

Les finances islàmiques s'obren pas

La banca islàmica està capejant la crisi amb més facilitat que la tradicional gràcies als principis que la regeixen, que estan basats en la xaria (la llei islàmica) i inclouen la prohibició de l'especulació i dels tipus d'interès. En els darrers anys les finances islàmiques s'han expandit i s'apliquen ja a més de 70 països, incloent-ne alguns d'Europeus. Per a Espanya obrir-s'hi podria significar una bona oportunitat, però encara no hi ha hagut moviments clars en aquesta direcció.

ARIADNA CORTÉS

La crisi econòmica que ens afecta des del 2008 té una clara arrel financera i, malgrat les greus repercussions que està tenint en la vida quotidiana de milions de persones, no sembla que l'opció de replantejar-se el funcionament del sistema financer sigui majoritària. Un dels principals motius per no pensar en un canvi probablement sigui la creença que no hi ha alternatives. Però n'hi ha, i una d'elles són les finances islàmiques. Com molts experts en la qüestió reconeixen, als països occidentals el terme "islàmic" d'entrada aixeca més barreres que no pas portes obres, però una mirada en profunditat a aquest tipus de finances sovint modifica aquesta primera impressió.

Actualment els fons islàmics representen només un 1% dels actius financers mundials, un percentatge, però, que es preveu que es dupliqui cada cinc anys. Segons un estudi d'Ernst&Young sobre la competitivitat de la banca islàmica realitzat el 2013, els vint bancs islàmics més importants han crescut un 16% anual en els últims tres anys, una dada molt superior a la de les entitats occidentals. I és que la banca islàmica està capejant molt millor la crisi que la que podríem anomenar *banca tradicional*. Els motius els va apuntar l'economista Najia Lotfi, presidenta del Centre d'Estudis i Investigació en Economia i Finances Islàmiques (CEIEFI), durant la primera Cimera de Finances Islàmiques, celebrada a Barcelona el



Barcelona ha estat la seu de la primera Cimera de Finances Islàmiques.

/ A.C.

passat novembre en el marc de la VII Setmana Mediterrània de Líders Econòmics. Segons Lotfi, els factors d'estabilitat de la banca islàmica són alhora les seves principals característiques, que es basen en la xaria, la llei islàmica:

- Prohibició dels tipus d'interès: la legislació islàmica prohibeix els beneficis injustos, i això inclou els tipus d'interès, ja que es considera que amb aquest sistema el prestatari assumeix tot el risc mentre que el prestador només es preocupa de recuperar el seu capital inicial més uns interessos i, per tant, no aporta valor afegit. Així, en les finances islàmiques la ren-

dibilitat funciona amb uns altres mecanismes: el banc i el client es converteixen en socis, així que ambdós comparteixen el risc i també els beneficis o pèrdues que generi el projecte.

- Prohibició de l'especulació: tota transacció financera ha d'estar recolzada per algun actiu real; d'aquesta manera les finances es mantenen lligades a l'economia real i s'evita la creació de bombolles. Aquesta prohibició, basada en el principi que "els diners no generen diners", també afecta la comercialització de deute.
- Prohibició de l'ambigüitat: les transaccions han de ser transparents, és a dir, no es permet que hi hagi

informacions incompletes o errònies, clàusules lligades a l'atzar o articles condicionats a esdeveniments futurs desconeguts. En definitiva, les dues parts han de conèixer perfectament les contraprestacions de la transacció: d'aquesta manera es busca protegir els debils de l'exploatació dels poderosos.

- Prohibició del finançament d'activitats pecaminoses: no està permès invertir en qualsevol producte o activitat que es consideri que perjudica l'ésser humà o la societat en general. Així, en consonància amb la xaria, està prohibit finançar els negocis relacionats amb el tabac, l'alcohol o la pornografia, entre d'altres.

En les finances islàmiques el banc i el client es converteixen en socis, així que ambdós comparteixen el risc i també els beneficis o pèrdues que generi el projecte

Una proposta interessant és la finestreta islàmica a les oficines bancàries per oferir aquest tipus de productes, una iniciativa que ja s'aplica a molts països



A Europa ja es poden trobar productes financers islàmics en molts països, però és el Regne Unit qui hi ha mostrat més interès.

/ SHUTTERSTOCK.

Un model en expansió

Malgrat que els principis de les finances islàmiques ja s'aplicaven fa segles, no va ser fins la dècada del 1980 quan van néixer els primers bancs exclusivament islàmics. Actualment es desenvolupen activitats financeres d'aquest tipus a més de 70 països arreu del món: el golf Pèrsic i Malàisia són els punts geogràfics amb una major implantació d'aquest model, que també s'ha estès pel nord d'Àfrica, Àsia, Amèrica del Nord i alguns països d'Europa. En aquest sentit, segons els experts, la tendència de les finances islàmiques a penetrar en els països occidentals continuarà per diversos motius; entre ells, la creixent acumulació de riquesa per part dels països exportadors de petroli, la bona resistència de la banca islàmica a la crisi i l'augment de la població musulmana en països no islàmics degut als fluxos migratoris.

