

Departamento de Economía Aplicada

DOCUMENTOS DE TRABAJO



UNIVERSIDAD DE JAÉN

ECONOMÍA DE LA RELIGIÓN Y
ECONOMÍA ISLÁMICA: UNA
PANORÁMICA

Pablo Brañas Garza *; Javier Rodero Cosano *; Alejandro

V. Lorca Corrons**

WP 9807/Nº 7

Dirección para comentarios y críticas:

Dpto. de Economía Aplicada
Universidad de Jaén
Campus Universidad de Jaén
Paraje de Las Lagunillas s/n
23071 Jaén

* Área de Fundamentos del Análisis Económico. Dpto. de Economía Aplicada. Universidad de Jaén.

** Dpto. de Análisis Económico I. Universidad Autónoma de Madrid

Título: Economía de la Religión y Economía Islámica: Una panorámica

Pablo Brañas Garza

Área de Fundamentos del Análisis Económico

Dpto. de Economía Aplicada

Universidad de Jaén

Javier Rodero Cosano

Área de Fundamentos del Análisis Económico

Dpto. de Economía Aplicada

Universidad de Jaén

Alejandro V. Lorca Corrons

Dpto. de Análisis Económico I

Universidad Autónoma de Madrid

DIRECCIÓN:

Pablo Brañas Garza

Área de Fundamentos del Análisis Económico.

Dpto. de Economía Aplicada (despacho 7262)

Universidad de Jaén

Campus de la Universidad, Paraje de Las Lagunillas s/n, 23071 Jaén.

tel. 953-212229; fax: 953-212222; email: pbg@ujaen.es

ECONOMÍA DE LA RELIGIÓN Y ECONOMÍA ISLÁMICA: UNA PANORÁMICA*

Resumen

En los últimos años, economistas y dirigentes de países árabes comienzan a retomar los textos del Corán donde se manifiestan importantes consideraciones sobre Economía. En dicho texto, así como en la Shari'ah (tradición y leyes), se plantean todas aquellas normas que regulan la actividad económica de los musulmanes, siendo especialmente relevante la prohibición del tipo de interés (riba) y el riesgo desmedido (gharar), así como una normativa extensa sobre las instituciones económicas (propiedad, sindicatos, etc.). De este modo, surge la Economía Islámica, como alternativa a la occidental.

El objetivo de este trabajo es presentar de un modo sintético: una introducción a la Economía de la Religión; las ideas y conceptos fundamentales de esta Economía Islámica (como caso particular más desarrollado que el resto); sus críticas planteadas a la economía convencional, basadas especialmente en el tipo de interés; así como, un conjunto de contratos ofrecidos desde la economía islámica - acordes a la doctrina del Corán-.

Clasificación J.E.L.: P40, K39, D81.

Palabras Claves: contratos islámicos, economía islámica, sistemas económicos, tipo de interés, economía de la religión

Abstract: In the last few years, economists and politicians in the Arab world have returned to look into the Koran for a guide of economic activity. Also in the Shari'ah (law and tradition) are planned all the rules that must regulate the economic activity of Muslim people. Is especially important the ban of the interest rate (riba) and the excessive uncertainty (gharar). Also these Texts provide an extensive normative about the economic institutions (ownership, labour unions, etc). In this way we can talk about Islamic economics as an alternative to the western system.

The aim of this paper is to describe in a abbreviate way an introduction to the economics of religion; the main ideas and concepts of the Islamic Economics (as an particular case more developed than other alternatives); the criticism that it makes on standard economics based upon the consequences of the existence of the interest rate; and also the alternative set of contracts that are offered from the Islamic Economics.

Keywords: Islamic contracts, Islamic Economics, Economic Systems, Interest Rate, Economics of Religion.

1. Introducciónⁱ

A lo largo de los últimos años, surge el interés por la economía de la religión, y particularmente, por el nacimiento de un "nuevo paradigma": la Economía Islámica. Cuestión puesta de manifiesto en el trabajo de Presley y Sessions (1994), y ampliamente discutida en los múltiples libros de Chapra (1985, 1992) y de su escuela de pensamiento.

Antes de centrarnos en particular en la economía islámica, hemos de hacer una profunda reflexión sobre la economía de la religión, de su sentido económico (si lo tiene) y de sus vías de trabajo. En primer lugar deberíamos analizar por qué el hombre es religioso. Nosotros tomaremos una aproximación económica utilitarista. Podríamos, en este caso, suponer que el hombre recibe utilidad cuando practica la religión.

En el trabajo de Khan (1995) se analiza de un modo más o menos formal la utilidad de la oración, $U(o)$, desde un punto de vista islámico. Este trabajo introductorio hace un ejercicio de maximización sobre la utilidad del individuo, aunque adolece de presentar un enfoque demasiado normativo. En concreto, establece una utilidad marginal positiva y constante de la oraciónⁱⁱ, $U'(o) = a > 0$, que no está falta de críticas (Dar, 1997), sin embargo, hace una aproximación rigurosa a la cuestión. El considerar que un individuo sea islámico (o no) pensamos que no ofrece grandes diferencias de concepto, puesto que muchas confesiones rezan y, si el hombre es el mismo, no deberían encontrarse variaciones significativas.

Lo realmente relevante es que el hombre incrementa su bienestar actual practicando la religión. Si bien podemos suponer que los hombres religiosos son más

felices cuando practican la religión, debemos encontrar un argumento científico por el cual justifiquemos ese incremento de utilidad.

Es generalmente aceptado que la caridad, la ayuda a los demás, la solidaridad, etc., incrementan la utilidad individual, es un argumento desarrollado en la teoría del Altruismoⁱⁱⁱ, que sin embargo no explica en absoluto las cuestiones personales de fe (del individuo hacia Dios) y por tanto no ofrece ninguna información sobre la utilidad de la religión.

Definición 1. Se entiende por Religión todo acto que relaciona al hombre con Dios sin intermediarios y ausente de cualquier faceta de altruismo.

Ya en el trabajo de Boulding (1976) se nos introduce en la economía "del amor y del temor", poniéndonos de manifiesto que un importante número de transacciones económicas^{iv} se realiza por motivos estratégicos: miedo o cariño. Miedo de una abuela a quedarse sola, de una esposa al divorcio o a un accidente de coche. La incertidumbre en la vejez, en la soledad, o de una posible contingencia hacen que los individuos acudan a los mercados de seguros.

Está generalmente aceptado que la incertidumbre es la que nos mueve a asegurarnos, i.e. llevaría a los ciudadanos de Boulding acudir a un mercado donde se compran contratos de seguridad, compañía o cariño.

El hombre (materialista) no conoce, de ningún modo, lo que hay después de la muerte, i.e. existe incertidumbre absoluta. La incertidumbre al más allá puede provocar miedo/respeto haciendo que el individuo se comporte religiosamente.

En este sentido, interpretamos la religión como un modo de asegurarse ante la contingencia x a concurrir en el más allá. El agente se asegura de una contingencia cierta (la vida después de la muerte) pagando una prima p (preceptos religiosos).

¿Por qué proporciona la religión utilidad al individuo? ¿Por qué le da tranquilidad?. Suponemos que los agentes son aversos al riesgo y que, de este modo, disminuyen su incertidumbre^v. Podemos de este modo ofrecer un argumento por el cual la actitud religiosa provoca utilidad. En este caso, la acción religiosa es racional.

El individuo puede adquirir contratos en un mercado religioso. En este mercado los individuos intercambian a los dioses unidades de su actitud religiosa (p preceptos) a cambio de unidades de seguro (*cielo*) para la vida después de la muerte.

