

Microfinanzas conforme a los principios del islam: Un nicho de mercado emergente

Se estima que el 72% de los habitantes de países con mayoría musulmana no utiliza servicios financieros formales (Honohon 2007)¹. Incluso donde existen servicios financieros, algunas personas consideran que los productos convencionales son incompatibles con los principios financieros establecidos en la ley islámica. En los últimos años, algunas instituciones microfinancieras (IMF) han comenzado a ofrecer servicios a los clientes musulmanes de bajos ingresos que requieren productos acordes con los principios financieros islámicos, lo que ha dado origen a un nuevo nicho de mercado: las microfinanzas islámicas.

Las microfinanzas islámicas representan la confluencia de dos industrias en rápido crecimiento: las microfinanzas y las finanzas islámicas². Tienen el potencial no solo de satisfacer una demanda insatisfecha, sino también de combinar el principio social islámico de cuidar de los menos afortunados con la capacidad de las microfinanzas de ofrecer acceso financiero a los pobres. Explotar este potencial podría ser la clave para proporcionar acceso financiero a millones de musulmanes pobres que en la actualidad rechazan los productos microfinancieros que no cumplen con la ley islámica. Las microfinanzas islámicas están dando sus primeros pasos, y recién están apareciendo los modelos de negocios en este campo.

En un estudio mundial acerca de las microfinanzas islámicas llevado a cabo en 2007, el CGAP recopiló información sobre más de 125 instituciones y se puso en contacto con expertos de 19 países musulmanes. El estudio, junto con una síntesis de otros datos disponibles, reveló que las microfinanzas islámicas

tienen una presencia total estimada de apenas 380.000 clientes y representan apenas alrededor del 0,5%³ del total de clientes de microfinanzas.

La oferta de microfinanciamiento islámico está muy concentrada en un reducido grupo de países, los tres principales de los cuales (Indonesia, Bangladesh y Afganistán) representan el 80% de la presencia mundial. No obstante, la demanda de productos microfinancieros islámicos es sólida. En estudios realizados en Jordania, Argelia y Siria, por ejemplo, del 20 al 40% de los encuestados adujeron motivos religiosos para no acceder a micropréstamos convencionales.

Las microfinanzas islámicas tienen el potencial de ampliar el acceso al financiamiento a niveles sin precedentes en todo el mundo musulmán.

Este número de Enfoques, donde se presenta un panorama general de la situación actual del sector de las microfinanzas islámicas y se señalan posibles obstáculos a su crecimiento, se ofrece a manera de introducción al sector, especialmente para la comunidad de donantes y otros posibles interesados en ingresar en el mercado.

Principios de las finanzas islámicas

Por finanzas islámicas se entiende un sistema de financiamiento basado en la ley islámica (conocida

1 Del estudio de Honohon se desprende que, en los 56 países miembros del Banco Islámico de Desarrollo, solo el 28% de la población adulta utiliza intermediarios financieros formales (o semiformales), ya sea mediante cuentas de depósito o préstamos. Este porcentaje incluye a los habitantes no musulmanes.
 2 En la actualidad, se estima que el total de activos en productos financieros islámicos asciende a US\$500.500 millones (The Banker 2007), y los 100 bancos principales del sector de las finanzas islámicas han informado que sus activos crecen a una tasa anual del 26,7%, superior a la tasa de crecimiento del 19,3% que registran sus contrapartes convencionales (Kapur 2008).
 3 Sobre un estimado de 77 millones de clientes de microcrédito (Microfinance Information eXchange 2007a).

comúnmente como Sharia)⁴. Los principios financieros islámicos se fundan en el principio general de velar por el bienestar de la población prohibiendo aquellas prácticas que se consideren injustas o abusivas. La característica más conocida del sistema financiero islámico es la prohibición estricta de dar o recibir una tasa de rendimiento fija y predeterminada por las transacciones financieras. Esta prohibición de cobrar o percibir intereses, a la que adhiere la mayoría de los académicos islámicos, deriva de dos preceptos fundamentales de la Sharia:

- **El dinero carece de valor intrínseco.** El dinero en sí mismo no es un activo y su valor puede aumentar únicamente si se combina con otros recursos para realizar alguna actividad productiva. Por este motivo, no se puede comprar ni vender como un producto y, si no está respaldado por activos, no puede aumentar su valor con el tiempo.
- **Los proveedores de fondos deben compartir el riesgo que entrañen los negocios.** Los proveedores de fondos no se consideran acreedores (a los que normalmente se les garantiza una tasa de rendimiento predeterminada), sino inversionistas (que comparten las recompensas así como los riesgos asociados con su inversión).

Las finanzas islámicas, sin embargo, no se limitan a prohibir las transacciones que impliquen la imposición de intereses. Otros principios financieros clave son los siguientes:

- **Finalidad material.** Todas las transacciones financieras deben estar relacionadas, directa o indirectamente, con una actividad económica real. En otras palabras, las transacciones deben estar respaldadas por activos, y las inversiones se pueden efectuar únicamente en activos reales y duraderos. Esto no deja lugar para la especulación financiera y, por lo tanto, las actividades tales como la venta en descubierto se consideran violaciones de la Sharia.

- **Actividades de inversión.** No se pueden financiar aquellas actividades consideradas incompatibles con la Sharia, como las vinculadas al consumo de alcohol o cerdo y las relacionadas con las apuestas y la fabricación de armas de destrucción masiva. En términos más amplios, la Sharia prohíbe el financiamiento de toda actividad considerada dañina para la sociedad en su conjunto.
- **Contratos no abusivos.** Los contratos se deben celebrar por mutuo acuerdo y deben estipular términos y condiciones precisos. Asimismo, todas las partes involucradas deben conocer exactamente el producto o servicio que se compra o vende.

La jurisprudencia empleada para preparar los contratos financieros basados en la Sharia es compleja (véase el Recuadro 1). Los académicos deben completar varios años de capacitación antes de obtener la certificación que los habilite a emitir fallos en materia financiera. Los académicos más destacados del sector aceptan, en general, el conjunto básico de preceptos financieros enumerados más arriba. Sin embargo, dado que no existe una autoridad centralizada sobre financiamiento acorde a la Sharia, pueden existir opiniones encontradas acerca de la aplicación de estos principios a la hora de diseñar y ofrecer los productos financieros islámicos.

Desarrollo del sector de las finanzas islámicas

Crecimiento de las finanzas islámicas

La industria mundial de las finanzas islámicas está creciendo rápidamente. En los últimos 30 años, el sector ha sido testigo del desarrollo de más de 500 instituciones que cumplen con la Sharia y abarcan ahora 75 países (KPMG 2006). Entre ellas se cuentan 292 bancos (instituciones completamente islámicas e instituciones con filiales islámicas), 115 bancos de inversión y compañías financieras islámicos, y 118 compañías de seguros. En la actualidad, se estima que

⁴ La Sharia surge de cuatro fuentes. La principal es el Corán, considerado por los musulmanes como su libro sagrado. La segunda fuente más autorizada la constituyen los hadices: las prácticas, conductas y enseñanzas del profeta Mahoma. En caso de necesitar más aclaración, los juristas buscan consenso sobre las decisiones entre los académicos islámicos. Si ninguna de estas fuentes ofrece la autoridad legal necesaria, un jurista puede razonar por analogía y aplicar una suposición o un principio aceptado a fin de llegar a un principio de derecho. Adaptado de http://www.expertlaw.com/library/family_law/islamic_custody.html (consultado el 22 de marzo de 2008).