A Europa ja es poden trobar productes financers islàmics en molts països, però és el Regne Unit qui hi ha mostrat més interès. A finals d'octubre de l'any passat el seu primer ministre, David Cameron, va anunciar que el tresor britànic estava preparant-se per emetre *sukuk* (bons islàmics) per valor de 230 milions d'euros durant aquest 2014; el britànic es convertirà, així, en el primer govern occidental que ho faci. Al país, a més, hi ha instal·lats 22 bancs islàmics, el doble que als Estats

Units. A Espanya, en canvi, tal com van assenyalar els experts durant la cimera de Barcelona, encara està tot per fer. La mateixa celebració d'aquesta jornada, però, demostra l'existència d'un interès per aquesta tipologia de finances.

Durant la seva intervenció, Omar Rochdahou, membre de COFFIS (Consell Francès de les Finances Islàmiques), va detallar les oportunitats que ofereixen les finances islàmiques a Espanya en base al que ha passat a França, on estan més implantades. A nivell macroeconòmic, "els *sukuk* permetran finançar l'economia i els fons d'inversió, les empreses, tot afavorint l'emprenedoria", va explicar. Quant a la microeconomia, Rochdahou va afirmar que "els productes de la banca islàmica donaran l'oportunitat als clients minoristes d'accedir a la propietat, i les microfinances permetran finançar la gent exclosa del sistema."

En la mateixa línia, Josep Marsal, soci del bufet d'advocats Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, va afirmar que "el nostre país pateix una manca de liquiditat, i grans inversors d'Orient Mitjà s'hi estan acostant per veure si els tractem com al Regne Unit, que ha liderat

la captació d'aquests fons." Quant a la microeconomia, una proposta de Marsal va ser compartida per la majoria de ponents: la finestreta islàmica, és a dir, incorporar una finestreta a les oficines bancàries que ofereixi productes islàmics, una iniciativa que ja s'aplica a molts països.

Reptes de futur

A més d'aportar beneficis, però, obrir-se a les finances islàmiques planteja molts reptes. Angela Di Maria, del departament d'Anàlisi Econòmic Internacional i de Relacions del Banc d'Itàlia, va assenyalar algunes de les dificultats: "L'heterogeneïtat dels productes financers islàmics pot suposar un problema a l'hora d'internacionalitzar-se, així com també la manca de dades fiables en l'àmbit de l'economia islàmica i la falta de formació sobre aquest sector." Tant Di Maria com la majoria de ponents, a més, van coincidir en què, ara per ara, el que més li urgeix a Espanya, si no vol quedar fora de joc quant a finances islàmiques, és un marc legal que les reguli. Que aquestes s'estan obrint pas arreu del món és una evidència, si Espanya reaccionarà a temps encara està per veure.

PRODUCTES FINANCERS ISLÀMICS

Tal com es va explicar durant la Cimera de Finances Islàmiques, celebrada a la Casa Llotja de Mar i organitzada per la Cambra de Comerç de Barcelona i l'ASCAME (l'Associació de Cambres de Comerç i Indústria del Mediterrani), la banca islàmica ofereix productes molt similars als de la banca tradicional, tot i que amb algunes diferències. Els principals són els següents:

- *Wadia*: són dipòsits i n'hi ha de dos tipus. En el primer el client no obté cap interès i pot retirar els diners quan vulgui, mentre que el banc pot utilitzar els diners per a operacions financeres mentre els tingui. En el segon, el banc ofereix al client una compensació en forma de regal pel temps que ha tingut els diners en aquella entitat.

- *Ijara*: el banc compra un actiu per llogar-lo posteriorment. Inicialment no hi ha opció a compra, però es pot arribar a acordar.

- *Musharaka*: consisteix en la participació conjunta del banc i l'empresari en el capital d'una empresa o projecte. Els socis hi posen el treball i el capital i es reparteixen els benefi-

cis o assumeixen les pèrdues segons les seves aportacions.

- *Mudaraba*: és una variació del contracte *musharaka* en la que una part aporta tot el capital i l'altra només el treball. En cas de pèrdues, el soci capitalista perd els diners i l'altre el seu treball. Els beneficis es reparteixen segons un percentatge acordat.

- *Murabaha*: és un contracte de compra-venta. El banc compra un producte a petició d'un client per revendre-li amb un marge de beneficis acordat prèviament.

- *Sukuk*: són equivalents als bons tradicionals, però, en lloc de vendre's un deute, l'emissor ven una porció de l'actiu que el comprador pot llogar-li.

- *Takaful*: són les assegurances islàmiques. Els clients interessats en assegurar-se davant d'una contingència fan una contribució al banc, que actua d'intermediari i administrador. Si quan acaba el període acordat sobren diners, els contribuents poden recuperar-los o reinvertir-los amb altres socis. Si falten diners per compensar les contingències ocorregudes, els socis els aporten.