Podríamos aventurar las siguientes hipótesis previas:

- Hay pocos demandantes de p por unidades de cielo c (dioses).
- Hay muchos demandantes de c por unidades de p (individuos).
- Cada agente se puede hacer un seguro con la cobertura deseada, siempre que compre más unidades de c , i.e. practique más los preceptos religiosos.
- Existen asimetrías en la información: no todo el mundo conoce cada una de las ofertas de las distintas opciones, ni a los oferentes de c .
- Barreras de entrada y de salida: no es fácil entrar y salir de las distintas opciones por dificultades físicas geográficas^{vi} o culturales.
- El intercambio tiene lugar después de la muerte y, por tanto, fuera del período de decisión modelado^{vii}. Son las recompensas terrenales, en forma de esperanza de una vida futura o simple autorealización las que son económicamente negociables.

En resumen, estamos planteando un mercado de competencia imperfecta e incluso de monopolio perfectamente discriminador. Cada dios monopolista tiene una porción del mercado y un ámbito de actuación^{viii}. Aunque los dioses compiten entre sí,

ofreciendo productos sustitutivos, las barreras existentes permiten que cada uno opere en su mercado.

Debido a las asimetrías en la información no somos capaces de conocer las distintas opciones. Además, cada uno de los dioses puede ofrecer gamas del mismo producto (opción religiosa) diferenciadas del resto, practicando una discriminación perfecta. De este modo, premian a los ciudadanos que se esfuerzan en conseguir el mejor premio, dándole un mejor precio.

Esta argumentación de mercado^{ix}, si bien puede resultar polémica, trata de aproximar la realidad religiosa. No deja de ser curioso que las distintas opciones, que se encuentran en el mercado, tienen un baremo de compensaciones ciertamente distinto; lo que una opción tiene como precepto no lo tiene la otra, etc. Puesto que, en principio, los demandantes son todos iguales (individuos temerosos) deberían ofrecerse los mismos precios de lo contrario alguna opción sería expulsada del mercado.

La existencia de imperfecciones impiden que se llegue a un único precio de equilibrio en el mercado, una relación de intercambio entre p y c .

Toda esta introducción sirve para poner de manifiesto que la religión puede ser un tema de interés económico, pero no da ningún argumento por el cual la economía interese a la religión.

Esto ha sido cierto en muchos casos, pero no en el de la Economía Islámica. En el Corán, en sus libros sagrados y en la tradición se hace referencia específica a la economía y muchos de sus puntos de interés actual: derechos de propiedad, tipo de interés, sindicatos, y muchas más cuestiones.

A lo largo del trabajo, analizaremos algunos aspectos relevantes de la Economía Islámica y sobre todo ofreceremos una panorámica sobre su compleja e interesante teoría de contratos.

2. Rasgos fundamentales de la Economía Islámica

Las leyes islámicas prohíben el cargo y pago de tipos de interés, pero permiten la obtención de beneficio sobre la base de la participación en el mercado (Khan, 1998). El comercio en sí mismo está permitido en el Islam, aunque la presencia -en la transacción- de algunos elementos prohibidos pueda llevar a que ésta se convierta en ilícita. Por esta razón, en este apartado, describiremos el conjunto de prohibiciones que se recogen en la esencia de la Economía Islámica. En segundo lugar, plantearemos un modelo en el que explicar la conducta maximizadora de un individuo islámico. Finalizamos el capítulo con la crítica desde la economía islámica a los productos financieros convencionales.

2.1. Limitaciones al libre comercio

Estos elementos ilícitos se pueden simplificar fundamentalmente en cuatro grupos: comercio de bienes y servicios en sí mismos prohibidos (vino, etc.); comercio que contiene usura o interés (Riba); transacciones que conllevan un porcentaje elevado de azar o incertidumbre (Gharar); y, por último, comercio que produce usura, azar o ambos.

Bienes y servicios prohibidos

El Islam prohíbe hacer comercio o negocio alguno con determinados bienes y servicios porque estos atentan contra una o varias de las necesidades básicas del hombre: salud, riqueza, seguridad, religión y desarrollo de los individuos y de la sociedad.

Ejemplos de tales bienes y servicios podríamos encontrarlos en las bebidas alcohólicas, u otros que van en contra de la salud; comportamientos monopolísticos, beneficio desmedido, que disminuyen el bienestar social; y demás actuaciones que atentan contra la idea de sociedad propugnada por la doctrina islámica.

La Riba: tipo de interés o usura

Definición 2. Riba es la remuneración fija y predeterminada en cualquier transacción financiera (préstamos) o el cobro de remuneración en el intercambio de bienes del mismo valor.

Cualquier tipo de transacción que se pueda denominar riba, i.e. en la que el prestamista reciba beneficio seguro sin incurrir en riesgo -o incrementar el valor de los bienes- está taxativamente prohibida en el Corán^x. Prohibición que se extiende al préstamo sea cual sea la finalidad; al interés ya sea mínimo o desmedido; y, tanto a individuos particulares como al gobierno.

Interés sobre el préstamo: Este tipo de riba se practica en los préstamos convencionales, donde el prestatario recibe cierta cantidad de dinero (A) del prestamista. En un plazo estipulado, así como con la periodicidad indicada, el primero tiene que devolverle al segundo dicha cantidad (A) más los intereses (r). Debido a que,

$$A \neq A + r$$

la operación de préstamo está prohibida en el Islam, puesto que el prestamista no incurre en riesgo, ni incrementa el valor del bien, sino que se limita recibir una retribución fija.

Interés sobre el comercio: esta prohibición se produce cuando el deudor paga un exceso de precio en el intercambio de mercancías del mismo tipo. Este sobre

precio no es debido a un incremento de valor de la mercancía, sino a la mera especulación.

En esencia este segundo caso es similar al anterior, puesto que se incurre en riba si una de las partes recibe más de lo que aporta. Los apartados anteriores indican que cualquier beneficio previo y determinado en el intercambio está prohibido en el Islam. Las razones que justifican tal argumento son las siguientes (Chapra, 1985).

- En las transacciones basadas en tipo de interés, el prestamista no está sujeto a ningún tipo de riesgo sino que es el deudor el que asume íntegramente el riesgo asociado al mismo.
- Los beneficios de la riba animan a los poseedores de capital a permanecer inactivos, no llevando a cabo inversiones en industria, agricultura o comercio, las cuales podrían repercutir beneficiosamente en la sociedad.
- Los prestamistas son, habitualmente, ricos y los deudores pobres. Las transacciones basadas en riba tienden a incrementar el *gap* entre las dos clases sociales y a favorecer la desigualdad en la distribución de la renta.
- Disminuye la cohesión de la sociedad en la medida que nadie espera dar algo sin recibir nada a cambio.

Gharar (azar)

Todo negocio tiene un elemento de incertidumbre si las partes carecen de suficiente conocimiento acerca del resultado de dicha operación. Sin embargo, si la incertidumbre es predominante en un negocio, entonces éste está prohibido.

La venta de un animal antes de que nazca o de frutos antes de que germinen; el comercio de bienes que el comprador no tiene la oportunidad de probar o conocer; la

venta de algo que se producirá años vista; la comercialización condicionada a otra operación; vender algo antes de poseerlo, etc. son actividades que conllevan gharar.

Solamente en el caso de que la incertidumbre sea inevitable, y que esta operación tenga un beneficio considerable para la sociedad, entonces es tolerable.

Definición 3. Gharar es una actividad (o tipo de contrato) en la cual predomina la ambigüedad e incertidumbre^{xi} enfocada a obtener beneficios monetarios o no monetarios.

Es por tanto una operación que no se basa en la claridad y en el conocimiento, sino en la oportunidad de aprovechar la asimetría en información o poder entre miembros de la sociedad.

