que den de más para que se les revierta aumentado en la riqueza de la gente, no crecerá junto a Allah. Pero lo que den con generosidad buscando la faz de Allah... a esos se les multiplicará.²⁸

Al no buscar pues un provecho económico adicional, el prestamista musulmán realiza un acto piadoso de generosidad por el cual Allah va a recompensarlo el Día del Juicio. Mediante estas disposiciones, el Corán promueve una práctica comercial equitativa y leal en la que está siempre presente un sentimiento de igualdad entre las partes.

XI. *Rib´a* O USURA, LA INTERPRETACIÓN ISLÁMICA

En las relaciones comerciales sancionadas por islam, se prohíbe de forma absoluta el pago o la recepción de cualquier monto predeterminado relacionado éste a un periodo de tiempo, esto, es a lo que llama *usura*. En el Islam, *rib´a* o usura, se ubica en dos categorías:

- *Rib´a Al Nasee´* (usura por obligación diferida) La que tiene lugar a cambio de extender el periodo de pago de un préstamo y gravarlo, con lo cual se encarece la deuda original.
- *Rib´a Al Fadhl* (usura por incremento) Cuando se presta dinero y se exige a cambio de él, además de la devolución del monto prestado, una cuota adicional.

XII. LA SUJECIÓN DE TODO ACUERDO COMERCIAL A LA VOLUNTAD DE ALLAH

El islam enfatiza en que sólo lo real y lo tangible puede ser objeto o materia de una operación comercial, a esto lo llama *halal* o legal. Todo aquello que sea producto de una ficción o bien, de alguna cosa

²⁷ Corán 4:160.

²⁸ Corán 30:38.

a la que nunca se tiene acceso pero, aun así, debe pagarse por ella, es un negocio prohibido para el islam, es decir, *haram* o ilegal. De acuerdo con el islam, por medio de una ficción, el hombre se vale de la especulación y juega así con las posibilidades, las cuales —teológicamente— únicamente competen a Dios.

Por lo anterior, todos los contratos comerciales musulmanes estipulan la prohibición de cualquier comportamiento especulativo. De esta forma, el islam prohíbe transacciones donde se incurra en una incertidumbre extrema, por ejemplo, una apuesta o todo tipo de negocio que conlleve algún tipo de riesgo. Debido a que en cualquier tipo de negocio pudiera, en algún momento determinado, surgir riesgos, el islam ordena entonces que el riesgo sea compartido a fin de hacer equitativo el negocio.

En el islam, como previamente se señalara, todo contrato está revestido de santidad. Así, el cumplimiento de las obligaciones contractuales y el desempeño honesto de las partes, el apego a las disposiciones que contractualmente emanen, es considerado como un deber divino por las partes que intervienen.

En cuanto al dinero, el islam lo considera valioso en la medida que éste sea incorporado al sistema productivo a fin de convertirse en capital. Es decir, la religión tácitamente prohíbe la acumulación ociosa de capitales.²⁹ Junto con esta negativa, el islam enlista una serie de negocios que prohíbe a sus fieles. Con base en este principio lógico, el islam señala que todo lo que no está expresamente prohibido (*haram*) está entonces permitido a los musulmanes (*halal*).

XIII. LOS NEGOCIOS PROHIBIDOS EN EL ISLAM O *HARAM*

Los musulmanes tienen prohibido realizar negocios donde se comercialice, directa o indirectamente con: alcohol, cerdo, tabaco, juegos de azar, pornografía, negocios basados en interés y armamento.

Aunque no están expresamente prohibidas, las siguientes son prácticas consideradas por algunos musulmanes como indebidas:

²⁹ Cfr. Nabil Saleh, *Unlawful Gain and Legitimate Profit in Islamic Law*, SNE Cambridge University Press, Cambridge, 1986. pp. 66.

- Seguros comerciales: muchos estudiosos del islam sostienen que los seguros están prohibidos pues una persona debe pagar por una situación que puede o no suceder (siniestro), es decir, algunos musulmanes homologan al seguro con el azar.
- Inversiones de un solo día y marginales: al igual que en el anterior caso, los especialistas en *shari'ah* consideran que estas inversiones se equiparan con especulación o azar.
- La hipoteca: originada como préstamo a largo plazo, la hipoteca se concede usualmente a una persona para la compra de una propiedad. Debido a que este tipo de financiamiento supone el pago de intereses o *rib'a*, el islam, en consecuencia, la prohíbe.

Antes de abordar el tema de lo que está permitido o es legal (*halal*) respecto de los negocios de acuerdo con el islam, es conveniente revisar cuál es la interpretación que de la riqueza hace esta religión.

XIV. LA RIQUEZA COMO RESPONSABILIDAD EN EL ISLAM

A diferencia del mundo occidental, entre los países musulmanes, el dinero juega un papel distinto. En este sentido Dolors Bramon dice: “El islam parte del principio de que el dinero es de Dios y que los hombres lo tienen sólo en usufructo”.³⁰ Para los musulmanes pues existen varias responsabilidades que asumir en esta vida respecto del manejo de la riqueza. De acuerdo al islam, la riqueza puede ser lo mismo benéfica (*ne'mah*) o perjudicial (*niqmah*). En cualquiera de los casos se debe tomar en cuenta los siguientes factores:³¹

1. La intención o *niyya*. El musulmán considera que será recompensado en el diario vivir o en el Día del Juicio, si en sus acciones demuestran tener la intención de actuar acorde a la palabra de Allah.

³⁰ Dolors Bramon, *Una Introducción al Islam op. cit.* p. 92.

³¹ Cfr. Nabil Saleh, *Unlawful Gain and Legitimate... op. cit.* p. 71.

2. La manera cómo la riqueza se creó. Para alcanzar la riqueza, los negocios no deben ser catalogados ilícitos por el Corán.
3. La manera cómo la riqueza se incrementó: cualquier forma cómo el dinero se invierta debe ser sancionada por la *shari'ah* (cuya aplicación será supervisada por una junta de juristas expertos en Ley canónica o *shari'ah*) y, si así fuera el caso, el incremento ilegal deberá ser sometido a procesos de 'purificación'.
4. La manera cómo la riqueza es usada: el dinero no puede ser utilizado en productos y servicios que contravengan a la *shari'ah*.
5. Los derechos que sobre la riqueza tienen los pobres y los necesitados: una parte de toda riqueza de un musulmán está dedicada a Allah mediante el pago de la *zakah* (impuesto coránico) y la ayuda de lo más necesitados *sadaqah* (limosna).

XV. LOS NEGOCIOS DE ACUERDO AL ISLAM (*HALAL*)

Hoy en día, la economía convencional, es decir, la del mundo occidental —cuya presencia es la más dominante a nivel mundial— está basada en el endeudamiento y usualmente busca transferir el riesgo de los negocios. A diferencia de la convencional, la economía islámica está basada en bienes materiales y acepta compartir el riesgo que en los negocios existe. Es decir, el islam busca hacer de los tratos comerciales una práctica equitativa para las partes involucradas.

Lo que a un negocio islámico lo convierte automáticamente en *ilegal* es cuando en alguna parte de su desarrollo, surge *rib'a* o usura. La usura pues constituye el anatema del islam pues lo considera una forma de injusticia y de explotación.

A fin de prevenir la usura o cualquier inequidad en los negocios, el islam impone una serie de obligaciones y restricciones a sus fieles los cuales se ven obligados, en caso de celebrar algún negocio, de encuadrar a éstos en las siguientes figuras o contratos a fin de volverlos compatibles con los preceptos religiosos.