Recuadro 1. Contratos básicos de las microfinanzas islámicas^a

Los siguientes son los tipos de contratos más difundidos en las microfinanzas islámicas. Se pueden concertar por separado o en combinación con otros para crear instrumentos híbridos.

- **Venta murabaha (contrato de venta al costo más un margen).** El contrato acorde con la Sharia más ofrecido es el murabaha, una transacción de venta de activos utilizada para financiar bienes necesarios como capital de trabajo. Normalmente, el cliente solicita un determinado producto para la compra, que el financiero adquiere directamente en el mercado y posteriormente revende al cliente, luego de agregar un "margen" fijo por el servicio prestado. Se permite que la institución financiera designe al cliente como "agente" en su nombre (mediante un contrato) para adquirir directamente el producto en el mercado. No obstante, la propiedad del producto (y el riesgo inherente) es estrictamente del financiero hasta que el cliente le haya pagado la suma completa. En la mayoría de los casos, los clientes reembolsan en cuotas iguales. El margen es distinto del interés porque permanece fijo en el monto inicial, aunque el cliente efectúe el reembolso con posterioridad a la fecha de vencimiento. Algunas de las principales condiciones que una venta murabaha debe reunir para no apartarse de la Sharia son las siguientes: *i)* el financiero debe ser propietario del producto antes de venderlo, *ii)* el producto debe ser tangible, y *iii)* el cliente debe aceptar los precios de compra y de reventa^b.
- **Ijarah (contrato de arrendamiento financiero).** El ijarah es un contrato de arrendamiento financiero (leasing) que se suele utilizar para financiar equipos, como máquinas pequeñas. La duración del arrendamiento y los pagos conexos se deben determinar con anticipación a fin de evitar la especulación. Para que la transacción sea considerada islámica (y no una venta con intereses camuflados), en el contrato de ijarah se debe especificar que el financiero es propietario del activo y responsable de su mantenimiento. Un contrato de ijarah puede ir seguido de un contrato de venta, en cuyo caso la propiedad del producto se transfiere al arrendatario.
- **Musharaka y mudaraba (participación en las utilidades y las pérdidas).** Los sistemas de participación en las utilidades y las pérdidas son los contratos financieros islámicos más recomendados por los académicos especialistas en la Sharia. Musharaka es la participación de capital en una empresa comercial, en el cual las partes participan en las utilidades o las pérdidas según un coeficiente predeterminado. Se puede utilizar para activos o para capital de trabajo. Mudaraba implica un financiamiento con fideicomiso, en el cual una parte actúa como financiero suministrando los fondos, mientras que la otra aporta sus conocimientos de gestión para ejecutar el proyecto. En el mudaraba, las partes participan en las utilidades de acuerdo con un coeficiente predeterminado, mientras que el financiero absorbe la totalidad de las pérdidas. Si la empresa conjunta del mudaraba arroja pérdidas, el financiero pierde el capital aportado y el administrador pierde su tiempo y esfuerzo. Ambos sistemas de participación requieren una fiscalización muy atenta y un alto nivel de transparencia para que las utilidades y las pérdidas se distribuyan de manera justa. Por lo tanto, si bien son muy fomentados por la Sharia, crean costos operativos considerables, especialmente para las pequeñas empresas y microempresas que no están acostumbradas a la contabilidad formal.
- **Takaful (seguro mutuo).** Takaful, el equivalente del seguro islámico, es un sistema de seguro mutuo. La palabra deriva del término árabe "kafala", que significa garantizar mutuamente o garantía solidaria. Cada participante aporta a un fondo que se utiliza para ayudar al grupo en momentos de necesidad, por ejemplo, en caso de fallecimiento, pérdida de cultivos o accidente. Las primas pagadas se invierten de manera compatible con la Sharia para evitar los intereses.^c

^a Se permite un solo tipo de "préstamo" bajo la Sharia, el préstamo Qard-Hassan (o Benevolente), que no conlleva intereses y se suele considerar una suerte de beneficencia porque normalmente se condona en caso de falta de pago. Los demás mecanismos deberían denominarse, más apropiadamente, contratos o acuerdos de financiamiento. Sin embargo, a los fines de este número de Enfoques, el término "préstamo" se puede utilizar para referirse a acuerdos de financiamiento en el marco de la Sharia.

^b Adaptado de Khan (2008).

^c Véase una descripción detallada del takaful en Maysami y Kwon.

Recuadro 2. ¿Cómo funciona el ahorro?

Los instrumentos de ahorro islámicos son depósitos que se invierten conforme a los principios expuestos en este artículo. Un producto de ahorro típico es una forma de mudaraba, en el que el ahorrista “invierte” su depósito en la actividad de una institución financiera, la cual invierte sus conocimientos de gestión e intermedia los depósitos/ inversiones de una manera que se ajuste a la Sharia. Las utilidades (o pérdidas) se comparten de conformidad con un

acuerdo previo. Tal acuerdo de ahorro también se puede considerar un tipo de musharaka, ya que otros depositantes también depositan fondos para invertir en la misma institución financiera. Incluso el takaful puede funcionar como un instrumento de ahorro, porque las primas se invierten de manera compatible con la Sharia y se suelen desembolsar al término de un período acordado, independientemente de cualquier reclamo de indemnización.

el total de activos del sector asciende a US\$500.500 millones (The Banker 2007)⁵.

Desde 2006, se han constituido o están en vías de creación casi 80 instituciones financieras islámicas (The Banker 2007). Los 100 bancos más grandes que observan la Sharia han informado que sus activos crecen a una tasa anual del 27%, superior a la tasa de crecimiento del 19% que registran sus contrapartes convencionales (Kapur 2008).

La demanda de gestión de carteras de inversión en cumplimiento de la Sharia se ve satisfecha cada vez más por fondos de inversión islámicos, entre ellos fondos de capital privado y aproximadamente 250 fondos mutuos que observan la Sharia, que administran activos valuados en US\$16.000 millones en 2006 (Forte y Miglietta 2008). El mercado de los bonos islámicos (*sukuk*)⁶ también está creciendo desde la novedosa emisión de *sukuk* de Malasia en 2001. La envergadura del mercado de *sukuk* en 2007 se calculaba en US\$47.000 millones, en comparación con US\$10.000 millones en 2005 (AME Info 2008). El mercado de seguros islámicos se encuentra todavía en etapa de formación, con primas estimadas en US\$5.000 millones en 2007, frente a un volumen mundial de negocios de seguros por valor de US\$3.700 billones (Zawya 2008).

Expansión mundial

Pese a que se originó en el Golfo Pérsico, la actividad bancaria compatible con la Sharia ha tenido éxito también entre los musulmanes de otros países, lo que ha llevado a la creación de nuevos bancos islámicos en Asia y en el norte de África. De los US\$500.500 millones del mercado mundial del financiamiento islámico, el 36% corresponde a los países del Consejo de Cooperación del Golfo (Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos), el 35% a países del sudoeste asiático y el norte de África que no pertenecen a este Consejo y el 23% a naciones de Asia (principalmente Malasia, Brunei y Pakistán) (The Banker 2007).