Otras actividades prohibidas

Hasta ahora se ha discutido la prohibición de ciertas actividades debida a razones internas de dicha transacción. Sin embargo, la prohibición puede llegar por razones externas, i.e. no por el tipo de operación realizada sino por el fin que persiga.

Encontraremos la misma falta de licitud si una operación acorde a los principios del Islam va encaminada al comercio de un bien o servicio prohibido; o si un alquiler lícito de cualquier bien tiene un uso ilícito.

2.2. El *homo islamicus*

Conviene insertar ahora una digresión sobre el discurso, considerando un pequeño modelo que pretende considerar la decisión individual en un entorno religioso. Concretando, suponemos que el marco institucional es religioso y musulmán, y que el individuo se comporta en cierta forma como un individuo religioso, por tanto sólo existe un único dios con certeza absoluta^{xii}.

Si bien consideramos que en parte el individuo se comporta como un maximizador de la utilidad de su consumo, también tiene una dimensión alternativa, que es la religiosa, optimizando una función que desarrollamos a continuación. La forma en que se reconcilian estas dos funciones es preliminar, tratando así de tener en cuenta los argumentos de Dar (1997)^{xiii}. Partiendo de un individuo que posee una dotación inicial de capital, k_0 , y una cantidad de tiempo determinada, T , que puede dedicar a la obtención de ingresos o a practicar los preceptos religiosos (p).

Obsérvese que se obvia la decisión entre tiempo de trabajo y ocio, ya que se considera accesoria a nuestro análisis. En todo caso, definimos las dos posibles alternativas: dedicación para obtener recursos terrenales (trabajando y descansando), y dedicación a p . La única restricción de importancia es que no es posible compatibilizar estas dos actividades (es decir servir a Dios directamente en el trabajo) lo que excluye de nuestro análisis a los religiosos.

El siguiente espacio de decisión es el relativo al ahorro e inversión, al que en capítulos posteriores se le dedicará una mayor atención. En cualquier caso, en el ámbito individual, las oportunidades de inversión vienen dadas, así como las características del rendimiento, que suponemos información pública.

Siguiendo el planteamiento neoclásico, las distintas tasas de ahorro están relacionadas con la preferencia sobre el consumo y el rendimiento de otro tipo de activos, es decir con decisiones puramente terrenales, y que son, por tanto, independientes de la disyuntiva que nos preocupa. Sí resulta relevante el nivel final de capital del individuo, que supone una herencia a sus hijos que es interpretada como una actitud religiosa del individuo^{xiv}.

En este esquema mental, distinguimos dos objetivos del individuo, el bienestar humano, que representamos con la función:

$$U(C_1, \dots, C_N) = \sum_{i=1}^N \beta^{i-1} u(C_i) \quad [1]$$

Siendo C_i el consumo en el período i del bien representativo de la economía, que además es dinero (su precio es 1); β un factor de descuento del consumo tal que $1 > \beta > 0$; N el número de períodos de vida del individuo; y $u(\cdot)$ una función creciente. Es, por tanto, un planteamiento bastante convencional, en el que lo único que se destaca es el límite máximo a la vida del individuo, puesto que la actitud que tratamos de modelizar es la de un individuo, sin posibles decisiones intergeneracionales.

La siguiente dimensión es la espiritual, que presenta más dificultades, especialmente metodológicas; La función es,

$$V = V(Z_1, \dots, Z_N, A_1, \dots, A_N, K_N) \quad [2]$$

siendo Z_i la cantidad monetaria de limosna regalada en cada período a personas ajenas al mismo^{xv}, que si nos centramos en una economía musulmana tiene la forma de Zakat^{xvi}, sin tener en cuenta otro tipo de donación (en la que es difícil discernir que es altruismo y que religión). A_i es el tiempo dedicado a exaltar la grandeza de Dios, y K_N la cantidad de capital a la muerte, que pasa a ser parte de la herencia que se repartirá de acuerdo a las leyes coránicas^{xvii}. $V(\cdot)$ es una función creciente en todos sus argumentos, y cuya segunda derivada parcial respecto a cada uno de ellos debe ser negativa^{xviii}. Así asimilamos $V(\cdot)$ al concepto de cumplimiento de los preceptos religiosos, p ^{xix}.

Esta función no responde al planteamiento de intercambio celestial de bondad terrenal por unidades de cielo, y no implica una función de demanda, sino la "cantidad" de bien que hace el individuo.

De un modo formal, representamos ambas proyecciones [1],[2] de la vida del individuo (terrenal y celestial) mediante la función,

$$H = \text{Max}[\gamma U(C_1, \dots, C_N) + (1 - \gamma)V(Z_1, \dots, Z_N, A_1, \dots, A_N, K_N)], \gamma \in [0, 1] \quad [3]$$

Que como se observa es un programa lineal entre los dos objetivos del individuo. El parámetro γ no es exclusivamente una representación del grado de espiritualidad y terrenalidad del individuo, sino que pretende representar algo más, las posibilidades de intercambio de un objetivo por otro. Despreciamos los efectos provocados por la diferencia de unidades y/o escala, los segundos problemas son fáciles de eliminar ya que la función de utilidad es invariante a transformaciones monótonas crecientes, y γ puede llevar incorporada las unidades necesarias para homogeneizar.

Se ha optado por elegir esta forma precisa, aun a pesar de ser matemáticamente un caso particular de la formulación $\text{Max } H(\cdot)$ [3] por resaltar la alternativa excluyente entre dedicación a Dios o a los negocios mundanos. Los modelos relativos al consumidor musulmán suelen incluir una hipótesis de frugalidad, según la cual más consumo no siempre lleva aparejada más utilidad. Entendemos que dicha hipótesis está excesivamente alejada de la realidad económica por ser demasiado normativa. En cualquier caso es equiparable a una dimensión espiritual muy intensa, tal que $\gamma \rightarrow 0$.

Las restricciones asociadas con el modelo son las siguientes:

$$\begin{aligned} C_i + S_i + Z_i &= w_i + R(I_{i-1}) \\ I_i &= I_{i-1} + S_i \\ I_i &\geq 0 \end{aligned} \quad \forall i$$

Siendo S_i el ahorro del período i . Es una restricción presupuestaria habitual en modelos de elección intertemporal. La función de rendimiento de la inversión, $R(\cdot)$, debe ser creciente, y si el modelo incorpora incertidumbre, tal y como exigiría el Corán, debe tener una varianza positiva pero acotada (Gharar).

El impuesto religioso, o donación obligatoria, es:

$$Z_i = Z(w_i + R(I_{i-1})), \text{ tal que } Z'(\cdot) > 0; Z(x) < 0 \text{ si } x < Y, \text{ y } Z(x) > 0 \text{ si } x > Y.$$

Siendo Y el nivel considerado mínimo de subsistencia, o límite de renta por el cual se pasa a ser receptor de Zakat o contribuyente del mismo, y $x = w_i + R(I_{i-1})$.

Como caso particular consideraremos el impuesto lineal por ser el que mejor se aproxima a las indicaciones del Profeta (Mannan, 1986),

$$Z(x) = t(x - t') \equiv tx - t_0$$

siendo t' el nivel mínimo de subsistencia y, $t_0 = t't$.