- Comercio con incremento o costo más venta (*murabaha*): es uno de los instrumentos de financiamiento a corto plazo más utilizado. Está basado en la noción de financiamiento al consumo para la inversión. El inversionista proporciona bienes o insumos específicos a través de un contrato de venta al cliente con una diferencia de precio previamente negociada entre ambas partes.
- Arrendamiento financiero (*ijara*): está diseñado para financiar vehículos, maquinaria y diversos tipos de equipos. La *shari'ah* permite este tipo de arrendamiento así como la compra final del bien.
- Acuerdo para compartir ganancias (*mudarabah*): es un fondo de inversión en el que los administradores manejan, a su vez, un conjunto de fondos. El capital solamente puede ser invertido en empresas que operen de acuerdo a la Ley islámica.
- Participación equitativa (*musharaka*): es similar a una empresa de riesgo compartido. Tanto el inversionista como el empresario contribuyen al capital (fondos, experiencia gerencial, *know-how*, etc.) de la empresa en diferentes niveles y acuerdan compartir las ganancias así como los riesgos en proporciones especificadas con anterioridad.
- Contratos de venta: existen dos tipos, los contratos de pago diferido (*bay' mu'ajjal*) y los contratos de entrega diferida (*bay' salam*).

Estos instrumentos son utilizados para realizar ventas a crédito. Los pagos pueden hacerse en una o varias exhibiciones, sin cargo adicional por demora.

Los anteriores contratos constituyen instrumentos financieros básicos diseñados con base en las disposiciones de la *shari'ah*, con lo cual se legaliza el objeto de los negocios celebrados por musulmanes. Por extensión, los mismos instrumentos musulmanes sirven como fundamento para el funcionamiento práctico del Sistema Financiero Islámico.

XVI. EL SISTEMA FINANCIERO ISLÁMICO (SFI)

Como antes se ha señalado, desde sus orígenes, el islam se relacionó estrechamente con temas económicos. El mundo occidental incluso, llegaría a incorporar, inspirada en comerciantes musulmanes, algunas prácticas que por su eficacia y utilidad permitieron agilizar el incipiente comercio global.

A pesar de que las prácticas financieras islámicas se remontan a muchos siglos atrás, no fue sino hasta mediados de los años ochenta que el término Sistema Financiero Islámico fue acuñado. Del SFI, surgió el concepto de *banca islámica* la cual coincidió con una época de constantes excedentes en la cuenta corriente de los países islámicos exportadores de petróleo.³²

Hoy en día, el continuo crecimiento que demuestra esta banca,³³ el cual coincide con la actual coyuntura de incremento de precios por concepto de petróleo, es una muestra del deseo de establecer un sistema sociopolítico y económico basado en los principios del islam y de una identidad musulmana más fuerte.

Actualmente, en países cuya población musulmana constituye mayoría, la banca islámica se ha convertido allí en un actor importante. En efecto, países como Irán y Pakistán, las leyes allí en vigor exigen que su sistema bancario sea totalmente compatible con la *shari'ah*. Mientras tanto, en otras naciones como Egipto, Sudán, Indonesia, Malasia y los países miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (Pérsico),³⁴ la banca islámica opera paralelamente a la convencional.

XVII. CARACTERÍSTICAS DEL SFI

La principal característica del SFI resulta ser el total apego a la *shari'ah* en el desarrollo de todas sus actividades y transacciones económicas y financieras. En consecuencia, las normas básicas de este sistema

³² Cfr. Ala' Eddin Kharofa, *Nationalism, Secularism, Apostasy and Usury in Islam*, SNE AS Noordeen, Kuala Lumpur. 1994. p. 128.

³³ Ver El avance de la banca islámica en BBC Mundo del 11 de junio de 2006. http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_5069000/5069114.stm.

³⁴ Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Bahrein, Kuwait.

resultan ser: 1) la prohibición del cobro de intereses; 2) el énfasis en compartir el riesgo de las inversiones; 3) el respeto a los derechos de propiedad así como de los derechos y obligaciones individuales; y, finalmente, 4) la santidad de los contratos. El SFI, no se limita al servicio bancario sino que incluye también la formación de capital, mercados de capitales y todos los tipos de intermediación financiera.

Debido a la eliminación del financiamiento con deuda y a la optimización de la eficiencia de la asignación de recursos, es previsible que la banca islámica sea más estable que la convencional. Por otra parte, una de las principales tareas de la banca islámica es la promoción de la iniciativa empresarial. En efecto, al permitir que los empresarios supervisen de cerca los proyectos de inversión islámicos, incentiva a estos mismos a competir para convertirse en agentes proveedores de capitales.

Las características restantes del SFI, son las mismas que convierten a cualquier negocio islámico en legal (*halal*): prohibición de la especulación y la promoción de la productividad de los capitales mediante la inversión en beneficio de la comunidad. Es justamente en este sentido que surge la principal particularidad del SFI: a diferencia de la banca convencional que sólo se concentra en los aspectos económicos y financieros de las transacciones, el SFI, otorga igual énfasis a los aspectos éticos, morales, sociales y religiosos a fin de elevar la equidad y la justicia para el beneficio de la sociedad en su conjunto.

¿El talón de Aquiles de la banca islámica?

A pesar de muchos controles para evitarlo, en la mayoría de las ocasiones, el capital necesario para el establecimiento de la banca islámica, está constituido por capitales convencionales, es decir, capitales que no son *halal*. Aunque desde luego esta es una situación irregular, los distintos comités supervisores para la aplicación de la *shari'ah* han debido aceptar esta situación, la cual es compensada mediante la restricción de estos capitales para ser usados única y exclusivamente como generadores de productos islámicos.

XVIII. ALTERNATIVAS FINANCIERAS PARA LOS MUSULMANES

La *shari'ah* conoce con el nombre de *bay' mu'ajjal* al contrato de venta cuyo pago se realiza de forma diferida. La Ley coránica también reconoce la posibilidad de realizar la entrega del objeto de una venta de forma diferida, este contrato lo llama *bay' salam*. Existe una posibilidad alternativa respecto a los contratos de venta sancionados por el islam: la promesa de compra o venta de una cosa a un precio específico y cuya operación se realizará en un periodo también específico. Sin embargo, cuando se pretende hacer de la promesa misma el objeto de compra o venta, la *shari'ah* la prohíbe.

Por lo anterior, quien formula la promesa no puede gravarla.³⁵ En los mercados convencionales, este tipo de transacciones está sujeto al pago de una cuota, por lo tanto, este mismo contrato de venta está prohibido en la *shari'ah* por considerar que existe un pago injusto, en consecuencia, usura.

Funcionamiento del *bay' mu'ajjal* en el mercado de valores

En el caso de que un musulmán quiera comprar una acción e invertirla en el mercado de valores, si la inversión se hace de acuerdo a la *shari'ah*, el fiel lo que en realidad hace es que compra el derecho de comprar una acción o un bien como oro, plata, o divisas, a futuro y por un precio fijo (sin importar el precio actual de ese bien en el mercado). Al ejercer este derecho, el musulmán compra al precio que por el bien se fijó en el pasado. En cambio, si el musulmán no ejerce el derecho de compra, la opción expira y pierde lo que hubiese pagado por la opción. Aunque se adhiere a los preceptos islámicos, esta inversión es considerada *haram* o prohibida por la mayoría de los juristas musulmanes, quienes sostienen que el comercio a plazos (o futuros), no está permitido en el islam.

Otros requisitos que deben reunir las empresas para ser sujeto de inversión por parte de un musulmán son:

³⁵ Cfr. Abdullah Saeed, *Islamic Banking and Interest*, SNE E. J. Brill, Leiden. 1999. pp. 5-10.

- El pasivo de las empresas no puede superar 33% de su capital.
- Sus cuentas por cobrar no deben ser superiores a 47% del total de sus activos.
- El porcentaje que por concepto de interés reciban las empresas, no puede ser superior a 9% del total de sus ingresos.