Con el transcurso del tiempo, los servicios financieros islámicos trascendieron ampliamente el mundo musulmán y ahora los ofrecen no solo los bancos islámicos, sino también las filiales islámicas de instituciones financieras internacionales. En la actualidad se prestan servicios de ese tipo en países como Alemania, Canadá, China, Estados Unidos, India, Japón, Luxemburgo, Suiza, y el Reino Unido. El Reino Unido, que ocupa el décimo lugar en la lista, confeccionada por The Banker, de los “Quince países más importantes por volumen de activos en cumplimiento de la Sharia” (2007), anunció

5 Pese a su rápido crecimiento, el financiamiento islámico sigue representando una porción muy pequeña del mercado mundial. Mientras que el mayor banco islámico, Bank Melli de Irán, cuenta con activos por valor de US\$22.000 millones, Mizuho Financial Group de Japón, la mayor institución del sector bancario convencional, tiene un total de activos estimado en US\$1.280 billones. De hecho, únicamente seis bancos islámicos de todo el mundo poseen activos que superan los US\$10.000 millones.

6 Los *sukuk* no tienen gran protagonismo en las microfinanzas islámicas. Véase un análisis de los *sukuk* en Clifford Chance Limited Liability Partnership (2006).

recientemente su intención de hacer de Londres un centro internacional para los mercados financieros del mundo musulmán.

Regulación estatal

En sus inicios, los servicios financieros islámicos funcionaban en un entorno normativo poco claro. Sin embargo, a medida que se iban difundiendo comenzaron a presentar distintas dificultades de reglamentación que los gobiernos han intentado resolver con diversa suerte.

Uno de los métodos empleados ha consistido en fomentar activamente, incluso imponer, los servicios financieros islámicos por ley.

Sudán del Norte, por ejemplo, adoptó marcos normativos congruentes con la Sharia para todo el sector bancario en 1984. Indonesia abrió nuevos caminos en el campo de las finanzas islámicas al crear, en 1992, un sector bancario conforme a la Sharia, formal y reglamentado, paralelo al sector bancario convencional, en lugar de reemplazarlo⁷. Nuevas reglamentaciones de Malasia, Brunei y Pakistán también han apoyado la expansión de una industria del financiamiento islámico paralela a los servicios financieros convencionales.

Un segundo método normativo ha consistido en abordar el crecimiento de las finanzas islámicas reglamentando por separado aspectos únicos de la banca islámica, como las Juntas de Supervisión Financiera de la Sharia. Por ejemplo, varios países (como Kuwait, Jordania, el Líbano y Tailandia) han reglamentado la competencia y la composición de las Juntas, así como normas conexas que rigen la designación, el despido y la idoneidad de sus miembros (Grais y Pellegrini 2006). Sin embargo, no se sabe de ningún país que controle la

jurisprudencia que deben emplear las Juntas al juzgar el cumplimiento de la Sharia (si bien países como Jordania y Kuwait imponen, para las votaciones, requisitos de unanimidad o mayoría de los miembros de las Juntas) (Grais y Pellegrini 2006).

Organizaciones internacionales

En forma paralela a la creciente atención de las autoridades de regulación, también se han creado organizaciones internacionales para establecer normas contables y de otra índole aplicables al financiamiento islámico:

- La Junta de Servicios Financieros Islámicos (IFSB), con sede en Malasia, dicta normas prudenciales y principios rectores para el financiamiento islámico. Ha emitido lineamientos sobre gestión del riesgo y suficiencia de capital para bancos islámicos.
- La Organización de Contabilidad y Auditoría de las Instituciones Financieras Islámicas (AAOIFI), con sede en Bahrein, promueve normas de información financiera para esas instituciones.
- El Banco Islámico de Desarrollo (BIsD), organismo multilateral con sede en Arabia Saudita, combate la pobreza y fomenta el desarrollo económico en los países miembros islámicos. Impulsa programas de microfinanzas y alivio de la pobreza mediante su Fondo de Solidaridad Islámica para el Desarrollo (ISFD), que recientemente comprometió US\$500 millones por intermedio de su Programa de apoyo a las microfinanzas.

Pese a compartir valores islámicos básicos, estas instituciones suelen discrepar con las entidades de regulación nacionales (y entre sí) con respecto a las normas de la Sharia. Por ejemplo, las normas de la AAOIFI son obligatorias únicamente en un puñado de países y se aplican en forma selectiva en los demás (Islamic Banking & Finance 2008).

⁷ Decreto n.º 72 (1992) sobre aplicación bancaria de los principios de participación.

Las microfinanzas islámicas

Demanda

Los instrumentos microfinancieros tradicionales han tenido mucho éxito en los países con mayoría musulmana. Uno de los primeros programas de microfinanzas se originó en Bangladesh con la experiencia del Grameen Bank, creado por Mohammed Yunus, ganador del premio Nobel. Los países islámicos, como Indonesia y Pakistán, cuentan con un sector de microfinanzas muy activo: aproximadamente el 44% de los clientes de las microfinanzas tradicionales de todo el mundo reside en países musulmanes⁸. Sin embargo, los instrumentos mencionados no satisfacen las necesidades de muchos clientes musulmanes. Así como existen clientes de la banca tradicional que exigen productos financieros islámicos, también muchos pobres insisten en pedir productos de este tipo. De hecho, en algunas sociedades el cumplimiento de la Sharia puede ser un principio más cultural que religioso, e incluso los menos religiosos pueden preferir los productos que cumplan con la Sharia.

Según una serie de estudios de mercado encargados por la IFC, existe una gran demanda de productos microfinancieros islámicos:

- De los encuestados de bajos ingresos de la Ribera Occidental y Gaza, más del 60% indican que prefieren los productos islámicos antes que los convencionales, y más de la mitad prefieren tales productos aunque su precio sea mayor (PlaNNet Finance 2007)⁹.
- En Jordania, estudios realizados por USAID (2002) y IFC/FINCA (2006) muestran que el 24,9% y el 32%, respectivamente, de los entrevistados invocan motivos religiosos para no solicitar préstamos convencionales. Del estudio de IFC/FINCA también

se desprende que el 18,6% de los entrevistados clasifican los motivos religiosos como el factor más importante a la hora de adoptar la decisión de tomar un préstamo.

- En Argelia, un estudio de 2006 reveló que el 20,7% de los propietarios de microempresas no solicita préstamos fundamentalmente por motivos religiosos (Frankfurt School of Finance and Management 2006).
- En Yemen, se estima que el 40% de los pobres piden servicios financieros islámicos, sin importar su precio¹⁰.
- En Siria, un estudio reveló que el 43% de los encuestados consideraba que los motivos religiosos constituían el mayor obstáculo para obtener un microcrédito. Asimismo, el 46% de los encuestados que nunca habían solicitado un préstamo indicaron que sus convicciones eran el principal motivo de su decisión. Casi el 5% de los prestatarios actuales dijeron que no solicitarían otro préstamo por razones religiosas (IFC 2007b).

Además de los estudios encargados por la IFC, en un informe del año 2000 de Bank Indonesia se señaló que el 49% de la población rural de Java oriental consideraba que el interés está prohibido y prefería efectuar sus operaciones bancarias con instituciones financieras que observaran la Sharia.