Finalmente el salario es una función creciente del esfuerzo laboral:

$$w_i = w(L_i), \quad w'(\cdot) > 0, \quad w(0) = 0.$$

Y el tiempo total se puede destinar alternativamente a trabajo y oración:

$$T = L_i + A_i \quad \forall i$$

Tal y como está planteado el problema es demasiado abstracto para poder decir muchas cosas, no obstante según los distintos valores de γ es posible determinar los valores óptimos de consumo terrenal (c^*) y religiosidad (v^*), de forma que es factible representarlos gráficamente:

figura 1

La forma exacta de la curva de intercambio, cuya pendiente se puede interpretar como el aumento del consumo relativo a la religiosidad si el individuo es un poco más mundano. La concavidad o convexidad de la curva dependerá de la forma que tengan las funciones $U(\cdot)$ y $V(\cdot)$.

Mucho más gráfico resultará el siguiente ejemplo construido a partir del modelo anterior [1,2,3]. Si sólo consideramos un período, el ahorro deja de existir como variable, por lo que el impuesto recae exclusivamente en las rentas salariales, y el problema se simplifica, quedando:

$$\begin{aligned} \text{Max } H &= \gamma U(C) + (1-\gamma)V(Z, A) \\ U(C) &= C \\ T &= A + L \\ W &= wL \\ Z &= twL - t_0 \end{aligned}$$

El salario tal y como se ve es el producto de la cantidad de "trabajo" ofrecida por el salario unitario (Khan, 1995). En el sistema, existe una única posible variable independiente, si elegimos poner todo en función de L , el nuevo problema (suponiendo solución interior) es:

$$\text{Max}_L \gamma(wL(1-t) + t_0) + (1-\gamma)V(wLt - t_0, T - L)$$

La condición de primer orden, que será óptima si $V(\cdot)$ es cóncava, implica que se tiene que cumplir la condición:

$$V_1(\cdot)wt - V_2(\cdot) = -\frac{\gamma w(1-t)}{1-\gamma}$$

lo que nos permite deducir la forma que tiene la curva de sustitución para este caso particular:

$$\frac{dC}{dV} = -\frac{1-\gamma}{\gamma}$$

Con lo que se observa que la relación es negativa y creciente en γ . Dado un valor cualquiera de γ (inclinación mundana del individuo) podemos deducir la cantidad de c a la que renunciará por un incremento de v .

2.3. Los nuevos productos financieros desde la perspectiva islámica

El presente de los mercados financieros está relacionado fundamentalmente con bonos, acciones, futuros, opciones y otros instrumentos financieros. Dichos instrumentos han sido analizados desde la perspectiva del Islam y se han realizado una serie de matizaciones y objeciones a su circulación, en determinadas condiciones. Ya que depende del modo en que se realicen serán vistos como lícitos o prohibidos, si incurren en algunos de los preceptos explicados anteriormente.

Bonos

Un bono es un préstamo de interés fijo, en el que existe la promesa de recibir ciertas cantidades de dinero en determinados intervalos de tiempo, hasta que el principal es completamente abonado con un complemento de intereses.

Aunque existan ciertas diferencias en el modo en el que se abonan y se calculen los intereses según sea el tipo de bono, en ningún caso el prestamista contrae alguno de los riesgos a los que se somete la empresa (entidad) emisora de los mismos, i.e. recibe una retribución fija (salvo quiebra, riesgo que en principio es muy limitado para la mayoría de productos de este tipo).

Como este tipo de producto no es más que un modo de riba, su emisión, circulación y comercio están taxativamente prohibidos en el contexto del Islam.

Acciones

Otro importante instrumento de financiación empresarial son las acciones, por las cuales un individuo puede participar de una sociedad adquiriendo un porcentaje de la misma, teniendo de este modo cierta propiedad de la empresa y poder de decisión en la misma y, como consecuencia, participando de todos los beneficios y pérdidas en que pueda incurrir.

Por tanto, bajo este sistema de financiación, el individuo está sujeto a riesgos y su beneficio no está predeterminado sino que queda vinculado a los resultados de la actividad empresarial.

Según lo expuesto anteriormente, en las acciones no se incurre en ningún tipo de riba, por tanto no parece producirse hecho ilícito alguno. ¿Son entonces permitidas? La respuesta no es sencilla. El que no se produzca riba es condición necesaria pero no suficiente para la licitud, queda por asegurar que la actividad de la empresa no incumpla ninguna de las restantes prohibiciones.

Suponiendo que la empresa desarrolle su actividad en un sector lícito (construcción, industria, etc.) tiene que asegurarse que actúa en consecuencia de alguna de las formas de comercio permitidas bajo la perspectiva del Islam: vendiendo el bien hoy al precio de hoy (spot); vendiendo el bien hoy y pagando su precio el día determinado; pagando el bien hoy y recibéndolo en el plazo estipulado. Pero, el Islam prohíbe la cuarta categoría, entregar el bien y realizar el pago en un día futuro, a precios de hoy. La razón es simple, el que compra el bien no tiene riesgos, toda la incertidumbre sobre alteraciones del producto la asume el vendedor.

Productos derivados: Opciones y Futuros

Una opción es un contrato que da al poseedor de la misma el derecho -pero no la obligación- de comprar o vender acciones a un precio determinado en un momento

de tiempo futuro (predeterminado^{xx}). El contrato de opción tiene tres rasgos específicos: número de acciones, precio por acción y duración del período en el que el poseedor del derecho pueda ejecutarlo.

Existen dos tipos de opciones: call y put. Una opción *call* da el derecho, pero no la obligación, al poseedor de la misma de comprar un número determinado de acciones, a un precio estipulado, durante el período que dure el contrato. Las opciones del tipo *put*, dan el derecho -pero no la obligación- de vender un número concreto de acciones, a un determinado precio, durante el período de vigencia del contrato.

Un futuro es un contrato entre dos partícipes que compromete a uno de ellos a vender un bien al otro a un determinado precio y en un período definido. El pago se realiza al expirar el contrato. Los futuros se realizan tanto sobre productos financieros (bonos, tipos de cambio o de interés, etc.) como bienes (aceite, trigo, etc.).

La función principal de estos productos es transferir riesgo entre aquellos individuos "aversos" y propensos (especuladores). Los primeros se protegen de un imprevisible cambio en los precios, y los segundos esperan obtener beneficios de ello.

Los futuros y las opciones son instrumentos derivados porque su valor se deriva de los precios de las acciones, índices, tipos de cambio, etc. sobre los que están basados. Existen dos diferencias fundamentales entre las opciones y los futuros: en primer lugar, la opción es un derecho para el comprador, mientras que el futuro es una obligación; en segundo lugar, el contrato de opción (premium) se compra -independientemente de que se ejercite o no-, mientras que los futuros han de ejecutarse.

Debemos recordar que bajo la doctrina islámica queda prohibida taxativamente pagar y entregar un bien en el futuro a precios de hoy. Por lo tanto este tipo de contratos se consideran ilícitos, puesto que:

- El "premium" de la opción es un pago para tener un derecho, no se compra nada específico (un bien tangible), por tanto está prohibido.
- Los contratos no tienen por qué conducir a un comercio real, sino que el acuerdo puede ser vendido a su vez a un tercero, perdiéndose vinculación con la operación real y pudiéndose producir especulación
- Así mismo se venden y compran bienes que todavía no se poseen, de este modo se incurre en una operación de gharar.
- Se incurre en riba, puesto que uno de los determinantes del precio de la opción (premium) es el tipo de interés.
- Por último, el funcionamiento de estos mercados suele conducir a fuertes especulaciones, a importantes variaciones de los precios (ajenas a un precio de equilibrio determinado por las fuerzas de oferta y demanda) debidas a rumores, asimetrías en la información y otros comportamientos monopolísticos^{xxi}.

En resumen, la confluencia de riba y gharar en un porcentaje elevado de los productos financieros que se intercambian en la economía, hacen que sean prohibidos desde la perspectiva del Islam.

