

Productos financieros islámicos, una alternativa todavía tímida al préstamo con interés en Argelia

Fayçal Métaoui

El debate se acalora en las familias, divididas entre la tentación de comprarse el sueño de su vida y el temor de faltar a una norma religiosa

Los bancos islámicos aún no están bien afianzados en Argelia. Las autoridades conceden licencias a este tipo de instituciones con cuentagotas

Argelia debe hacer frente a un desafío doble: desarrollar la cultura financiera en general y la cultura islámica en particular

Nuestro país necesita dinero *halal* en su economía. Porque presenta la verdadera economía y no la especulación de la *riba*". Ésta es, resumida, la reacción de un internauta a un artículo publicado por el diario en lengua árabe *Ech-Churuk* sobre un Foro organizado en Argel, a principios de noviembre de 2008, sobre las perspectivas de las finanzas islámicas. Era el primer foro de este tipo en el país. Esta reacción retoma una idea que invade cada vez más el espacio público argelino. Mucha gente, incluso entre los círculos intelectuales, piensa que la crisis financiera internacional actual ha tenido su origen en la *riba* (usura) y en el distanciamiento entre lo real y lo especulativo. El dinero *halal* (lícito) sale a relucir a menudo en los debates y se percibe como la única solución frente a la corrupción en los medios bursátiles y al capitalismo financiero. Los que están en contra de la usura dicen que las otras religiones monoteístas prohíben también esta práctica: la Iglesia Católica considera la usura como "un acto inmoral". "La prohibición de la *riba* merece estudiarse, ya que no se opone a la lógica empresarial y está vinculada a un aspecto concreto: reforzar la cohesión social, valorar el esfuerzo y ennoblecer la vida. La ley musulmana no transige respecto a un principio sagrado: el dinero no debe producir dinero, sólo el trabajo debe ser su fuente", opina el islamólogo Mustapha Chérif. En su opinión, la traducción de este compromiso es simple: cualquier crédito debe

estar respaldado por un activo bien identificado. "El dinero sólo puede utilizarse para financiar la economía real, para responder a necesidades concretas. Ni la especulación, ni lo superfluo. No es casualidad que los bancos que prohíben la *riba* salgan casi indemnes de la crisis inmobiliaria y de las *subprime*, ya que no la practican", añade. Apoya su observación en unos versículos del Corán: "¡Ah creyentes! Temed a Dios; y renunciad al remanente del interés, si es que sois creyentes. Y si no lo hacéis, entonces recibid el anuncio de una guerra por parte de Alá y de Su mensajero. Y si os arrepentís, tendréis vuestros capitales (de partida). No haréis daño a nadie, y nadie os hará ningún daño a vosotros". Los medios islamistas han explotado y extendido ampliamente la idea de la "guerra por parte de Alá" para convencer a las familias, tentadas de comprar coches o casas mediante pagos aplazados y con intereses, y disuadirlos de hacerlo.

¿La tentación del consumo en conflicto con lo prohibido?

El debate se acalora en las familias, divididas entre la tentación de comprar el sueño de su vida y el temor de violar una norma religiosa. El qué dirán tiene una importancia increíble en la sociedad argelina. Y actuar igual

que los demás es también una actitud social especialmente presente. El joven Réda, 24 años, es periodista en Argel. Tras obtener un título, acaba de conseguir un contrato hace poco. Tiene más suerte que la mayoría de los de su edad, víctimas de un desempleo endémico. Ante las dificultades del transporte público, Réda piensa comprar, en los dos próximos años, un coche nuevo. "Quiero hacer como mis amigos del barrio. Todos se han comprado un vehículo fácilmente. Puedo conseguir un coche ahorrando de mi salario y con la ayuda de mi familia", dice. El pago de intereses no le preocupa. "No tengo otra opción. Si no lo hago por este camino, nunca podré hacer realidad mi sueño. No puedo esperar más", afirma. No cree estar violando una prohibición religiosa, porque lo que va a tener es fruto del esfuerzo. "Nadie me va a regalar ese coche", puntualiza Réda que se considera un musulmán practicante, seguro de sus actos y de sí mismo.

Salim, por su parte, no quiere saber nada del asunto. "Ni hablar de comprarme una casa con *riba*. No lo haría aunque tuviera que alquilar pisos toda mi vida", señala. Salim, que ocupa un cargo intermedio en una empresa estatal, compró un coche hace tres años por medio de un crédito bancario con interés. "No podía hacerlo de otra forma. Mi esposa me convenció, diciéndome que los que habían comprado coches no podían ser todos impíos. Pero estoy consultando a los expertos religiosos para ver qué hacer. Dicho es-

to, no puedo prescindir de mi coche”, confiesa Salim.