Si bien existe un mercado de clientes pobres que únicamente realizan transacciones acordes con los principios del islam, también existe una categoría de clientes musulmanes que utilizan productos convencionales pero *prefieren* los islámicos. Los profesionales de las microfinanzas¹¹ de países con mayoría musulmana indican que, en Afganistán, Indonesia, Siria y Yemen, algunos microprestatarios convencionales suelen pasar a los productos islámicos cuando estos aparecen en el mercado.

⁸ Sobre la base de cifras suministradas por Microfinance Information eXchange.

⁹ El 35% de los encuestados de la Ribera Occidental y el 60% de los encuestados de la Franja de Gaza indicaron que no acceden al financiamiento debido a la prohibición islámica del interés.

¹⁰ Entrevista telefónica con el director ejecutivo de la Fundación Nacional de Microfinanciamiento de Yemen.

¹¹ Estos profesionales incluyen a FINCA (Afganistán), German Technical Cooperation (Indonesia), Sanadiq in Jabal-al-Hoss (Siria), Social Fund for Sustainable Development (Yemen), y Hodeidah Microfinance Program (Yemen).

Hay casos, sin embargo, que parecen indicar que los encuestados podrían expresar verbalmente una preferencia por los productos islámicos simplemente para mostrar religiosidad o (si tuvieran una opción en la práctica) podrían optar por un producto convencional de menor precio. En consecuencia, pese a las señales de demanda de productos microfinancieros islámicos, se requiere una investigación más profunda para determinar la naturaleza y la medida de tal demanda, y la forma de satisfacerla de manera rentable.

Promoción estatal de las microfinanzas islámicas

Al igual que en el caso de la banca islámica en general, la regulación estatal puede desempeñar un papel importante en la expansión de las microfinanzas que cumplen con la Sharia.

Indonesia. En Indonesia, el gobierno ha promovido activamente las microfinanzas islámicas. En 2002, el Bank Indonesia preparó un documento titulado "Plan de desarrollo de la banca islámica en Indonesia", en el que presentó un plan de nueve años para desarrollar el sector del financiamiento islámico, que comprende apoyo para los 105 bancos rurales que cumplen con la Sharia. Indonesia ofrece actualmente un marco normativo propicio y otorgó licencias de funcionamiento para 35 nuevos bancos rurales islámicos en los últimos cinco años. El Bank Indonesia también encabeza las actividades de fortalecimiento de la capacidad, dado que creó en Medan un centro para ofrecer capacitación y certificación sobre operaciones financieras islámicas al personal, los gerentes y los directores de bancos rurales que observan la Sharia.

Pakistán. El State Bank de Pakistán, que ya cuenta con un marco jurídico y normativo para las IMF convencionales, también elaboró en 2007 lineamientos para la rápida expansión de las

microfinanzas islámicas. En ellos se estipulan cuatro tipos de mecanismos institucionales para ofrecer microfinanciamiento según los principios del islam: *i)* la creación de bancos de microfinanzas islámicas, *ii)* los bancos islámicos, *iii)* los bancos convencionales y *iv)* los bancos de microfinanzas convencionales. Los lineamientos establecen requisitos con respecto a licencias, la designación de asesores que dictaminen sobre el cumplimiento de la Sharia y la separación de los fondos provenientes de productos islámicos (y la documentación conexas) por parte de los bancos y las IMF que ofrecen tanto instrumentos convencionales como productos que cumplen con la Sharia¹².

Los bancos se acercan a las microfinanzas y amplían su línea de productos

Una novedad alentadora para el crecimiento del sector es que los bancos comerciales islámicos han comenzado a ofrecer servicios microfinancieros islámicos. El Tadhamon Islamic Bank de Yemen, por ejemplo, abrió una división de pequeñas empresas y microempresas a fines de 2006 (IFC 2007a). Asimismo, algunos bancos islámicos tienen previsto ofrecer productos microfinancieros islámicos además de los microcréditos. El 20 de enero de 2008, el Noor Islamic Bank y el Emirates Post Holding Group anunciaron sus planes de crear una empresa que ofrecerá servicios bancarios respetuosos de la Sharia al segmento de bajos ingresos de la población de los Emiratos Árabes Unidos. La empresa propuesta suministrará una amplia gama de productos microfinancieros islámicos, entre ellos microcréditos, seguros, tarjetas de débito y de crédito, remesas y cambio de divisas, y pagos de salarios (Emirates News Agency 2008). También en enero de 2008, Allianz Life Indonesia anunció que, luego de un proyecto piloto de 18 meses, el producto de microseguros que cumple con la Sharia llamado "Protección para la familia" ("*Family Umbrella*") ya es una línea establecida.

¹² Lineamientos para microfinanciamiento islámico para instituciones financieras (Anexo a la Circular n.º 05 de 2007), State Bank of Pakistan Islamic Banking Department, disponible en <http://www.sbp.org.pk/ibd/2007/Annex-c5.pdf>.

Recuadro 3. ¿Qué pasa en Irán?

El gobierno iraní obliga a todos sus bancos comerciales a ofrecer préstamos sin interés que cumplan con la Sharia a la población de bajos ingresos. Por lo general, estos préstamos se utilizan para cubrir gastos personales, como los relacionados con una boda, el reembolso de deudas pendientes, el alquiler y la reparación de la vivienda, gastos médicos, gastos escolares y la compra de bienes de consumo. Su difusión es muy importante y el Banco Central de Irán estimó que, a marzo de 2008, 3 millones de familias se beneficiaban de aproximadamente 6.000 instituciones Qard-Hassan (“fondos de préstamos benevolentes”, conocidos en Irán como fondos Qarzul-Hassaneh), con un monto total de préstamos pendientes por 50 billones de riales (o US\$5.500 millones). Sin embargo, en la mayoría de los casos, los fondos Qarzul-Hassaneh no se consideran IMF sino organizaciones benéficas,

porque los préstamos generalmente i) se otorgan para gastos grandes por única vez y ii) se condonan en caso de incumplimiento de pago. No se los suele considerar un medio sostenible de acceso al financiamiento.

Fuera de los fondos Qarzul-Hassaneh, en Irán el microfinanciamiento es informal, aunque se tiene noticia de que algunas organizaciones inicialmente benéficas han comenzado actividades de microfinanzas. Estas organizaciones han sido inscritas por el Ministro del Interior y no están sujetas a la regulación del Banco Central.

Por lo tanto, en este número de Enfoques no se recogen las estadísticas sobre las microfinanzas y los fondos Qarzul-Hassaneh de Irán.

Microfinanzas islámicas: Resultados del estudio del CGAP

En 2007, el CGAP llevó a cabo un estudio mundial sobre las microfinanzas islámicas, para el cual recopiló información sobre más de 125 instituciones y se puso en contacto con expertos de 19 países musulmanes. En esta sección se exponen las principales conclusiones de este primer estudio mundial sobre el desempeño y el alcance de las microfinanzas islámicas.