3. Los contratos islámicos

Es de todos conocido el papel fundamental que juegan los instrumentos financieros en el desarrollo de la economía, canalizando recursos desde individuos que ahorran hacia otros que invierten. Por tanto, la economía islámica tiene que ofrecer instrumentos alternativos -puesto que la gran mayoría de productos que actúan en los

mercados financieros actuales violan los principios del Islam- que permitan del mismo modo obtener todos los beneficios derivados de la intermediación financiera. Mas aún, el objetivo de la economía islámica es proponer una serie de instrumentos financieros que sean una alternativa viable y más eficiente que los basados en riba.

A continuación expondremos algunos de los instrumentos financieros aportados desde la economía islámica que se presentan como un potencial alternativo a los ya existentes. Aunque la variedad de estos instrumentos es muy amplia y es posible combinaciones entre ellos, los sintetizamos en seis grandes grupos.

3.1. Mudarabah

Es un tipo de contrato alternativo a la financiación convencional de la actividad empresarial basada en riba. En él intervienen dos partícipes, el que suministra el capital para la empresa (entidad bancaria o individuo particular) y el que aporta la idea, su trabajo y experiencia.

Los beneficios que se deriven de la actividad financiada se repartirán bajo un porcentaje estipulado fijo (70:30; 50:50; etc.), por lo tanto no queda predeterminada la cantidad a percibir, i.e. no existe una remuneración fija (riba). En el caso de que el negocio incurra en pérdidas cada uno responde de acuerdo con su aportación: el capitalista pierde su dinero y el empresario su idea, trabajo y experiencia.

La justificación a este hecho la encontramos en que cada uno asume su responsabilidad en el fracaso del negocio. En contraposición al sistema convencional, nadie disfruta de posición privilegiada (interés fijo), sino que el riesgo es compartido y los beneficios también, ie. es un tipo de contrato de participación en beneficios y pérdidas (*profit loss sharing*, PLS).

Este tipo de contrato no sólo es beneficioso para el prestatario sino también para la entidad, puesto que ésta puede invertir sus fondos en actividades empresariales en las que se asegura la máxima eficiencia por parte del gerente del negocio. En el trabajo de Presley y Sessions (1994) plantean este hecho del siguiente modo. Cuando una entidad o particular participa en el capital de un negocio sufren dos tipos de riesgos: el riesgo de la actividad económica y el riesgo de la mala gestión del gerente (*moral hazard*). Como existe asimetría en la información, el dueño del capital tiene conocimiento de la marcha de la entidad -así como del sector específico- por la información que el gerente ofrece.

Este último tiene incentivo para adoptar un comportamiento estratégico: incrementar su esfuerzo (e_1) en estados de la naturaleza desfavorables (θ_1) y disminuirlo (e_2) en estados favorables (θ_2), de tal modo que el flujo de los resultados fuese similar, y que el dueño del capital no lo percibiese.

Bajo este argumento el contrato de Mudarabah es más eficiente^{xxii}, puesto que el gerente -al participar del beneficio- tiene incentivo a incrementar su esfuerzo (e^*) en todos los estados de la naturaleza ($e^*_\theta = e^* \cong e_1 > e_2 ; \theta = 1, 2$). De este modo el dueño del capital sabe que su inversión va a obtener el máximo de rentabilidad.

Además, este tipo de contratos permiten que personas ajenas al mundo empresarial puedan invertir en algún tipo de actividad con la seguridad de que su dinero sea empleado por un empresario experimentado.

Un instrumento similar al contrato de Mudarabah es el bono Quirad (Al-Yousif, 1998), en el que una persona puede invertir en una sociedad participando del riesgo y del beneficio de la misma. Este tipo de bonos es similar a las acciones, en el sentido que el beneficio no está predeterminado y que se pueden comerciar, pero a

diferencia de éstas no permiten al poseedor de la misma la participación en el capital fijo y en los activos de la empresa.

3.2. Shirakah (partnership)

Este instrumento -también llamado Musharakah- es muy próximo al anterior. Se corresponde con una sociedad en la que intervienen dos o más partícipes, donde cada uno aporta cierta cantidad del capital y participa de beneficios y pérdidas en función a una proporción específica. Para que lleven a cabo este tipo de asociaciones se han de cumplir las siguientes condiciones:

- 1) Las pérdidas derivadas de la actividad de la empresa se reparten en función del capital aportado. Mientras que los beneficios se dividen atendiendo al acuerdo realizado previamente, la cantidad a percibir será una proporción del beneficio obtenido, nunca una cantidad fija.
- 2) El capital de un contrato Shirakah será dinero y bienes valorables.
- 3) Cualquier socio puede dar por terminada su participación en el momento que desee. Además es personal, por ejemplo, en un contrato de dos personas, la muerte de uno significa el final del contrato y del negocio.

El Shirakah puede dividirse^{xxiii} en dos grandes categorías en función de su duración: permanente y en declive, i.e. una persona puede estar interesada en participar en un negocio por un cierto tiempo pero no permanecer en él indefinidamente. Un banco puede participar en la instalación de un determinado negocio y, a partir de cierto tiempo, comenzar a revenderle su participación al resto de los accionistas, de tal modo que cuando ese tiempo sea superado, el banco ya no participe en él.

Esta recompra de la participación del negocio puede llevarse a cabo al final del período o gradualmente, en un porcentaje determinado cada año. En este segundo caso la participación en beneficios y pérdidas del socio -que se retira- será también en declive.

A pesar de las aparentes ventajas de ambos productos -mudarabah y musharakah- sería conveniente hacer una serie de consideraciones sobre los mismos como se recogen en el trabajo de Dar, Harvey y Presley (1998). Estas son las siguientes:

- todos los contratos *PLS* están sujetos de un modo u otro a problemas de agencia^{xxiv}.
- requieren una definición exacta y completa de todos los términos del contrato, de modo que dificultan en gran modo su realización.
- así mismo, una definición incompleta podría provocar problemas y disputas entre los partícipes. Además, cada uno de los mismos podría tener distintos objetivos lo que disminuiría la eficiencia del contrato.
- no existe ningún tipo de mercado secundario para estos productos, por lo que no se posibilita la movilidad de recursos.
- la competencia con un modo de financiación más sencillo para las empresas, como es la banca convencional.

3.3. Bay-Al-Salam

Es un tipo de contrato comercial, que permite la venta de un bien de consumo que será entregado en un tiempo futuro predeterminado y que es pagado por adelantado^{xxv}. El precio y la cantidad de bien están especificados claramente en el momento de realizar el contrato para evitar incurrir en gharar.

El vendedor se beneficia al poder disponer del dinero con antelación permitiéndole, de este modo, financiar parte de los inputs de la producción, etc. El comprador, por otra parte, se asegura de recibir el bien en el tiempo estipulado y sin fluctuación alguna de los precios.

Este tipo de contratos es de especial utilidad para la compra de cosechas agrarias^{xxvi} (en las cuales el agricultor ha de invertir previamente en fertilizantes, riegos, etc) y de bienes específicos (maquinaria industrial, tecnología, etc.) que no se ofertan regularmente en el mercado.

Una variación de este instrumento financiero son los contratos de Istina'a, que están enfocados a aquellos bienes que se realizan exclusivamente por encargo (construcción de hospitales, aviones, etc.). En este caso parte del pago se realiza por adelantado y el resto a la entrega. El contrato de Istina'a tiene que tener claramente estipulado todos sus términos, en cuanto a calidad, cantidad, plazo de entrega, etc., sino se incurriría en gharar^{xxvii}.