XIX. LAS INVERSIONES Y EL ISLAM

Mudarabah, es el nombre del contrato que suscriben musulmanes con el fin de compartir las ganancias y riesgos derivados de una inversión (fondo mutualista). Bajo este tipo de contrato sancionado por la *shari'ah*, pueden agruparse acciones y otros instrumentos de inversión (bonos, certificados de depósitos, etc.).

Funcionamiento

Estos instrumentos son manejados por un “profesional” o administrador, quien es una persona o institución que reúne en un mismo fondo el dinero de miles de inversionistas, juntando de esta forma un determinado monto, el cual incrementará mediante la compra de acciones y de bonos.

XX. TIPOS DE CONTRATOS *MUDARABAH* (FONDOS DE INVERSIÓN COMPARTIDA)

Estos contratos se ubican en cualquiera de las dos siguientes categorías:³⁶

1. De Ingreso. Tienen como objetivo suministrar un ingreso regular al inversionista (mensual o quincenalmente) a través de la inversión en valores que puedan dar a cambio algún tipo de ingreso (por ejemplo, acciones que otorguen divi-

³⁶ Cfr. Volker Nienhaus, “Islamic Economics, Finance and Banking: Theory and Practice”, *Journal of Islamic Banking and Finance*, Lahore, primavera de 1986. p. 44.

dendos). En este tipo de inversión, el aumento de capital no es el objetivo primordial.

2. De Crecimiento. El principal objetivo de estos fondos es hacer crecer el capital invertido mediante el incremento de los valores. Esta no da ningún tipo de ingreso anual o periódico.

XXI. LOS PRÉSTAMOS Y EL FINANCIAMIENTO EN EL ISLAM

En el sistema occidental, cualquier tipo de préstamo conlleva el pago de intereses. En el mundo islámico, sin embargo, el cobro o pago de intereses está expresamente prohibido. En Occidente, podría decirse, el financiamiento (o el préstamo) constituye un estilo de vida; en Oriente islámico, mientras tanto, este tipo de prácticas resulta ser poco usuales.

En el mundo islámico, además, se considera que los préstamos y el crédito alientan el consumismo, es decir, la gente compra cosas que no necesita con dinero que no tiene.

La *shari'ah*, no obstante, prevé ciertas figuras jurídicas de las cuales los musulmanes pueden hacer uso en caso de requerir de algún tipo de financiamiento: el contrato *musharaka*.

XXII. LOS FINANCIAMIENTOS ISLÁMICOS O *MUSHARAKA*

En el mundo occidental, *musharaka* podría ser homologado con los contratos de riesgo compartido. Al hacer que las partes dividan entre ellas los riesgos que del negocio derivan, el islam convierte a este tipo de financiamiento en un contrato *halal* y permite a los clientes musulmanes acceder a financiamientos por medio de instituciones financieras islámicas.

Funcionamiento

Las disposiciones de las instituciones financieras islámicas se ajustan a las que señalan los contratos de *musharaka*. A través de este tipo de instrumentos, se celebra un convenio participativo en el cual una de las partes provee capital (el principal) que el otro (el trabajador), utilizará para propósitos del negocio.

Lo que del negocio resulte, será compartido entre ellos según lo establecido con anterioridad por las partes, es decir, se fijará con antelación la proporción de la ganancia que se repartirá o bien, la pérdida si ésta hubiera. Si dicha pérdida, sin embargo, hubiese sido provocada por negligencia o violación del contrato por parte del trabajador, será éste quien la asumirá, en cualquier otro caso, será el socio principal quien deberá hacerse cargo de la pérdida. Entre las consideraciones básicas de este tipo de contrato se encuentran las siguientes:

- El banco, en su carácter de principal, no podrá interferir en el desarrollo del negocio del trabajador; sin embargo, el banco sí podrá dar su opinión respecto del desarrollo del negocio;
- El trabajador deberá entregar reportes periódicos al banco respecto del estado del negocio;
- El beneficio que se obtenga de un contrato *musharaka* se distribuirá entre el principal y el trabajador sobre la base de las proporciones establecidas con antelación.

De esta forma, ningún beneficio económico, llámese salario o comisión, se fijará a favor de ninguna de las partes con antelación. El islam, sin embargo, permite que se fijen los beneficios en términos de porcentaje (por ejemplo, “compartirás el 10% de tus ganancias cada mes”); aunque prohíbe que se fijen los beneficios en términos absolutos (por ejemplo, “dame \$100 por concepto de beneficios económicos cada mes”). La obvia diferencia es que el primero está relacionado con el desempeño del negocio, mientras que el segundo, es tan sólo una cuota la cual podría ser injusta si el ingreso por concepto del negocio decae.

XXIII. El *musharaka*, desde un punto de vista práctico

1. Un grupo de cinco clientes asiste a un banco islámico para conseguir capital de inversión en cinco proyectos separados.
2. Luego de evaluar la factibilidad de cada uno de los cinco proyectos, el banco redacta cinco contratos separados. En estos contratos, el banco detalla las cláusulas para efecto de

liquidar el crédito, así como los porcentajes en que serán divididas las ganancias.

3. En el contrato, además, el banco hará hincapié sobre la posibilidad de realizar mayores inversiones en el futuro de acuerdo con los desempeños que de forma individual tenga cada uno de los solicitantes del financiamiento.
4. En una primera etapa, el banco primero invertirá en los proyectos de dos individuos; estos primeros dos individuos liquidarán una cuarta parte de su préstamo original cada semana durante cuatro (deducirán los beneficios obtenidos, los cuales devolverán al negocio cada semana) hasta finalizar el mes.
5. Cuando la totalidad de la inversión haya sido liquidada, 75% de todas las ganancias será conservado por el prestatario mientras que 25% restante será del banco (este monto se utilizará básicamente para futuras operaciones así como para fomento económico). En caso de pérdida, sólo lo que quedó de la inversión deberá ser reembolsado.
6. En el segundo mes, el banco evalúa el desempeño de estos dos primeros prestatarios y decide si reinvierte; si así fuera, decidirá si incrementa los volúmenes de inversión para estos individuos con tasas de retorno superiores a 10%, o si mantendrá el monto de la inversión para aquellos individuos cuyas tasas de retorno oscilen entre 0% y 10%. Asimismo, el banco decidirá si reduce el volumen de inversión en el caso de que los individuos hayan presentado pérdidas. A los socios que presenten en dos ocasiones consecutivas pérdidas, se les descalificará para ser sujetos de cualquier inversión futura, esta situación forzaría a que los miembros restantes del grupo busquen otros socios.
7. En el segundo mes, el banco iniciará también el proceso de inversión en los siguientes dos individuos. Para ellos, aplicará el mismo esquema de pago así como de convenio para la división de las ganancias, mismo esquema que previamente utilizó con los primeros dos prestatarios.
8. En el tercer mes, el banco evaluará el desempeño de los cuatro prestatarios y decidirá si reinvertirá. Si así fuera, utilizará el mismo criterio antes señalado;

9. En el tercer mes, el banco invertirá también en el quinto y último de los individuos que forman parte del grupo. Para financiar a éste, utilizará el mismo esquema de pago, así como de convenio para división de las ganancias que previamente utilizó con los otros cuatro prestatarios;
10. El banco continuará con este ciclo de transacciones, para el cual utilizará el mismo esquema de pago, el mismo tipo de convenio para la división de ganancias, así como de criterio de reinversión en todas las futuras inversiones.³⁷

XXIV. LOS SEGUROS Y EL ISLAM

En vista de que el islam, a través de la *shari'ah*, prohíbe los seguros que comercializan las instituciones financieras convencionales, por incurrir éstos en usura y especulación, surge como opción islámica la del seguro cooperativo o *takaful*.³⁸ Este tipo de seguro es uno donde los participantes dividen en partes iguales el monto que deriva de la prima del seguro.

La suma de los capitales que cada uno de los participantes aporta es invertida y, en caso de tener lugar un siniestro, éste es cubierto con el monto reunido entre los participantes.