Desempeño actual

El alcance del financiamiento islámico es muy limitado. De acuerdo con el estudio del CGAP, las IMF islámicas¹³ llegan a 300.000 clientes mediante 126 instituciones que operan en 14 países y a unos 80.000 clientes a través de una red de cooperativas de Indonesia. Según el estudio, Bangladesh cuenta con la mayor presencia de microcrédito islámico, con más de 100.000 clientes y dos instituciones activas. Sin embargo, también es el país donde los productos microfinancieros convencionales tienen la

mayor difusión —casi 8 millones de prestatarios— y el microfinanciamiento islámico representa apenas el 1% de su mercado de microfinanzas.

En todos los países musulmanes, el microfinanciamiento islámico todavía representa una porción muy pequeña del total del microfinanciamiento de cada país. Por ejemplo, en Siria e Indonesia los instrumentos financieros islámicos constituían apenas el 3%¹⁴ y el 2%, respectivamente, de los préstamos de microfinanciamiento pendientes en 2006. Asimismo, el número promedio de clientes de las 126 instituciones que participaron en el estudio del CGAP es de solo 2.400 (y ninguna de ellas cuenta con más de 50.000 clientes).

La oferta mundial de microfinanciamiento islámico está muy concentrada en unos pocos países. El 80% de ella corresponde a Indonesia, Bangladesh y Afganistán. En los demás países, las microfinanzas todavía están dando los primeros pasos y no hay instituciones con potencial de ampliación que lleguen a los clientes a nivel regional y nacional.

13 En este número de Enfoques, la expresión “IMF islámica” se refiere a toda institución que ofrezca servicios de microfinanciamiento islámico y no únicamente a las instituciones islámicas.

14 Datos de Sanabal Microfinance Network.

En la mayoría de los países, el monto promedio de los micropréstamos islámicos (principalmente con respecto al producto *murabaha*) es similar al de los micropréstamos convencionales. Pero existen excepciones notables, como Indonesia (donde el monto promedio de los préstamos islámicos supera en un 45% al del micropréstamo convencional promedio)¹⁵ y la Ribera Occidental y Gaza.

Al igual que el microfinanciamiento convencional, el islámico tiende a centrarse en la mujer: la mayoría de los clientes de IMF islámicas, según el estudio del CGAP, eran mujeres (59% en promedio, pero hasta el 90% en Bangladesh). En general, el porcentaje de clientas que utilizan productos de microfinanciamiento islámicos (59%) es similar al porcentaje que usa productos de microfinanciamiento convencionales (65,7% a nivel mundial y 65,4% en el mundo árabe) (Microfinance Information eXchange 2007b).

Por último, en el estudio del CGAP se descubrió que más del 70% de los productos ofrecidos son *murabaha*. Las IMF islámicas suelen ofrecer solo uno o dos productos que cumplen con la Sharia. Al concentrarse principalmente en el financiamiento de activos, la industria todavía no dispone de la diversidad de productos necesaria para satisfacer las distintas necesidades financieras de los pobres.

En el Cuadro 1 se incluyen únicamente los datos de las instituciones con las cuales el CGAP se pudo comunicar durante el estudio, excepto en los casos de las instituciones de Indonesia (acerca de las cuales la información se obtuvo de las estadísticas del 2007 del Banco Central de Indonesia) y de la Ribera Occidental y Gaza (cuya información se tomó del *Deprived Families Economic Empowerment Program*). Se excluyen las 4.500 cooperativas islámicas de Indonesia. No obstante, según expertos indonesios, solo el 60% de estas cooperativas islámicas se hallan en actividad y se estima que su número total de clientes asciende a 80.000. Al igual que en el resto de este número

de Enfoques, una IMF se define como una institución que tiene como beneficiarios a los pobres y otorga préstamos cuyo monto promedio es inferior al 250% del producto interno bruto per cápita del país.

Microfinanzas islámicas, por tipo de institución

Entre las instituciones que ofrecen productos microfinancieros islámicos, las organizaciones no gubernamentales (ONG) son las que poseen mayor cantidad de clientes: apenas 14 instituciones concentran el 42% de los clientes. Los bancos comerciales (representados por solo dos instituciones: el Tadhamon Islamic Bank de Yemen y el Islami Bank Bangladesh Limited de Bangladesh) tienen la segunda mayor presencia, con más de 87.000 clientes. Resulta interesante señalar que los 105 bancos rurales de Indonesia que cumplen con la Sharia tienen el 25% del total de clientes, pero el 62% de la cartera de préstamos pendientes, debido a que el tamaño promedio de sus préstamos es considerablemente mayor y se dedican a otorgar financiamiento a pequeñas empresas y microempresas.

El caso de Indonesia

Indonesia nos da una idea del desarrollo de las microfinanzas islámicas gracias a su doble sistema de microbanca convencional e islámica, que incluye tanto a bancos rurales convencionales (Bank Perkreditan Rakyat o BPR) como a bancos rurales que cumplen con la Sharia (Bank Perkreditan Rakyat Syariah o BPRS). Los BPRS están en manos privadas y se encuentran reglamentados y supervisados por Bank Indonesia. Disponen de licencia para ofrecer servicios bancarios (préstamos e instrumentos de ahorro, pero no servicios de pagos) en un área del distrito únicamente. A diciembre de 2006, existían 1.880 BPR y 105 BPRS.

Los BPRS tienen más orientación social que los BPR. En su declaración de objetivos exhortan a apoyar a la

¹⁵ Microfinance Information eXchange.

Cuadro 1. Presencia de las microfinanzas islámicas, por país

Region	N.º de instituciones incluidas	% de mujeres (promedio)	N.º total de clientes	Total cartera de préstamos pendientes (US\$)	Saldo promedio de préstamos (US\$)
Afganistán	4	22	53.011	10.347.29	162
Arabia Saudita	1	86	7.000	586.667	84
Bahrein	1	n/c	323	96.565	299
Bangladesh	2	90	111.837	34.490.490	280
Indonesia*	105	60	74.698	122.480.000	1.640
Jordania	1	80	1.481	1.619.909	1.094
Líbano	1	50	26.000	22.500.000	865
Mali	1	12	2.812	273.298	97
Pakistán	1	40	6.069	746.904	123
Ribera Occidental y Gaza**	1	100	132	145.485	1.102
Siria	1	45	2.298	1.838.047	800
Somalia	1	n/c	50	35.200	704
Sudán	3	65	9.561	1.891.819	171
Yemen	3	58	7.031	840.240	146
TOTAL	126	59	302.303	197.891.882	541

* Bancos micro y rurales únicamente.

** Había siete IMF en la Ribera Occidental y Gaza que ofrecieron, con la ayuda de capacitación y mecanismos de financiamiento del Banco Islámico de Desarrollo, un total de 578 préstamos islámicos entre 2005 y 2006. En el cuadro se consignan los datos de una sola de las siete IMF, porque las otras seis desembolsaban préstamos islámicos por montos promedio superiores al 250% del producto interno bruto per cápita de la región.

comunidad y, en particular, a los microempresarios. También tienen fuertes lazos con movimientos musulmanes masivos de Indonesia, como Nahdlatul Ulama o Mohammedia. Cada BPRS cuenta con una junta Sharia para controlar el cumplimiento de los productos con los principios islámicos. Sin embargo, las decisiones de las distintas juntas no son uniformes, por lo cual los productos de microfinanciamiento islámicos pueden variar mucho de un BPRS a otro. Los BPRS ofrecen principalmente productos *murabaha* y servicios de ahorro basados en un modelo de participación en los ingresos¹⁶. Han logrado movilizar el ahorro para la comunidad con bastante éxito, y su relación préstamos-depositos supera el 110%.