3.4. Murabahah

En el sistema convencional, cuando un individuo necesita una determinada cantidad de dinero para adquirir un bien (automovil, vivienda, etc.) o instalar una empresa acude a la entidad financiera la cual le presta los fondos necesarios cobrándole por ello un tipo de interés. En el caso de Murabahah la entidad financiera no presta el dinero sino que compra el bien (o inputs al objeto de montar la empresa) para que el individuo la utilice. Este último ha de pagar al banco el coste del bien más una cantidad fija y determinada (costes de transacción o *mark-up*).

El proceso es el siguiente: el individuo informa a la entidad del bien que desea adquirir (marca, tipo, etc); el banco lo adquiere; se lo entrega al beneficiario; y en el

período estipulado éste último paga al banco -ya sea en uno o varios plazos- la cantidad total de la operación (principal más costes).

Este coste de transacción (*mark-up*) difiere de los tipos de interés (*riba*) por las siguientes razones:

- 1) No tiene relación alguna con el tiempo del contrato, i.e. no varía con la duración del mismo. Es mas, si el individuo no pudiese hacer frente a los pagos en su debido tiempo, y necesitase una prórroga, la entidad no podría cobrarle una cantidad adicional.
- 2) El coste es proporcional a los gastos en que la entidad incurre por realizar la operación: gastos administrativos, costes de búsqueda, etc.
- 3) La entidad financiera corre con cualquier riesgo que se produzca entre la firma del contrato y la entrega del mismo, por ejemplo, que el bien determinado subiese de precio, que se haya agotado y que el cliente lo rechace, etc.

Cuando un contrato de Murabahah se utiliza para la financiación de viviendas se suele denominar Manzil-Murabahah. El número de contratos Manzil en países no musulmanes^{xxviii} -especialmente en UK y EEUU- comienza a ser notable, como se plantea en el trabajo de Smith (1998).

Resulta interesante averiguar el procedimiento por el cual las entidades financieras obtienen algún tipo de beneficio al realizar contratos de Murabahah o programas Manzil. Aparte de razones altruistas o solidarias encontramos en el trabajo de Khan (1998) otras de mayor entidad.

- Al no existir tipos de interés la entidad financiera no tiene que hacer frente a la carga impositiva de este concepto, así disminuyen sus costes.

- La filosofía de captación de clientes. Si realizan un contrato de manzil de veinte años de duración con un individuo, tendrán durante todo este período un cliente que llevará su ahorro a esa entidad sin recibir una remuneración fija (tipo de interés por sus fondos). Bajo la idea de ciclo vital de los agentes *a là ABM^{xxxix}*, la entidad presupone que después de la inversión en vivienda comenzará a generar un ahorro (además del motivo precaución/jubilación) que trasladará a dicha entidad^{xxx}.

Una cuestión discutible es la independencia del *mark-up* con respecto a los retrasos en el pago (vid. punto 1), puesto que contiene un elevado grado de *moral hazard*, i.e. si no cobran por el retraso, entonces los agentes se retrasan. En un sistema convencional, existe un incentivo obvio: los tipos de interés que gravan así mismo cada retraso. ¿Cómo solventa esto la banca islámica? Por medio de mecanismos de compromiso. Estos mecanismos penalizan^{xxxi} los retrasos "estratégicos", pero no así los debidos a problemas económicos del individuo^{xxxii}. Si son de este último tipo, i.e. el individuo es insolvente, será la institución pública (y la entidad) los que asuman la pérdida, no sólo de los intereses impagados sino de todo el contrato.

3.5. Ijarah (Leasing)

Este instrumento es muy similar al anterior -Murabahah- pero se diferencia de él en que la entidad financiera no vende al beneficiario el bien, sino que le alquila los servicios de este. Para que el contrato pueda llevarse a cabo son necesarias las siguientes condiciones:

- 1) Los servicios que se esperan obtener deben estar claramente estipulados. Esto es, lo que se comercian son los servicios en sí mismos, no el alquiler del bien.

- 2) Por tanto, es responsabilidad de la entidad financiera que, en todo momento, el flujo de servicios del bien cumpla todas las condiciones estipuladas.
- 3) Si bien el activo no es vendido al firmarse el contrato, puede darse la circunstancia de que al finalizar el mismo ambas partes quisieran realizar dicha transacción. En este caso, llegado ese momento se realizaría el acuerdo y se alcanzaría un precio.

Todas estas condiciones aseguran que la entidad financiera está sujeta a un riesgo y que su ganancia no está predeterminada (riba), sino que su beneficio estará determinado por la capacidad de ofrecer los servicios de una serie de inputs que demanda el mercado.

3.6. Los contratos de seguros

El modo tradicional en que se realizan los contratos de seguros también es objeto de crítica desde la economía islámica. La manera convencional de contratación es la siguiente: un individuo contrata un seguro pagando una prima a para protegerse ante una probable contingencia B, cuyo valor económico es b ($b > a$).

Terminado el período de duración del seguro pueden ocurrir dos hechos: que se haya presentado la contingencia, por tanto la ganancia del individuo es $b-a$; o que no haya ocurrido, por tanto su pérdida es a . En cualquier caso, siempre pierde a , pero reduce su riesgo.

La crítica llega desde la idea de que el individuo siempre pierde, i.e. ocurra o no la contingencia no va a recuperar su dinero inicial aportado. La alternativa que se plantea desde la economía islámica atiende a un criterio de mayor justicia y, opera de la siguiente manera.

Una serie de individuos pretenden asegurarse ante una contingencia B similar^{xxxiii}, cuyo coste monetario es b ; sea N el número de individuos, y a la prima

que cada uno aporta. Durante el período que dura el contrato h agentes ($h \leq N$) sufren la contingencia B.

Por tanto, el excedente que sobra tras sufragar todos los costes de la operación es la siguiente:

$$\Pi = aN - bh - C \quad [i]$$

$$h = \alpha N \quad / \quad 0 \leq \alpha \leq 1 \quad [ii]$$

siendo C, el coste de gestión de seguro.

Si tomamos la función de beneficios del contrato [i], e introducimos el número de agentes que pueden sufrir la contingencia [ii], entonces,

$$\Pi = aN - b\alpha N - C \quad [iii]$$

Utilizando el operador esperanza e igualando a cero, ya que se supone que el contrato ha de ofrecer un excedente esperado nulo, tenemos que,

$$E(\Pi) = E\{N(a - b\alpha) - C\} \quad [iv]$$

$$NE(a - b\alpha) - C = 0$$

$$Na - bNE(\alpha) = C$$

$$a = bE(\alpha) + C/N \quad [v]$$

De la ecuación [v] obtenemos el valor de la prima, que es función del número esperado de posibles contingencias, su coste y de la proporción de costes de gestión. Si analizamos el caso del beneficio ex ante cada uno de los partícipes en el contrato, éste sería el siguiente.

$$E(\pi_i) = -a + E\{\Pi\}/N = -bE(\alpha) - C/N \quad [vi]$$

Terminado el contrato se reparte el beneficio ex post, que no tiene porqué ser nulo. En consecuencia, todos comparten el riesgo y asumen el resultado del negocio.

De este modo, un agente no tiene por qué perder siempre, sino que podría recuperar parte de su dinero. No obstante, por la ley de los grandes números, Si el número de partícipes es grande el beneficio tenderá a anularse, siendo por tanto el valor del seguro ex post del individuo muy cercano a a^{xxxiv} .

A pesar del contrato, este seguro no es completo, puesto que siempre existe el riesgo de no quedar cubierto completamente por el mismo, y perder algo más de dinero que la aportación original, a . Esta situación es acorde con la filosofía de la economía islámica.