Salvo la excepción que representa el seguro cooperativo, no existe ninguna alternativa viable al seguro comercial que se ajuste a los principios islámicos. Sin embargo, según la *fatwa*³⁹ que sea consultada, puede decirse que existen tres posibles opiniones respecto del seguro en el islam.

³⁷ Ejemplo tomado Islamic Bank Faysal en donde la mayoría de sus productos y servicios pueden ser consultables en línea: <http://www.faysalbank.com/>.

³⁸ Cfr. M. Umer Chapra, *Towards a Just Monetary System*, Islamic Foundation, Leicester, 1985. p. 57.

³⁹ Respuesta de un *muftí* (jurisconsulto) a una consulta jurídica. Sirve para aclarar puntos oscuros de la ley o para orientar sobre casos nuevos. Las consultas pueden ser hechas por los particulares, los jueces o los gobernantes y, para responderlas, el *muftí* tiene que inspirarse, sobre todo, en precedentes, pero también puede guiarse por su juicio personal. En teoría y entre los *shi'ies*, estos decretos emitidos por una autoridad religiosa dejan de tener validez a su muerte.

- 1º. Una minoría lo considera *haram*, pues de acuerdo a estos estudiosos, el seguro de vida conlleva *rib´a* o usura, azar y especulación sobre la voluntad de Allah.
- 2º. Otros juristas consideran que el seguro conlleva *gharar* (incertidumbre y riesgo) debido a que nadie sabe si es que el compromiso con la empresa (aseguradora) se irá a materializar algún día ni tampoco cuándo será ese día si es que ocurriera el caso. Esto es entonces un serio *gharar*, el cual, de acuerdo a los principios islámicos, conduce a un vicio en el contrato. Por consiguiente, de acuerdo a estos estudiosos del islam, está prohibido el seguro de vida.
- 3º. Existe, no obstante, una tercera opinión respecto al seguro de vida. De acuerdo a ésta, el problema de que un contrato sea *gharar* se puede remediar debido a que están hechos sobre un indiscutible conocimiento estadístico reforzado por la teoría de la probabilidad. A partir de lo anterior, no hay *gharar* por parte del asegurador y el contrato de seguro se puede permitir si cumple dos condiciones:
 - Que expresamente contenga una cláusula donde se elimine el interés (*rib´a*) y,
 - Que la cosa asegurada sea de naturaleza legal (*halal*) de acuerdo a la ley islámica.

Quienes consideran que el contrato de seguro no puede ser válido en términos islámicos, proponen igualmente una alternativa. Si el contrato de seguro es modificado y se reestructura éste bajo el esquema de un contrato de cooperación o mutualista, es decir, donde haya una asociación de los asegurados en lugar de pagar a la empresa aseguradora, entonces sí es posible aceptar este contrato en el islam.⁴⁰

Además de los anteriores puntos de vista existe, sin embargo, un

⁴⁰ La divergencia y pluralidad respecto a diferentes temas de la actualidad islámica puede ser documentada a través de las diferentes opiniones de *mufties* quienes, desde distintas páginas web, emiten *fatwas* sobre múltiples temas, entre los cuales se cuentan los económicos. Para efecto de las próximas consideraciones aquí expuestas se consultaron *fatwas* emitidas por *mufties* de la página web <http://www.islamonline.net/english/index.shtml>.

argumento islámico en el que se dice que en caso de que el seguro resulte obligatorio por ley (civil), los musulmanes deben acatar la ley y están exentos de seguir lo que originalmente marca el islam. Lo anterior resulta una excepción que la misma *shari'ah* contempla.

XXV. SEGURO DE PROPIEDAD

Takaful es el nombre que recibe la versión islámica del seguro de propiedad. En origen, este tipo de contrato se constituye como uno del tipo *mudarabah* o de inversión compartida. En algunas instituciones bancarias islámicas, este seguro de propiedad cubre el bien inmueble, su contenido y otras posesiones personales del cliente. Este seguro proporciona una protección mutua, para la cual el cliente deposita una cantidad en el fondo de una cooperativa (fondo *Takaful*) y el cual es administrado de acuerdo a los principios señalados por la *shari'ah*.⁴¹

Funcionamiento

Los participantes donan parte o la totalidad de sus contribuciones, las cuales son utilizadas para cubrir los daños que un siniestro haya ocasionado a alguno o algunos de los participantes de este seguro cooperativo. Este seguro es manejado por un administrador de Fondo.

Takaful puede considerársele como una cooperativa que, de acuerdo a la *shari'ah*, está basada en el principio de ayuda mutua y solidaridad. Las siguientes características hacen de *takaful* un seguro acorde a los principios islámicos:

1. Mutualidad. Los contribuyentes son los mismos propietarios del fondo del cual comparten los riesgos y las recompensas.
2. Simplicidad. El sistema resulta fácil de entender y alienta de esta manera la participación de otros contribuyentes.
3. El beneficio. Este se fija en términos del reclamo del seguro o del excedente si es que nada fue reclamado.

⁴¹ Para mayor información respecto a los productos financieros islámicos aquí expuestos se sugiere consultar: <http://www.hsbcamanah.com/hsbc/amanah>.

4. Equitativo. El sistema de *takaful* reconoce los derechos de todos los participantes así como el de los accionistas.
5. No es especulativo. A diferencia de los seguros convencionales, las partes no buscan obtener un beneficio económico a costa de la otra. Sólo en caso de que hubiese una pérdida o siniestro se utiliza el fondo *takaful*; en consecuencia, si no hubiese ningún reclamo, no habrá tampoco pérdida, de forma tal que todos los participantes ganan.
6. Inversión de acuerdo a la *shari'ah*. Se invierte en recursos, empresas y negocios que funcionan según los principios de inversión fijados por la *shari'ah*. *Takaful* está desarrollado bajo un esquema libre de interés.

XXVI. TAKAFUL DESDE UN PUNTO DE VISTA PRÁCTICO

1. Los participantes de manera conjunta contribuyen con donativos.
2. Los participantes obtienen derechos de beneficio colectivo sobre el fondo *takaful*.
3. El administrador del fondo se hace cargo de la dirección total del esquema: invierte los saldos de créditos del fondo *takaful* de acuerdo a los principios que señala la *shari'ah* y distribuye el excedente (cuando lo haya) entre los participantes.
4. Los reclamos por parte de cualquiera de los participantes son liquidados con dinero proveniente del fondo colectivo.
5. Al corte, un avalúo actuarial es llevado a cabo con el fin de hacer las deducciones relativas al monto utilizado por concepto de reclamos, así como por otros cargos los cuales serán descontados del monto total que por concepto de contribuciones de los participantes existe, a fin de determinar si hay déficit o excedente.
6. Cualquier excedente que existiera será dividido entre todos los participantes y la empresa (institución financiera) según un acuerdo preestablecido.
7. Los participantes comparten los beneficios en el entendido de que éstos pudieran ser tomados para cubrir pérdidas.
8. Cuando existiera un excedente, éste será distribuido de

forma conjunta entre los participantes en proporción a las contribuciones que pagaron en el periodo contabilizado.

XXVII. OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS QUE PUDIERAN SER APTOS PARA MUSULMANES

Tarjetas de crédito

Las tarjetas de crédito son métodos convenientes de compra. Con una tarjeta convencional, el banco que la emitió paga en nombre de quien compró y deduce un porcentaje de la compra al comerciante a cambio de procesar la transacción y depositar el dinero en su cuenta.

El tarjeta habiente se beneficia de un préstamo gratuito de 26 días, tiempo que tiene para pagar el monto financiado. Si el cliente decidiera no pagar la totalidad, estaría de cualquier manera obligado a pagar un mínimo. El saldo insoluto se difiere en forma de un préstamo para el cual se le cobrará un interés.