Es imposible extraer conclusiones generales sobre el desempeño de las IMF islámicas basándose solamente en el caso limitado de los BPRS de Indonesia. No obstante, los BPRS pueden ser fuente de información sobre la rentabilidad y la eficiencia.

Costos más altos. El coeficiente de eficiencia operativa promedio de los BPRS es del 20%, superior al del 15% que exhiben los BPR convencionales.

Es posible que la diferencia obedezca a los costos de transacción más altos inherentes a ciertos productos compatibles con la Sharia. Los BPRS se dedican principalmente al *murabaha*, que acarrea primero

16 Este producto de ahorro es un tipo de *mudarabah* (véase el Recuadro 1) en el que el depositante actúa como "financiero".

Cuadro 2. Presencia de las microfinanzas islámicas, por tipo de institución

Tipo de institución	Cantidad de instituciones	Número total de clientes		Total cartera de préstamos pendientes (islámicos)		Monto promedio de los préstamos (islámicos)
		Cantidad	% del total	US\$	% del total	US\$
Cooperativa	1	6.671	2	926.251 <1	132	132
Banco de pueblo (Siria)	1	2.298	1	1.838.047 <1	800	800
ONG	14	125.793	42	41.421.580 21	303	303
Banco rural (Indonesia)	105	74.698	25	122.475.158 62	1.640	1,640
IFNB	3	4.293	1	1.893.207 <1	595	595
Banco comercial	2	87.569	29	29.030.997 15	305	305
TOTAL	126	305.237	100	198.090.268 100	629	629

Nota: En este cuadro se recogen únicamente los datos de aquellas instituciones (mixtas y completamente islámicas) que suministraron información confiable al CGAP durante su estudio mundial de 2007 sobre microfinanzas islámicas. Los datos acerca de los 105 bancos rurales de Indonesia se obtuvieron de las estadísticas de 2007 publicadas por el Banco Central de Indonesia. Se excluyen los datos de las 4.500 cooperativas de Indonesia. Al igual que en el resto de este número de Enfoques, una IMF se define como una institución que tiene como beneficiarios a los pobres y otorga préstamos cuyo monto promedio es inferior al 250% del producto interno bruto per cápita del país.

el gasto de adquisición del producto que luego se revende y el gasto de gestión de la reventa mediante el contrato *murabaha*. Sin embargo, aunque los costos de transacción generales son más elevados, el costo extra para el cliente puede verse compensado por los precios mayoristas y el ahorro de tiempo que de otro modo se perdería seleccionando proveedores y negociando los términos del contrato. Ni los BPR ni los BPRS resultan favorecidos cuando se compara su eficiencia operativa con la de sus "pares" más cercanos, las pequeñas IMF de Asia¹⁷. Esto se puede atribuir a diversos factores, entre ellos el monto promedio de los préstamos, la estructura de costos y la productividad del personal.

La morosidad de la cartera es elevada, pero mejora con el tiempo. La cartera en riesgo promedio a 30 días para los BPR y los BPRS es similar, aproximadamente del 9%, cifra considerada alta según los parámetros de las microfinanzas. En comparación, las pequeñas IMF de Asia tienen una cartera en riesgo a 30 días del 1,9%. Pero, con el correr del tiempo, al parecer los

pagos atrasados se recuperan y la pérdida a largo plazo (que se define como los pagos en mora por más de 180 días) de los BPRS es, según se informa, del 3,1%¹⁸. En consecuencia, la morosidad de la cartera no genera pérdidas considerables a largo plazo.

Menor rendimiento de los activos. El rendimiento promedio de los activos de los BPRS era del 1,4% en 2006, considerablemente inferior al de los BPR (2,2%). Sin embargo, en ambos casos el campo de variación era muy amplio, con varios muy rentables y otros sin poder alcanzar el punto de equilibrio. Los BPRS son aún instituciones jóvenes sin una trayectoria reconocida. Todavía es muy pronto para extraer conclusiones acerca de su rentabilidad, aunque hay diversos factores que podrían explicar el menor rendimiento de los activos, incluida la misión social de los BPRS.

Los BPRS están atendiendo una demanda cada vez mayor de productos de microfinanzas acordes con la Sharia, que han tenido una tasa de crecimiento

17 Según se consigna en el MicroBanking Bulletin (2007).

18 Statistik Perbankan Syariah (Estadísticas bancarias islámicas), Bank Indonesia (Direktorat Perbankan Syariah), diciembre de 2007.

Cuadro 3. Desempeño financiero de las IMF de Indonesia en comparación con pequeñas IMF de Asia

Tipo de institución	Número de instituciones	Activos totales promedio (US\$)	Cartera de préstamos pend. promedio (US\$)	CeR ^a > 30 días	Coefficiente de eficiencia operativa	ROA ^b
Bancos Rurales Sharia (BPRS)	105	1.538.571	1.166.476	8,67%	20%	1,41%
Bancos Rurales convencionales (BPRs)	1.880	1.225.797	n/a	9,73%	16%	2,21%
Pequeñas IMF asiáticas	30	1.244.593	886.728	1,90%	9,60%	3,40%

Fuente: Bank of Indonesia (2007a). Las cifras de eficiencia operativa se basan en BPR de Sumatra del Norte (Microfinance Innovation Center for Resources and Alternatives).

a: Cartera en riesgo

b: Rendimiento de los activos.

impresionante: de marzo a diciembre del 2007, las cuentas por cobrar por *murabaha* de estos bancos se incrementaron en un 26%, el financiamiento *musharaka* aumentó en un 27% y el financiamiento *mudharaba* se incrementó casi en un 50% (Bank of Indonesia 2007b). Los BPRS pueden ser rentables, pero, como muchos proveedores de microfinanciamiento, enfrentan diversas dificultades para alcanzar una escala sostenible (véase el Recuadro 4).

Posibles obstáculos al crecimiento de las microfinanzas islámicas

Las microfinanzas según los principios del islam podrían ampliar el acceso al financiamiento a niveles sin precedentes en todo el mundo musulmán. Sin embargo, el sector todavía debe demostrar que puede suministrar servicios financieros en gran escala que satisfagan las necesidades de la población pobre. Es imperioso realizar investigaciones de mercado de base más amplia y contar con modelos de negocios de comprobada eficacia. De todos modos, es posible señalar varios obstáculos que pueden dificultar la difusión del microfinanciamiento islámico.

Construcción de modelos de negocios sostenibles

Los modelos de negocios de microfinanciamiento islámico siguen en etapa de desarrollo, y no se han establecido puntos de referencia de desempeño. Sin embargo, existen dos áreas de especial importancia: la eficiencia operativa y la gestión de riesgos.

- **Eficiencia operativa.** Es clave para ofrecer servicios financieros accesibles a la población pobre. Administrar operaciones pequeñas es costoso, y las IMF deben innovar a fin de reducir los costos de las transacciones. En las transacciones *murabaha* o *ijarah*, el proveedor de fondos adquiere un producto (como equipos o existencias) y lo revende o arrienda al usuario añadiéndole un margen. Las IMF islámicas pueden beneficiarse con los precios más económicos del mercado mayorista, pero los costos que acarrea adquirir, mantener, vender o arrendar un producto (como una máquina de coser) son elevados, y los costos adicionales se suelen trasladar a los clientes. Sin embargo, algunas instituciones han reducido el costo de las transacciones *murabaha* solicitando al usuario final que busque e identifique el producto deseado.