4. Conclusiones

Este trabajo se realiza con el objetivo de presentar una panorámica de la Economía Islámica. Las principales ideas que se presentan se podrían sintetizar de la siguiente manera. En primer lugar, se ha tratado de modelizar, de un modo racional, un mercado de bienes celestiales (esperanza de cielo) en el que se destaca un comportamiento monopolístico de los dioses, provocado por las asimetrías en la información, barreras de entrada, etc., que facilitan la discriminación de precios (unidades de intercambio).

En segundo lugar, se ha intentado ofrecer una panorámica de las ideas esenciales de la Economía Islámica, haciendo especialmente hincapié en los preceptos religiosos, que determinan de un modo fundamental su actitud ante la actividad económica. Para ello se han analizado, entre otros, sus dos preceptos determinantes: *riba* y *gharar*. Así mismo, se ha tratado de modelizar la actitud de un supuesto hombre religioso, bajo doctrina islámica, ofreciendo con tal modelo una aproximación preliminar a la cuestión. Finalmente, se analizan los productos financieros convencionales desde la perspectiva del Islam.

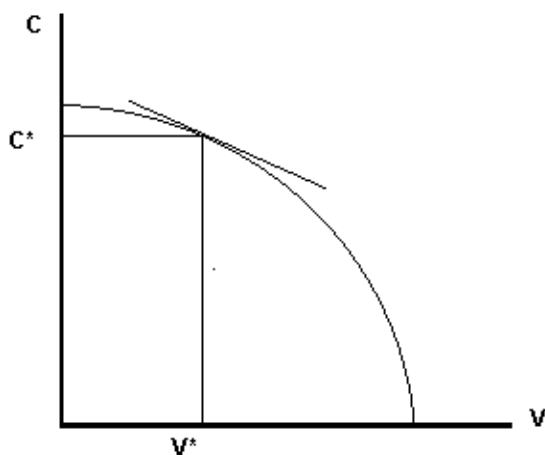
En el tercer apartado, se sintetizan los contratos islámicos. De los cuales se puede destacar la ausencia de riesgo desmedido (gharar) y la participación de pérdidas y beneficios (*PLS*). Esta serie de contratos -acordes con la ley- permiten obtener las ventajas del comercio, con la intención de lograr una mayor equidad y justicia entre los participantes en el mismo. A pesar de ello, hay que resaltar los problemas de agencia derivados de este tipo de contratos, los cuales tienen una difícil solución, lo que reduce en gran modo su eficiencia.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Al-Yousif, Y. K. (1998). Financial Markets: An Islamic Perspective. *Economic Department, United Arab Emirates University, mimeo.*
- Boulding, K.E. (1976). La Economía del amor y el temor. Alianza Ed., Madrid.
- Chapra, M. U. (1992). Islam and the economic challenge. The Islamic Foundation Editions, Leic.
- Chapra, M. U. (1985). Towards a just monetary system. The Islamic Foundation Editions, Leic.
- Dar, H.A., Harvey, D.I. y Presley J.R. (1998). Size, Profitability and Agency Problems in Profit Loss Sharing in Islamic Finance. *Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Jaén , WP N° 8.*
- Dar, H.A. (1997). Islamic Economic: an overview. *Department of Economics, Loughborough University, mimeo.*
- Khan, T. (1998). Islamic Finance. An Analytical Overview of Principles Modes and Practices. *Department of Economics, Loughborough University, mimeo.*
- Khan, M.F. (1995), Ed.. Essays in Islamic Economics. The Islamic Foundation Editions, Leic.
- Presley, J. R. y Sessions, J.G. (1994). Islamic Economics: The emergence of a new paradigm. *Economic Journal, 68, pp 584-596.*
- Mannan, M. A. (1986). Islamic Economics: Theory and practice (Foundation of Islamic Economics). Hodder and Stoughton eds.
- Smith, D. (1998). Developing Home Finance and other Financial Products and Services in Non-Muslim Countries. VI Course in Islamic Economics, Finance and Banking. Islamic Foundation, Marlfield Center, Markfield, Le. UK..

FIGURAS

Figura 1: curva de intercambio.



NOTA

* Los autores del trabajo quisieran agradecer a M. Nuñez-Nickel, J. Presley, H. A. Dar, F. Alcalá, D. Martínez, J. Collado y A. Chachi todos sus comentarios y sugerencias. Así mismo a los participantes de los "Seminarios de Economía Islámica" realizados en la U. de Jaén en Noviembre de 1998. No obstante, el conjunto de las ideas aquí expuestas es de nuestra responsabilidad.

ⁱ Nos gustaría poner de manifiesto nuestro absoluto respeto por todas las confesiones religiosas y afirmar que lo aquí expuesto no es más que un intento de formalizar económicamente cuestiones de fe difícilmente racionalizables.

ⁱⁱ Una utilidad marginal creciente implicaría prácticamente fundamentalismo, mientras que el caso decreciente sería obviamente blasfemo. Este tipo de normativismo es el que criticamos.

ⁱⁱⁱ De hecho la teoría altruista se basa en un criterio de bienestar "social" en cuanto que la utilidad o bienestar de otros individuos forman parte de la función de utilidad del sujeto estudiado. No obstante esto implicaría que, en el caso de llevar a cabo donaciones estas serían en metálico, o si son en bienes de forma que la relación marginal de sustitución de todos los bienes siga siendo igual al cociente de precios respectivos. La realidad demuestra lo contrario, buena parte de las donaciones (especialmente en ámbitos no familiares) son en productos determinados o si son en metálico, generalmente condicionados al "buen gusto" del mismo. El hecho de que se pretenda imponer unas pautas de consumo que no necesariamente tienen que ser óptimas -en la línea de Niskanen- dados los recursos, hace que a nuestro entender parezca más razonable entender este tipo de donaciones como originadas en un comportamiento religioso (proselitista) más que altruista.

^{iv} Argumentos similares a los de ciertos autores keynesianos que explican el ahorro intergeneracional, etc.

^v Esto es matizable en una situación de completa incertidumbre. Puesto que si la incertidumbre es absoluta es porque no existe *fe* en Dios; y, si la sociedad es plenamente religiosa, entonces no existe miedo.

^{vi} Digamos que el lugar de nacimiento condiciona la opción religiosa. Y que debido a la religión tomada en primer lugar no será igual de sencillo practicar una nueva religión.

^{vii} Excluimos por tanto los milagros extraordinarios por ser irrelevantes en términos económicos.

^{viii} Podría ser un conjunto de Dioses aislados, o un solo Dios con distintos aspectos, etc.

^{ix} El mercado de vida futura en sí mismo no tiene sentido desde el punto de vista económico por un motivo de índole metafísica: si Dios es infinito, también lo es el cielo y, por tanto, desde el punto de vista económico es un bien libre, cuyo racionamiento es ajeno a nosotros.

^x Este argumento está ciertamente relacionado con el escolástico por el que se prohibía un tipo de interés abusivo, en virtud del concepto del justo precio.