Si el musulmán radica en Occidente, de acuerdo a la ley islámica, éste puede tener una tarjeta de crédito, a condición de ser cuidadoso en no incurrir en retrasos y comprometerse a pagar la totalidad del crédito al corte. Lo anterior tiene lugar a fin de que el musulmán no incumpla con la ley islámica y pague intereses o *rib'á*. En países musulmanes, sin embargo, resultan todavía prácticamente inexistentes las instituciones financieras que ponen a disposición de sus clientes tarjetas de crédito.

Tarjetas de débito

De acuerdo a los principios islámicos, este tipo de recurso financiero resulta ser el más adecuado para los musulmanes, pues mediante estos instrumentos, el cliente gasta sólo lo que tiene.

XXVIII. EL ISLAM Y EL MERCADO DE VALORES

Existen varias *fatwas* que se han emitido respecto al mercado de valores y la participación en ellos por parte de musulmanes. A continuación se citan algunas resoluciones.

1. La participación en empresas corredoras

Si constituyen y ejecutan una actividad que no contravenga a la ley (islámica), la participación de empresas corredoras es válida para los musulmanes. Queda establecido que las empresas cuyos giros estén catalogados como ilegales o *haram*, prohíbe a los musulmanes su participación en ellas. Igualmente, queda prohibido para los musulmanes participar en aquellas empresas que, aun de forma ocasional, se involucren en transacciones que la ley islámica considere ilegales.

2. Compra de acciones

Los musulmanes pueden adquirir acciones de empresas las cuales, aún si tienen préstamos con bancos, dichos préstamos no exceden una tercera parte del valor de sus activos. El costo que por la compra de dicha acción el musulmán deba pagar, no podrá éste exceder 5% de la ganancia total. Los recursos ilícitos (*haram*) no podrán exceder 10% del valor total de los activos de la empresa, y el musulmán podrá comprar dichas acciones, siempre y cuando se deshaga de los intereses y de toda ganancia ilegal, a través de la puesta a disposición de la caridad de dicho ingreso ilícito (proceso de ‘purificación’).

3. Acciones nominativas

Debido a que estas acciones constituyen una parte del activo de las empresas y que el certificado que a cambio de este tipo acción se entrega, confirma el derecho a dicha parte, la *shari'ah* no prohíbe la emisión y circulación de estos documentos por parte de una empresa.

4. Acciones preferenciales

Está prohibido la emisión de acciones preferenciales con características financieras que conduzcan a garantizar algún capital, una ganancia mínima a cambio o bien, algún tipo de privilegio por pagar a tiempo la liquidación o distribución de las ganancias. Se permite, no obstante, el otorgamiento de ciertos privilegios relacionados con aspectos de procedimiento o asuntos de administración de determinadas acciones.

5. El manejo de acciones con usura

Está prohibida la compra de acciones valiéndose de algún préstamo con interés concedido por algún corredor o alguien más, a cambio de la hipoteca de la acción, pues esta práctica conlleva usura.

Se prohíbe también la venta de acciones que el vendedor no posea, pero la cual le fue al mismo prometida por parte del corredor quien, a su vez, le promete prestar dicha acción para que el vendedor pueda hacer la entrega de la acción a tiempo. A través de esta prohibición, se prohíbe las operaciones cuando “el vendedor pretende vender lo que no posee”. Se enfatiza en la prohibición si el vendedor estipula el pago de un interés a cambio del préstamo con interés.

XXIX. EL MANEJO DE BIENES, DIVISAS E ÍNDICES EN MERCADOS ORGANIZADOS

1. Bienes

Si los bienes son negociados en los mercados internacionales de acuerdo a los siguientes cuatro métodos, estos son entonces aceptados de acuerdo al criterio islámico:

- Cuando el contrato incluye el derecho de entrega inmediata del artículo en venta así como del valor de éste y los bienes que representen el objeto de esta venta están en posesión del vendedor.
- Cuando el contrato incluya el derecho de entrega inmediata del artículo en venta así como del valor de éste y la posibilidad de entrega del objeto de esta venta esté garantizada por la agencia del mercado.
- Cuando el contrato tiene por objeto la entrega de un artículo determinado, con una deuda a plazo diferido y la cual se liquidará al momento de la entrega. Además, este contrato deberá incluir la condición de que su vigencia terminará al momento de la entrega y recepción del artículo. Sin embargo, este mismo tipo de contrato estará prohibido si alguna de las anteriores condiciones no es cumplida. Este

contrato puede ser modificado a fin de que cumpla con las condiciones del *salam* (cuando el pago se liquida en su totalidad al momento de suscribirse el contrato), sólo así, el contrato será admisible.

- Cuando el contrato tiene por objeto la entrega de un artículo determinado, con una deuda a plazo diferido la cual se liquidará al momento de la entrega, aun cuando no incluya la condición de que el contrato concluirá al momento de entrega y recepción del artículo, pero que, no obstante, esta condición podrá ser establecida mediante un nuevo contrato que tenga como objeto el cumplimiento de esta situación.

2. Comercio con divisas

Si se comercia con divisas y se realiza dicha negociación de acuerdo al primero de los métodos arriba mencionados, la *shari'ah* considera válida esta operación. Sin embargo, la compra o venta de divisas de acuerdo al tercero y cuarto de los métodos antes mencionados, hacen inválida la operación.

XXX. OPERACIONES CON EL ÍNDICE ISLÁMICO DE VALORES

¿Invertir o no invertir, el dilema musulmán?

Existen dos opiniones encontradas respecto a si los musulmanes pueden o no invertir de acuerdo a la *shari'ah*:

- 1^a. En vista de que el índice está basado en el cálculo, en consecuencia, para los musulmanes queda prohibida la realización de cualquier tipo de operación en un índice de valores. La realización de operaciones en el mercado de valores es *haram*, pues se trata de un tipo de azar, así como de la venta de algo que sólo existe en la imaginación debido a que no es tangible.
- 2^a. La inversión en el mercado de valores, a través de la compra de acciones, no está prohibida pues no es *gharar* o especulativa, es decir, no representa un riesgo aleatorio.

XXXI. ÍNDICE DE FONDOS ISLÁMICOS

Para los musulmanes inversionistas, en general, resulta de gran importancia que las inversiones que ellos realicen estén concentradas en índices islámicos. No obstante, lo anterior es tan sólo una parte de lo que es exigible para ellos como fieles. En efecto, además de que sus inversiones se concentren en un tipo específico de índice y que el giro de las empresas donde invierten sea considerado *halal*, los musulmanes deben igualmente tomar en cuenta otras consideraciones para efecto de invertir en el índice de fondos islámicos: la existencia de una Junta Consejera de la *shari'ah* y de procesos de 'purificación'.⁴²

1. La Junta Consejera de la *shari'ah*. El fondo de inversión donde el musulmán participe, debe ser supervisado por esta Junta la cual debe estar integrada por reconocidos estudiosos del islam, quienes darán su opinión a los gerentes de inversión respecto de las disposiciones que señala la *shari'ah* en distintos temas relacionados con la inversión y el financiamiento.
2. Procesos de 'purificación'. Cualquier fondo de inversión compartida (o incluso cuentas de corredores de acciones) tendrá algún tipo de reservas de efectivo las cuales, a su vez, permitirán a los inversionistas musulmanes retirar los valores de sus respectivas carteras, completa o parcialmente, en cualquier momento. Debido a que este efectivo en reserva generará algún tipo de interés, al ser éste prohibido por el islam deberá, consecuentemente, ser sometido a lo que se conoce como proceso de 'purificación'. Las inversiones cuya naturaleza caiga en una contravención de la ley islámica, por ejemplo, aquellas que generan interés, a fin de 'salvar' la pureza del negocio, todo fiel musulmán deberá entregar las cantidades adicionales a la beneficencia.