Recuadro 4. Historia de dos bancos de microfinanciamiento islámico

El BPRS Wakalumi, de Ciputat, fue creado en 1990 por una fundación (Yayasan Wakalumi) como un BPR convencional. Por motivos religiosos, se transformó en un BPRS en 1994. Tiene 118 accionistas, entre ellos el Bank Muamalat Indonesia (del 49% del paquete accionario pasó a tener el 19%), el ex Ministro de Cooperativas (23,5%), un gerente de Citibank (26%), la fundación fundadora Yaysan Wakalumi (5,6%) y más de 100 personas, mayormente musulmanes que trabajan en Citibank.

El banco parece tener una exitosa estrategia de ascenso del personal: el director presidente, con un título universitario en agricultura, es funcionario de la institución banco desde 1994; aprendió en el trabajo y fue ascendiendo de categoría. La directora, con un diploma en contabilidad, es empleada desde 1997 y fue ascendida a directora en 2003. El banco creció rápidamente, y ahora tiene cinco sucursales y una dotación de 38 personas, entre ellos 13 oficiales de préstamo.

Sus 2.000 clientes son, en su mayoría, pequeños comerciantes de mercados tradicionales, a los cuales vende financiamiento como productos islámicos. Ofrece cuatro productos financieros, el más importante de ellos, el murabaha. Mediante ocho instrumentos de ahorro y cuatro instrumentos de depósito a plazo ha atraído a 5.000 ahorristas. Con rendimientos de los activos en 2001–2003 del 4,1%, 3,65% y 3,35%, y una rentabilidad del patrimonio del 20,3%, 21,05% y

24,1%, respectivamente, la institución es altamente rentable.

El BPRS Artha Fisabililah, de Cianjur, fue creado en 1994 por nueve accionistas. En 1997, debido a la falta de experiencia de su gerencia, estaba técnicamente en quiebra y debió ser reestructurado. El nuevo gerente no resultó muy dinámico y fue reemplazado en 2001 por un oficial de crédito bancario retirado.

El banco, ubicado junto a un mercado local, cuenta con 1.150 ahorristas y 163 clientes. Con 11 miembros del personal, incluidos seis oficiales de préstamo, ofrece servicios de cobranza a domicilio a unos 200 clientes por día. También proporciona servicios de depósito a niños en edad escolar e instituciones. El total de sus activos asciende a IDR 1.400 millones, los depósitos totalizan IDR 620 millones y el financiamiento pendiente es de IDR 1.210 millones.

Su desempeño general todavía no es satisfactorio. El principal problema radica en la falta de fondos, debido a la escasez de depósitos y de capital de los propietarios. El banco no registró pérdidas en los años 2001, 2002 y 2003, con rendimientos de los activos del 2,3%, 1,7% y 2,4%, y rentabilidad del patrimonio del 7%, 4,3% y 8,75%, respectivamente. Su principal estrategia para aumentar la eficiencia consiste en perfeccionar al personal mediante actividades de capacitación.

Fuente: Adaptado de Seibel (2007).

Las instituciones islámicas deberían considerar la posibilidad de idear técnicas y prácticas novedosas similares a fin de minimizar los costos y ofrecer precios más atractivos a sus clientes.

- **Gestión de riesgos.** Es otro factor importante para la creación de instituciones sostenibles. El sector de las microfinanzas convencionales ha desarrollado un conjunto de prácticas recomendadas para administrar el riesgo crediticio, y las IMF disfrutaron de una excelente calidad de cartera¹⁹. Las IMF

convencionales no suelen garantizar préstamos mediante garantía colateral, sino que dependen de la presión de los pares y de la estricta disciplina para cobrar. Estas técnicas se deberían adaptar para cumplir con el principio de la distribución de los riesgos y la prohibición de cobrar interés propios del financiamiento islámico. Por ejemplo, hay quienes sugieren que la presión de la comunidad religiosa y la apelación al sentido del deber religioso tendrían que complementar la presión de los pares.

19 Las 1200 IMF que reportan a Microfinance Information eXchange informan un valor nominal promedio a 30 días de menos del 5%.

La cuestión de la autenticidad

Si bien existe abundante evidencia de la demanda de productos de microfinanciamiento islámicos, para satisfacer dicha demanda es preciso que los clientes de bajos ingresos se sientan seguros de que los productos ofrecidos son auténticamente islámicos. Quienes critican los instrumentos financieros islámicos insinúan que los precios de algunos productos ofrecidos como compatibles con la Sharia son demasiado parecidos a los precios de los productos convencionales. Por ejemplo, algunas instituciones ofrecen transacciones *murabaha* en las que los intereses parecen estar encubiertos como margen sobre el costo o comisión por administración. En ocasiones, el financiamiento islámico se ve perjudicado ante la percepción de que no es más que un “cambio de nombre” del financiamiento convencional y que no refleja verdaderamente los principios islámicos.

En consecuencia, las poblaciones de bajos ingresos, que suelen confiar a los líderes religiosos locales las cuestiones de religión, deben estar convencidas de la autenticidad de los productos financieros islámicos para que el microfinanciamiento islámico pueda desarrollar todo su potencial. Se deberían realizar mayores esfuerzos para i) ampliar la colaboración entre especialistas en finanzas y expertos en la Sharia para determinar la autenticidad de los productos, ii) alentar el intercambio de experiencias entre líderes religiosos (especialmente quienes atienden a poblaciones locales pobres) relacionadas con la compatibilidad de los productos de microfinanciamiento con la Sharia, y iii) educar a las poblaciones de bajos ingresos, en colaboración con los líderes religiosos locales, acerca de la forma en que los productos financieros cumplen con la ley islámica.

Fortalecimiento de la capacidad

El fortalecimiento de la capacidad es necesario en todos los niveles para lograr el pleno desarrollo del potencial del microfinanciamiento islámico. A nivel macro, el Banco Islámico de Desarrollo y las entidades que dictan las normas financieras islámicas (como la IFSB o la AAOIFI) deberían analizar la elaboración de normas internacionales de información financiera adaptadas a las microfinanzas para construir la infraestructura que garantice la transparencia en el sector del microfinanciamiento islámico internacional. Tal infraestructura incluiría lineamientos completos sobre la divulgación de los principios de contabilidad, los métodos de fijación de precios, las auditorías financieras y, en última instancia, los servicios de evaluación del microfinanciamiento islámico.

En los niveles micro e institucional, los organismos donantes internacionales pueden desempeñar un papel de importancia a la hora de ampliar el acceso al financiamiento en los países musulmanes, ayudando a las instituciones existentes a crecer y financiando proyectos piloto que evalúen distintos modelos de negocios. Asimismo, es necesario redoblar los esfuerzos para capacitar a los gerentes y al personal de las IMF islámicas, por ejemplo mediante la elaboración de herramientas y manuales operativos (como los desarrollados por Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit para ser utilizados en Indonesia).