Al Baraka, banco pionero desde hace 18 años

Estos temores se están atenuando con las ofertas cada vez más visibles del principal banco islámico de Argelia, Al Baraka, que ofrece financiar hasta el 70% del precio de un vehículo nuevo. Este banco argelino-saudí, activo en el país desde 1991, tiene una red de explotación de 20 agencias regionales. Ha creado dos filiales, Al Baraka Promoción Inmobiliaria y la empresa de seguros Al Baraka Oua Al Amane. Es accionista de la Société Inter Bancaire de Formation (SIBF). En 2007, sus resultados netos fueron de 20 millones de dólares. Acaba de implantarse en Argelia una segunda entidad, Al Salam Bank, uno de cuyos responsables, Hussein Mohamed Al Mizah, creó el primer banco islámico en 1975. “Estoy orgulloso, ya que son bancos que han tenido éxito”, declaró a la prensa de paso por Argel. Bahrein es el primer país del mundo en albergar entidades islámicas, con 34 bancos de los 270 que existen en el mundo. El potencial financiero de estos bancos, según Al Mizah, es de 450.000 millones de dólares y podría alcanzar el billón de dólares en 2010 (apenas un 4% de las finanzas mundiales). Irán no se ha tenido en cuenta en estas previsiones.

Con un capital de 100 millones de dólares, procedentes de los Emiratos Árabes Unidos, Al Salam Bank abrió a finales de octubre de 2008 y quiere ofrecer varios productos que van desde la financiación de las pymes hasta créditos al consumo para la adquisición de vehículos, viviendas o electrodomésticos, por medio de la *murabaha*.

La ‘murabaha’, ¿una usura encubierta?

La *murabaha* es, según los especialistas, un contrato de venta a precio de coste, incrementado en un margen de beneficio conocido y con-

venido entre el comprador y el vendedor. Puede hacerse en forma de transacción directa entre un vendedor y un comprador o de transacción tripartita (comprador, proveedor y vendedor intermediario). Por regla general, los bancos islámicos practican la forma tripartita de la *murabaha* que es “una alternativa al préstamo con interés destinado al consumo”. “El principio básico de la *murabaha* es que el margen de beneficio que se reintegra al banco sólo se justifica por el carácter comercial, y no financiero, de la transacción; la compra y la reventa deben ser reales. Aunque la *murabaha* es una venta a plazos, la operación de crédito sólo es un elemento accesorio de la operación comercial, la cual constituye la única justificación de la remuneración que percibe el banco, aunque el pago diferido cuente en la diferencia de precio”, explica un ejecutivo de Al Baraka Bank. Según él, esta fórmula atrae a una clientela cada vez más numerosa. A pesar de tomar todas las precauciones, la *murabaha* suscitó críticas entre los medios islamistas rigurosos que consideraban que había usura encubierta detrás de esta operación. Algo que ha desmentido Haïder Nacer, director de Al Baraka Bank, obligado a llevar una auténtica campaña aclaratoria. En su opinión, las *fatuas* emitidas contra la *murabaha* y reflejadas en las páginas islamistas de Internet, no tienen ningún fundamento científico. “Todos los bancos islámicos están provistos de consejos legislativos formados por ulemas y por investigadores que velan por la aplicación de las normas de la *Sharia*”, señala. Los islamistas radicales consideran que cualquier inversión basada en la especulación está proscrita, al igual que la inversión en una empresa endeudada. Según el llamado principio del *gharar*, las transacciones en las que intervienen riesgos o incertidumbre sobre el futuro están prohibidas y las operaciones de atesoramiento desaconsejadas. El riesgo sólo se acepta si es mutuo. El sistema financiero islámico no admite las ventas al descubierto y preconiza el reparto de los beneficios. En el caso de los bienes inmuebles, Al Baraka Bank ofrece la fórmula *ijara* (leasing), sin exacción de interés. Una fórmula que parece interesar

a los mandos intermedios, habida cuenta de la gravedad del problema de vivienda en Argelia y de los tipos de interés, considerados excesivos, que aplica el banco público Caisse Nationale d'Épargne et de prévoyance (CNEP), el único que ofrece un crédito que cubre el 90% del precio de una vivienda nueva.

Implantación limitada

Dicho esto, los bancos islámicos todavía no están bien afianzados en Argelia. Su cuota de mercado en este país aún es modesta. Las autoridades argelinas les conceden las licencias con cuentagotas. Por ejemplo, Abu Dabi Islamic Bank (ADIB) y Kuwait Finance House (KFH) esperan desde hace varios meses la autorización del Banco de Argelia. Una decena más de entidades financieras han mostrado interés en el mercado argelino emergente. Según Haïder Nacer, Al Baraka sólo representa el 1,8% del mercado nacional de las finanzas, es decir, menos del 15% del mercado privado (todos los bancos privados en Argelia son extranjeros). El desarrollo de los *sukuk*, las obligaciones financieras islámicas, sigue limitado. Según los expertos, es necesario que el Estado adopte nuevas leyes para hacer posible esta fórmula financiera en auge por todo el mundo. Los títulos *sukuk* los poseen aquellos que asumen tanto las pérdidas como los beneficios. Los beneficios vinculados a ellos no se conocen de antemano. En opinión de Lachemi Siagh, director general de la asesoría Estratégica, este producto no va a reemplazar las formas clásicas de financiación en Argelia, pero supone una disponibilidad de financiación suplementaria. A escala mundial, los *sukuk* alcanzaron un volumen de emisión de alrededor de 100.000 millones de dólares, y de ellos 32.000 sólo en 2007. Japón y Gran Bretaña son los más interesados por esta fórmula financiera. Según Zoubir Ben Terdey, responsable de la empresa consultora francesa Isla Invest, Argelia debe hacer frente a un doble desafío: desarrollar la cultura financiera en general y la cultura islámica en particular. ■