A principios de 2003, Dow Jones lanzó un índice que busca atender

⁴² Cfr. Abdullah Saeed, *Islamic Banking and Interest...*, *op. cit.* p. 59.

al mercado de inversiones musulmán. Desde entonces, este índice ofrece a quienes en él participan un acceso fácil a las más grandes empresas líderes en el ámbito global las cuales además se ajustan a las exigencias islámicas. Para determinar la elegibilidad de quienes cotizan en este índice, las empresas son evaluadas de acuerdo a su giro y balances financieros. Se excluyen de estos índices a empresas relacionadas con negocios *haram*.

Además de excluir a ilegales de acuerdo al islam, el Dow Jones islámico hace una evaluación detallada de los pasivos que presentan las empresas que buscan cotizar en este índice a fin de saber si éstas pueden ser sujetos de inversión de acuerdo a los requisitos islámicos. Si de esta evaluación, por ejemplo, se arroja que las empresas cuya deuda total dividida entre el promedio de 12 meses equivale a 33% o más del total de su capital; o bien, que su efectivo más otros valores divididos entre el promedio de 12 meses equivalen a 33% o más del total de su capital; o si sus cuentas por cobrar divididas entre el total de sus activos equivalen a 45% del total de su capital o más, automáticamente, el índice Dow Jones islámico las descarta de cotizar por no cumplir con la normatividad musulmana.⁴³ Esta exclusión se origina en el hecho de que estas empresas demuestran que una gran parte de su movimiento financiero está basado en el interés o usura.

XXXII. EL *SFI* Y EL PRAGMATISMO COMO ESTRATEGIA

Durante el siglo veinte, en distintas épocas, con el surgimiento y la intensificación que permitió al islam renacer como un movimiento global, tuvieron lugar llamados que pedían la transformación de las instituciones políticas, legales, sociales y económicas dentro de las sociedades musulmanas a fin de que éstas estuvieran más en línea con las normas y principios islámicos.⁴⁴

Desde entonces, estos llamados se han convertido en parte del discurso político que refleja las aspiraciones de los musulmanes que desean 'auténticos' y apegados a su tradición, al tiempo que buscan

⁴³ Cfr. Zarina Nalla, "Sukuk or Islamic bond: An Investor's Opportunity", *The Halal Journal*, Kuala Lumpur, julio-agosto de 2005. p. 30.

⁴⁴ Cfr. Volker Nienhaus, *Islamic Economics, Finance and Banking...*, *op. cit.* p. 47.

también seguir el ritmo que marcan los cambios del mundo contemporáneo. En otras palabras, los musulmanes se encuentran ante la imperiosa necesidad de optar por el pragmatismo a fin de adaptarse a los cambios que el contexto internacional presenta.

XXXIII. LA USURA O *RIB´A* VISTA PRAGMÁTICAMENTE

Como antes se ha señalado, prácticamente todos los actores de la vida económica en el mundo islámico coinciden en señalar que el interés, en cualquiera de sus formas: nominal o real, fijo o variable, simple o compuesto, debe ser entendido como *rib´a* y por tanto, debe estar prohibido.

Así pues, casi al unísono y hasta hace poco tiempo, en el mundo islámico se consideró que “cualquier préstamo que genere una ventaja para su otorgante, ésta es *rib´a*”.⁴⁵

Sin embargo, esta postura que puede considerarse más idealista que realista, actualmente y en la práctica, ha tendido a debilitarse gradualmente y esto ha ocurrido de diversas formas.

1. *Rib´a* (entendida como interés), cada vez más frecuentemente, los banqueros musulmanes así como sus consejeros expertos en *shari´ah*, tienden a considerarla más como un concepto legal que uno económico.

Los pragmáticos han optado por el punto de vista legal de esta definición, pues gracias a ésta, los banqueros musulmanes están facultados para utilizar contratos que, de otro modo, no les permitirían adoptar características de un sistema bancario basado en el interés en un sistema ‘islámico’, libre de dicho interés.⁴⁶ Los pragmáticos tienden pues a interpretar *rib´a* como de forma generalizada sucede en el contexto de las transacciones financieras: como una obligación contractual por parte del prestatario quien debe así pagar un incremento por el servicio que recibe. Quienes sostienen este punto de vista, argumentan que la ley islámica prohíbe el otorgamiento de una

⁴⁵ Mohammed Ayoob, *The Politics of Islamic Reassertion*, SNE St. Martin’s Press, Nueva York, 1981. p. 122.

⁴⁶ Cfr. Mohammed Ayoob, *The Politics of Islamic ...*, *op. cit.* p. 123.

cantidad adicional por concepto del suministro del préstamo, como por ejemplo, cuando un empresario recibe fondos para que éste los utilice a discreción, en este caso —argumentan algunos— el interés debe estar estrictamente prohibido.

Ahora bien, si un contrato que originalmente nace como ‘préstamo’ se transforma en una ‘venta’, entonces el pago de una compensación la cual, en algunos casos, poco difiere de un interés fijado con anterioridad, es entonces permisible.

2. Otra postura es la que representa la política adoptada por ciertos bancos islámicos que exigen un incremento al cual llaman ‘multa’. Esta surge cuando el deudor no paga la cantidad pactada en el tiempo establecido para este efecto.

Al considerarse que el capital tiene un costo por oportunidad, cualquier retraso en el pago de la deuda es percibido como una pérdida recuperable por parte del banco, al menos, cuando el deudor se niega o simplemente no paga a tiempo. De esta forma, la exigencia por parte del banco a pagar una ‘multa’ o compensación se encuentra justificada. A fin de salvaguardar la integridad del instrumento que hace exigible este pago adicional, algunos bancos argumentan que el monto exigible no es marcado por el banco mismo sino por la Junta Supervisora de la Aplicación de la *Shari’ah* o por un tercero.

3. Otro cambio relativo a la interpretación de *rib’a* ocurrió al descartarse la máxima jurídica islámica de “todo préstamo que genere una ventaja ésta es *rib’a*”. De acuerdo a esta máxima, los bancos islámicos no pueden recurrir a ningún tipo de arreglos tales como la colocación de fondos por parte de un banco convencional en un banco islámico —el cual está basado en un sistema libre de interés— a condición de que este último ubique fondos en el primero, igualmente, bajo un esquema exento de intereses. De acuerdo a la máxima jurídica musulmana, el banco islámico no debe hacer uso de esta facilidad debido a que las transacciones conducen al acrecentamiento de una ‘ventaja’ en especie.⁴⁷ No obstante, a fin de facilitar este arreglo, los pragmáticos musulmanes hacen caso omiso de la máxima jurídica y permiten préstamos interbancarios, por medio de los cuales, el banco

⁴⁷ Cfr. Volker Nienhaus, *Islamic Economics, Finance and Banking...*, *op. cit.* p. 49.

islámico ubica fondos en bancos convencionales por un determinado tiempo basado en un esquema libre de intereses, bajo el entendido de que la banca convencional hace también lo propio.

4. Una adaptación más relacionada con *rib'a* es la que tiene lugar cuando un banco islámico distribuye los llamados 'premios o puntos' a sus depositantes o bien, el banco mismo recibe dichos 'premios o puntos' por parte de instituciones tales como el Banco Central o agencias nacionales de desarrollo. En sentido estricto, un depositante del banco que no ubica fondos en una cuenta de ganancia y pérdida compartida (Profit and Loss Share o PLS, por sus siglas en inglés), es decir pues, bajo riesgo, éste no tiene derecho a recibir ninguna cantidad adicional que eventualmente produzcan sus fondos.