Diversidad de productos

Las IMF islámicas dependen en gran medida del producto *murabaha* (venta al costo más un margen)²⁰. Sin embargo, la población pobre tiene necesidades financieras diversas y, para muchos, los instrumentos de ahorro o los productos para la vivienda pueden ser más urgentes. El diseño innovador de una gama

²⁰ La venta *murabaha* es el único producto del 34% de las IMF que operan en Sudán del Norte. Asimismo, a diciembre de 2006, las ventas *murabaha* representaban el 62,3% de la cartera pendiente de los bancos rurales islámicos de Indonesia.

de productos y servicios que cumplan con la Sharia ofrecería un mayor acceso financiero a un segmento más amplio de clientes de microfinanciamiento islámico.

Movilización de zakat y fondos islámicos

En todo el mundo musulmán, el microfinanciamiento (islámico o no) todavía se considera una actividad filantrópica más que una actividad comercial. Por eso, en el contexto de las microfinanzas islámicas, se observa la tendencia creciente a considerar el zakat (fondos donados en virtud de la obligación musulmana de pagar limosnas) como fuente de financiación. De hecho, dado el principio subyacente del financiamiento islámico de promover el bienestar de la comunidad, los fondos zakat parecen ideales para apoyar el microfinanciamiento islámico. Sin embargo, depender en gran medida de la beneficencia no es necesariamente el mejor modelo para el desarrollo de un sector grande y sostenible; por ello es necesario examinar la posibilidad de movilizar flujos de financiamiento más confiables y cuya motivación sea más comercial.

Referencias

AME Info. 2008. "Sukuk Issuances Continue to Rise Despite Slowdown." AME Info, febrero. <http://www.ameinfo.com/147369.html>. Consultado el 4 de abril de 2008.

Bank of Indonesia. 2007a. Indonesian Banking Statistics, Volumen 5, n° 12 (noviembre).

Bank of Indonesia. 2007b. Statistik Perbankan Syariah (Estadísticas de la banca islámica). Bank Indonesia (Direktorat Perbankan Syariah), diciembre.

Clifford Chance Limited Liability Partnership. 2006. Introduction to Sukuk: Client Briefing. Londres, Reino Unido: Clifford Chance Limited Liability Partnership, septiembre.

Decreto n.º 72. 1992. Sobre aplicación bancaria de los principios de participación.

Emirates News Agency. 20 de enero de 2008. <http://www.ameinfo.com/144233.html>.

Expertlaw.com. 2008. http://www.expertlaw.com/library/family_law/islamic_custody.html. Consultado el 22 de marzo.

Forte, G., y F. Miglietta. "Islamic mutual funds as faith-based funds in a socially responsible context", Universidad de Milán. http://www.failaka.com/downloads/Forte&Miglietta_SocialResp.pdf. Consultado el 7 de abril de 2008.

Frankfurt School of Finance and Management (Bankakademie International). 2006. Access to Finance Study in Algeria, Final Report. Frankfurt: Frankfurt School of Finance and Management, julio.

Grais, Waifk y Matteo Pellegrini. 2006. Corporate Governance in Institutions Offering Islamic Financial Services. World Bank Policy Research Working Paper 4052. Washington, D.C.: Banco Mundial, noviembre, Anexo III.

Honohon, Patrick. 2007. "Cross-Country Variations in Household Access to Financial Services." Presentado en la conferencia del Banco Mundial "Access to Finance", Washington, D.C., 15 de marzo.

IFC y FINCA. 2006. Business Plan for a Microfinance Institution in Jordan. Encargado por IFC y FINCA, 26 de septiembre, Cuadro C.16.

IFC. 2007a. Assessment of MSE Financial Needs in Yemen Final Report. Washington, D.C.: IFC/Banco Mundial, diciembre.

IFC. 2007b. Syria Microfinance Market Assessment, Draft Report. Washington, D.C.: IFC/Banco Mundial, noviembre.

Islamic Banking & Finance. 2008. "Rocked to the Foundations". Islamic Banking & Finance (Primavera):16.

Kapur, Suchita. 2008. "Islamic Banks Post 26.7% Growth Rate". *Emirates Business* 24/7, 24 de marzo.

Khan, Ajaz Ahmed. 2008. "Islamic Microfinance Theory, Policy, and Practice," *Islamic Relief*, febrero.

KPMG. 2006. *Making the Transition from Niche to Mainstream*. Financial Advisory Services.

Maysami, Ramin Cooper, y W. Jean Kwon. "An Analysis of Islamic Takaful Insurance—A Cooperative Insurance Mechanism".

Microfinance Information eXchange. 2007a. "How Many MFIs and Borrowers Exist?" Washington, D.C.: Microfinance Information eXchange, septiembre.

Microfinance Information eXchange. 2007b. *MicroBanking Bulletin*, Número 15 (otoño):58.

PlaNNet Finance. 2007. *Microfinance Market Survey in the West Bank and Gaza Strip*. Washington, D.C.: PlanNet Finance, mayo.

Seibel, Hans Deiter. 2007. "Islamic Microfinance in Indonesia: The Challenge of Institutional Diversity, Regulation and Supervision". Presentado en el simposio de Harvard Law School "Financing the Poor: Toward an Islamic Micro-Finance", 14 de abril.

State Bank of Pakistan Islamic Banking Department. 2007. Guidelines for Islamic Microfinance Business for Financial Institutions. (Anexo a la Circular n.º 05 de 2007.) State Bank of Pakistan Islamic Banking Department. <http://www.sbp.org.pk/ibd/2007/Annex-c5.pdf>

The Banker. 2007. Top 500 Financial Islamic Institutions Listing. 5 de noviembre.

Zawya. 2008. "Takaful Has Miles to Go." <http://www.zawya.com/Story.cfm/sidZAWYA20080331033424>. Consultado el 4 de abril de 2008.

Comparta este número de Enfoques con sus colegas o solicite ejemplares adicionales de este u otros artículos de esta serie.

El CGAP agradecerá sus comentarios sobre este trabajo.

Todas las publicaciones del CGAP están disponibles en el sitio web del CGAP: www.cgap.org.

CGAP
1818 H Street, NW
MSN P3-300
Washington, DC
20433 USA

Tel: 202-473-9594
Fax: 202-522-3744

Correo electrónico:
cgap@worldbank.org
© CGAP, 2008

Los autores de este número de Enfoques son Nimrah Karim; Michael Tarazi, especialista superior en políticas, CGAP; y Xavier Reille, especialista principal en microfinanzas, CGAP. Los autores desean dar las gracias, por la ayuda que prestaron para confeccionar este número de Enfoques, a: Matthias Range, Mohammed Khaled, Samer Badawi, Wafik Graiss, Meynar

Sihombing, Hans Dieter Siebel, Syed Hashemi, Steve Rasmussen, Deepak Khana, Momina Aijazuddin, Kate McKee, Ignacio Mas, Jeannette Thomas, Sanabel Microfinance Network, el Banco Islámico de Desarrollo, las IMF islámicas y todas las instituciones que participaron en el estudio del CGAP.

Las publicaciones del CGAP se suelen citar en otras obras. La cita sugerida para este artículo es la siguiente:

Karim, Nimrah, Michael Tarazi, y Xavier Reille. 2008. "Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche." Focus Note 49. Washington, D.C.: CGAP, agosto.