En la práctica, sin embargo, muchos depositantes no están interesados en arriesgar su dinero al depositarlo en una cuenta PLS. En su lugar, estos depositantes desearían conservar intactos sus fondos bajo la forma de una cuenta de ahorro o de cheques. En algunos bancos islámicos, este tipo de fondos constituye una proporción muy significativa de la suma total de los depósitos que recibe. A fin de atender las necesidades de este tipo de depositantes, varios bancos islámicos han empezado a otorgar 'premios o puntos' a sus clientes. Los bancos argumentan que en la medida en que no exista una obligación contractual entre el depositante y el banco a entregar una cantidad específica por concepto de premio o beneficio al depositante, los bancos pueden otorgar dichos 'premios' a discreción.⁴⁸

A pesar de ser ampliamente cuestionable desde el punto de vista de la *shari'ah*, el otorgamiento de 'premios o puntos' a sus depositantes por parte de bancos islámicos se ha convertido en una práctica institucionalizada.

XXXIV. LA GANANCIA VISTA PRAGMÁTICAMENTE

De acuerdo a la ley islámica, así como a diversos folletos de bancos islámicos, el concepto de 'ganancia' se encuentra estrechamente asociado al de un reembolso adicional el cual se generó como producto

⁴⁸ Cfr. Volker Nienhaus, *Islamic Economics, Finance and Banking...*, *op. cit.* p. 51.

de una cuenta *PLS* o bien, de una venta. En la práctica, sin embargo, algo de lo que se conoce como ‘ganancia’ en banca islámica está muy cercana de ser un interés fijo.

En la banca y finanzas islámicas, las transacciones *murabaha*, por ejemplo, han reemplazado lo que en bancos tradicionales equivale a préstamos con base en interés fijo otorgados para la adquisición de bienes de consumo y en algunos casos, de bienes de capital.

Cuando el cliente necesita de un préstamo como éste, solicita al banco islámico que ‘compre’ el bien en cuestión a un tercero y que el banco, a su vez, se lo venda a cambio de una ‘ganancia’ para la institución. De esta forma, el banco y el cliente entablan un acuerdo por medio del cual el primero provee al segundo, directamente o través de un tercero, los bienes que le requirió a cambio de un precio y de una ‘ganancia’ pactada. El cliente pues está obligado a pagar el precio y la ‘ganancia’ al banco en un periodo también determinado con antelación.

Para el cálculo de la ‘ganancia’, el banco toma en consideración el tiempo que al cliente tomará reponer el monto del préstamo: mientras más largo sea éste, más onerosa será la ‘ganancia’ del banco. Al igual que en la banca convencional, un punto clave en la banca islámica resulta ser el tiempo que necesita el cliente para pagar el préstamo.

En la banca islámica el tiempo es tan importante que, por ejemplo, el Banco Islámico Faysal de Egipto⁴⁹ especifica en su contrato de *musharaka* que el cliente debe pagar la parte que pertenece al banco por concepto de ‘ganancias’ así como el capital, en el periodo que especifica el contrato. En caso de incurrir en algún retraso, el cliente verá disminuida la parte que, por concepto de ‘ganancias’, le corresponde.

Un tema que se encuentra actualmente en debate entre los bancos islámicos es si la ‘ganancia’ puede ser predeterminada. Al respecto existen dos posturas: la primera, aunque sus defensores son minoría, consideran que no hay nada malo en el hecho de determinar la ganancia con antelación, en la medida en que ésta sea pactada entre las partes sin mediar ningún tipo de coacción. La segunda postura

⁴⁹ Faysal Islamic Bank of Egypt (FIBE). *Contract of Musharaka*, <http://www.faysalbank.com/>.

—mayoritaria *per sé*— considera absolutamente inaceptable la determinación con anterioridad de la ‘ganancia’.

A pesar de esta última opinión contraria, resulta probable que se registre un cambio en la medida en que se desarrollen productos de inversión menos riesgosos cuyas ganancias sean pues más previsibles. Si lo anterior alguna vez tiene lugar, las diferencias entre la banca convencional y la islámica serán prácticamente inexistentes.

XXXV. LA COMPRA DE ACCIONES VISTA PRAGMÁTICAMENTE

El pragmatismo que crecientemente invade a las finanzas islámicas se ha demostrado principalmente en la compra de acciones de empresas importantes por parte de musulmanes.

En sentido estricto, las reglas del *fiqh*⁵⁰ relativas a inversiones, sociedades y acciones impiden la inversión por parte de bancos islámicos en empresas cuyos giros de una u otra forma incluyan algún elemento *haram* (prohibido) como por ejemplo *rib’a*, o bien, la producción, compra o venta de algún bien o servicio expresamente prohibido por la *shari’ah*.

No obstante lo anterior, en tiempos recientes, la compra de acciones de empresas líderes en su ramo en el ámbito mundial se ha convertido en una práctica común por parte de los bancos islámicos. A fin de encontrar una solución al dilema que representa invertir en empresas con giros *haram*, en el mundo islámico se ha emprendido una serie de debates para encontrar una alternativa.

XXXVI. LA INVERSIÓN EN EMPRESAS *HARAM*

Un tema que justamente en este sentido ha sido retomado es si resulta permisible invertir en empresas cuyos negocios que implican algún tipo de actividad ilícita de acuerdo al islam.

Debido a que la mayoría de las empresas en países desarrollados basan sus finanzas en interés a fin de generar mayores ingresos, para estas empresas, el pago y recepción de ingresos por concepto de in-

⁵⁰ Derecho canónico islámico, interpretado y definido por jurisconsultos. En Derecho islámico el *fiqh* constituye lo más cercano al término occidental de jurisprudencia.

terés, es una práctica común. Sin embargo, debido a que el interés es considerado *rib´a* (usura) éste está prohibido, aun cuando el giro de estas empresas sea *halal* (legal) para la ley islámica. Los juristas musulmanes mantienen dos opiniones: la primera, considera que la inversión en acciones de dichas empresas está claramente prohibida y es completamente ilegal para los musulmanes hacerlo de acuerdo al *fiqh*. Mientras tanto, la segunda opinión sostiene que la inversión es legal, siempre y cuando, se reúnan ciertas condiciones.

Esta última opinión, la pragmática, agrega que este tipo de inversiones es normal en el mundo entero y por tanto, resulta imposible para los musulmanes evitarlas.

Valiéndose entonces de conceptos tales como: ‘necesidad general’ o ‘interés público’, es así como aspectos de analogía (*qiyas*), quienes defienden la validez de este tipo de inversión en empresas *haram*, intentan proveer a cambio justificaciones legales que avalen este tipo de inversiones.

En vista, sin embargo, de que resulta difícil encontrar una justificación en la ley islámica, quienes apoyan estas inversiones han debido recurrir a interpretaciones que se encuentran en el límite de la arbitrariedad a fin de conseguir sus metas.⁵¹ Si *rib´a* es interés, el Corán expresamente lo prohíbe. El profeta maldijo a todo aquel que se involucre en *rib´a*. De esta forma, cualquier relación desde un punto de vista comercial con interés, está tajantemente prohibida tanto en el Corán como en la *sunnah* del profeta y por tanto, en el *fiqh*. Sin embargo, al igual que otros aspectos relativos a la banca islámica, los pragmáticos han logrado encontrar la forma de justificar su posición, aun cuando en este proceso hayan echado por tierra opiniones de juristas musulmanes clásicos.⁵² Hoy en día pues, son numerosos los bancos islámicos que no tienen ninguna objeción en invertir en empresas involucradas en el pago o recepción de intereses en la medida en que las empresas cumplan determinadas condiciones.

En vista de que esta decisión de invertir en empresas que negocian con *rib´a*, va abiertamente en contra del Corán y de la *sunnah*, los

⁵¹ Cfr. Ala’ Eddin Kharofa, *Nationalism, Secularism...*, *op. cit.* p. 141.

⁵² *Ibidem.* p. 144.

pragmáticos han hecho uso de conceptos tales como la ‘limpieza’ de las ganancias que contienen, en origen, un elemento *haram*.

Asimismo, el pragmatismo ha puesto topes máximos que no deben superar, por concepto de *rib´a*, aquellas empresas en donde los musulmanes deseen invertir. Con base en este tipo de condiciones, el índice Dow Jones, por ejemplo, creó su propia subsidiaria islámica: el Dow Jones Islamic Market Index. Las disposiciones anteriormente señaladas así como la creación, en Occidente, de un índice que maneje fondos de acuerdo a lo dictado por la *shari´ah* da cuenta de cómo el pragmatismo ha ganado terreno al idealismo que en un primer momento, caracterizó a la banca islámica.

XXXVII. CONSIDERACIONES FINALES ACERCA DEL PRAGMATISMO FINANCIERO ISLÁMICO

El pragmatismo que han adoptado numerosos banqueros musulmanes se ha originado en diversos factores.

Primero.- los bancos musulmanes se desenvuelven en un ámbito en el cual están obligados a competir con instituciones cuya operación está basada en el interés. En consecuencia, los banqueros y financieros musulmanes consideran estar obligados también a proveer a sus clientes musulmanes del mismo tipo de servicios bancarios disponibles en otras partes del mundo.

Segundo.- varios son los banqueros, financieros y economistas musulmanes que se gradúan en universidades y escuelas occidentales. De esta manera, estos especialistas en finanzas desarrollan una mentalidad de ‘supervivencia’ derivada de la cual, consideran que el único camino para salir adelante, es siguiendo el modelo occidental.

Tercero.- la mayor parte de las políticas aplicadas a finanzas y banca en países musulmanes, se inspiran en modelos occidentales. Ante este panorama, además, cualquier ‘desviación’ del patrón occidental financiero es objeto de escrutinio pues se considera dicha desviación como producto de una ‘infiltración islamista’.

Cuarto.- desde el siglo diecinueve hasta nuestros días, la mayoría de los países musulmanes han renunciado a la ley islámica, excepto en temas relativos a derecho civil, de esta forma, cualquier intento por

regresar a los principios básicos legales islámicos se enfrenta inevitablemente a complejos retos.

Quinto.- finalmente, las instituciones financieras islámicas están obligadas a funcionar en un ámbito global, lo que significa que deben interactuar con diversas instituciones, a saber bancos, aseguradoras, corredurías y casas de cambio cuyos sistemas están enteramente basados en el interés. A fin de funcionar en este ambiente, los banqueros musulmanes y sus especialistas en *shari'ah* han debido transformarse en personas creativas y pragmáticas en lo que refiere a su aproximación al desarrollo de operaciones financieras legales desde un punto de vista musulmán.

A pesar de que las finanzas islámicas encuentran su origen en los años cincuenta y sesenta del siglo veinte, ha sido hasta tiempos más recientes que sus promotores han lanzado un proceso tendiente a redefinir lo que es 'islámicamente aceptable' y esto sólo ha sido posible gracias a la flexibilidad con la que ciertos expertos en *shari'ah* presentan sus dictámenes (*fatwas*) a fin de permitir a los banqueros musulmanes mantener el ritmo que obligan los tiempos contemporáneos.

Ha sido sólo gracias a su aproximación pragmática que la banca y las finanzas islámicas han podido convertirse en una opción viable. Por más desagradable que para los idealistas musulmanes resulta ser el pragmatismo financiero islámico, los mismos idealistas han sido quienes han provisto la requerida flexibilidad para efecto de diseñar lo que consideran *halal* para su clientela musulmana.

XXXVIII. CONCLUSIONES

Si bien las prácticas financieras musulmanas datan de siglos atrás, la estandarización de criterios tendientes a crear un sistema bancario y financiero, resulta ser algo muy novedoso para el mundo islámico.

La fuerza que especialmente ha cobrado el SFI en el mundo musulmán, se ha dado como consecuencia del "reagrupamiento" ocurrido entre los países musulmanes luego del antagonismo que surgió hacia ellos con motivo de los ataques sufridos por Estados Unidos en septiembre de 2001.

Asimismo, el fortalecimiento del SFI ha sido consecuencia de un

resurgimiento de la identidad grupal en todos los órdenes de la vida pública para los musulmanes. Tenemos entonces que la reivindicación de la identidad musulmana se ha hecho evidente también a través de una reinterpretación de su quehacer económico y financiero, tanto en un ámbito local como global. En el caso particular de algunos países como Malasia, es posible inferir que el surgimiento de una banca islámica haya sido el producto de una renovación en el islam y de un deseo creciente de los musulmanes malasios de vivir todos los aspectos de sus vidas en concordancia con las enseñanzas de su religión.

En los últimos tiempos, se ha llegado a sugerir que la banca islámica es menos exigente que la banca convencional. Es decir, la banca islámica tiende a manejar a las masas de clientes musulmanes como un mercado cautivo. En la coyuntura actual, ante la alternativa financiera islámica, muchos musulmanes optan por ella. Sin embargo, es muy probable que con el tiempo esta rama financiera islámica sea absorbida por la banca convencional occidental, lo cual explicaría, en gran medida, el afán que tienen los bancos occidentales por mostrarse totalmente compatibles con las exigencias de la *shari'ah*.

Sin embargo, existe otro factor que influirá muy probablemente en tiempos futuros. En efecto, el pragmatismo ha demostrado llevar un paso sostenido y en ocasiones avasallante incluso frente al idealismo financiero islámico. Faltaría ver pues, si en los años venideros, el SFI puede, por sus propios medios y principios, mantenerse con vida en el contexto financiero global.

Hasta entonces, quedaría por confirmarse si la característica fundamental del islam económico: la equidad entre las partes —aunque en algunos casos más nominal que real—, puede imperar o bien, derivada de su estrategia por sobrevivir al nuevo orden mundial, el SFI así como sus principios, se volverán tan sólo la acepción piadosa de la rapacidad financiera global.

XXXIX. BIBLIOGRAFÍA

- Ayoob, Mohammed, *The Politics of Islamic Reassertion*, SNE-St. Martin's Press, Nueva York, 1981.
- Bramon, Dolores, *Una introducción al islam: religión, historia y cultura*, Crítica, Barcelona, 2002.
- Cragg, Kenneth y Speight, Marston, *Islam From Within, Anthology of a Religión*, Wadsworth, Belmont, 1980.
- Chapra, M. Umer, *Towards a Just Monetary System*, Islamic Foundation, Leicester, 1985.
- El Noble Corán y su traducción* comentario en lengua española, SNE-Complejo del Rey Fadh, Medina, Al Munanwwara, 1417.
- Gardet, Louis, *L'Islam, religion et communauté*, 2ª ed., Desclée Brouwer, Bruselas, 1982.
- Kharofa, Ala' Eddin, *Nationalism, Secularism, Apostasy and Usury in Islam*, SNE-AS Noordeen, Kuala Lumpur, 1994.
- Lunde, Paul, *Islam: Faith, Culture, History*, DK Publishing, Nueva York, 2002.
- Nalla, Zarina, "Sukuk or Islamic bond: An Investor's Opportunity", *The Halal Journal*, Kuala Lumpur, julio-agosto de 2005.
- Nienhaus, Volker, "Islamic Economics, Finance and Banking: Theory and Practice", *Journal of Islamic Banking and Finance*, Lahore, primavera de 1986.
- Saeed, Abdullah, *Islamic Banking and Interest*, SNE-E. J. Brill, Leiden, 1999.
- Saleh, Nabil, *Unlawful Gain and Legitimate Profit in Islamic Law*, SNE-Cambridge University Press, Cambridge, 1986.
- Smith, W. R., *Religion of the Semites*, SNE-Meridian Library. Nueva York, 1959.

Fuentes electrónicas

- <http://www.faysalbank.com/>
<http://www.ilamonline.net/english/index.shtml>
<http://www.hsbcamanah.com/hsbc/amanah>