-
- ^{xi} Para ser más precisos, incertidumbre se asocia a un riesgo no evaluable, o extremadamente elevado respecto al rendimiento esperado. Ambigüedad en este contexto se refiere a una indefinición de las instituciones relevantes del contrato, especialmente los derechos de propiedad.
- ^{xii} Si la sociedad es religiosa es porque existe certeza de que Dios existe.
- ^{xiii} El criterio optimizador para la decisión religiosa, si bien parece una ampliación natural del planteamiento altruista, está muy criticado por su mecanicismo (Dar, 1997).
- ^{xiv} La práctica de la religión islámica implica un grado de compromiso del padre hacia lo recibido de su progenitor con respecto a lo que él debe de repartir entre sus herederos. En este sentido todo lujo innecesario (no frugalidad) implica restar recursos a las generaciones futuras (Mannan, 1986). A este respecto lo más adecuado es consultar el Corán.
- ^{xv} En un contexto microeconómico, se incluiría en este concepto cantidades entregadas a otros agentes tales que el consumo de dichos individuos no entre a formar parte de la función de utilidad altruista (terrenal) del individuo donante. Con ello queremos excluir posibles donaciones intrafamiliares o a adyegados cercanos, cuyo componente espiritual es difícil de discernir del puramente egoísta.
- ^{xvi} Destaquemos que el *zakat* es un precepto religioso. Es un impuesto sobre la renta (lineal) de carácter obligatorio, para los musulmanes, que financia a los más desprotegidos (Chapra, 1985).
- ^{xvii} En las herencias no distinguimos según la finalidad que se le destine aunque en la tradición islámica, existe un sistema legal perfectamente definido en sus libros sagrados. A este respecto, consultar el cap. 7 de Mannan (1986).
- ^{xviii} En principio no exigimos concavidad matemática, aunque deberíamos tener en cuenta lo ésta manifiesta: refleja muchas de las parábolas cristianas (y musulmanas) como la de la oveja que se separa del rebaño, etc. Todo ello implica un Dios que premia con mayor profusión el retorno (o la primera oración) que la permanencia en la fe (las siguientes oraciones). Sin embargo, la concavidad es un argumento convencional que no tienen por qué dar frutos análogos en el caso del comportamiento religioso (Dar, 1997).
- ^{xix} De modo que $V(\cdot)$ es un caso particular de p , en el contexto concreto de lo musulmán.
- ^{xx} Según el tipo de opción se podrá vender en el día estipulado o anteriormente.
- ^{xxi} Si bien esta última afirmación es muy común dentro del ámbito de los investigadores musulmanes de economía islámica, no se participa por parte de los autores de este trabajo.
- ^{xxii} Un desarrollo mucho más amplio y completo de este argumento lo encontramos en Presley y Sessions (1994).
- ^{xxiii} Así mismo, este tipo de contratos puede dividirse en: *Shirakt Al-Milk* y *Shirakt Al-Uqud*, el primero es una sociedad basada en derechos de propiedad y en el segundo caso, la asociación estaría basada en contratos.
- ^{xxiv} En el análisis de Dar et al. (1998), la teoría de la agencia se aplica a un modelo PLS, dado que el empresario tiene incentivos para reducir su esfuerzo y ofrecer un beneficio menor al real. El modelo determina las condiciones económicas bajo las que es posible utilizar PLS. (a) Si la elasticidad del incentivo respecto a la producción es unitaria, a igualdad de todo lo demás, cuando el tamaño de la empresa aumenta, el incentivo del empresario tendrá que aumentar, por lo que este contrato es menos interesante (no es necesario). (b) Igualmente si el tamaño de la empresa es constante, para niveles altos o bajos de beneficios no se utilizará un contrato PLS. (c) Para empresas grandes y muy rentables, o pequeñas poco rentables, el incentivo necesario tiende a estabilizarse en un nivel de reparto equitativo (50%-50%) siendo el contrato interesante para las dos partes.
- ^{xxv} Se prohíbe que un bien sea entregado y pagado en el futuro a precios de hoy. En este caso se entrega en el futuro pero se paga hoy, por tanto es lícito.
- ^{xxvi} No se incurre en *gharar*, puesto que el producto (un tipo de cosecha determinada, de tal rendimiento, variedad, etc.) tiene como característica distintiva que necesariamente ha de ser encargado antes de que el fruto germine. Así mismo, el productor puede adquirir los inputs específicos (p.e. semillas determinadas) para poder ofrecer el producto.
- ^{xxvii} A pesar de que exista cierto riesgo, el beneficio y el desarrollo para la sociedad en este tipo de operaciones es notorio, por tanto es lícito. Si no se permitiese, no se podría llevar a cabo, por ejemplo, la dotación de infraestructuras de una nación.
- ^{xxviii} La entidad financiera que está realizando la mayor implantación de este tipo de "hipoteca" es el *United Bank of Kuwait* (UBK), a través de la *Islamic Investment Banking Unit*, (IIBU).
- ^{xxix} Ando, Brumberg y Modigliani.
- ^{xxx} Obviamente este argumento en sí mismo es muy debatible. Sería todavía más débil si se considera la posibilidad de "polizones", i.e. aquellos que realizan el contrato de *Manzil* con una banca islámica y llevan sus ahorros a una entidad convencional. Por ello, se argumenta que para tener éxito la banca islámica debe estar libre de competencia de banca convencional.

^{xxx}_i Penalización que podría ser, por ejemplo, que nadie de la familia del que falla pueda recibir un programa del tipo Manzil, y otros. Aunque, tal y como se comentó anteriormente el problema de diseñar los incentivos necesarios para eliminar el riesgo moral no siempre es fácil, especialmente cuando los derechos de propiedad no están perfectamente delimitados. Alternativamente, en una sociedad dual en la que los mecanismos de control social del riesgo moral (en el medio rural) no son suficientes, este problema es muy elevado.

^{xxx}_{ii} Como se vio anteriormente, en el caso de una economía islámica, se define que un individuo tiene problemas económicos cuando deja de pagar *zakat* y se convierte en receptor de la ayuda social.

^{xxx}_{iii} Entendamos que todos tienen la misma probabilidad de sufrir la contingencia B, $P(B)_i = P_B \forall i$ ($i=1,2,\dots,N$); y que el coste monetario de ésta es así mismo similar, $b_i = b \forall i$.

^{xxx}_{iv} Considerar que el coste de gestión no es un coste fijo no altera el sentido de este análisis.

SERIES DE DOCUMENTOS DE TRABAJO PUBLICADOS

WP 9801/Nº 1

PROPUESTA DE UN ANÁLISIS ECONOMETRICO PARA EL ESTUDIO DEL
PRECIO DE LA VIVIENDA URBANA

Pablo Brañas Garza; Pablo Fernández-Álvarez; José M^a Caridad y Ocerin

WP 9802/Nº 2

UN ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO Y LA CONVERGENCIA DE LA
ECONOMÍA ANDALUZA ENTRE 1985 Y 1995

José García Roa

WP 9803/Nº 3

PHYSICAL AND NOT SO PHYSICAL DISTANCES IN A SIMPLE URBAN
MODEL: AN ANALYSIS

Pablo Brañas Garza; Javier Rodero Cosano; Joan Carles Martori

WP 9804/Nº 4

UNA EVALUACIÓN DEL CAMBIO DE ESTRATEGIA DE LA POLÍTICA
MONETARIA EN ESPAÑA: PERSPECTIVAS DE FUTURO

Antonio Martín Mesa; Francisco Alcalá Olid

WP 9805/Nº 5

URBAN MICROECONOMICS WITHOUT MUTH-MILLS: A NEW
THEORETICAL FRAME (OR THE GREAT WALKOVER)

Javier Rodero Cosano; Pablo Brañas Garza; Inmaculada Fernández Piñar

WP 9806/Nº 6

LAS EXTERNALIDADES URBANAS: ENTRE ALPEROVICH Y FUJITA

Pablo Brañas Garza; Alejandro Lorca Corrons; Javier Rodero Cosano; M^a

Angustias Dávila Vargas-Machuca

WP 9807/Nº 7

LA ECONOMIA ISLÁMICA Y SUS CONTRATOS: UNA PANORÁMICA

Pablo Brañas Garza; Alejandro Lorca Corrons; Javier Rodero Cosano

WP 9808/Nº 8

SIZE, PROFITABILITY AND AGENCY PROBLEMS IN PROFIT LOSS
SHARING IN ISLAMIC

Humayon A. D; David I. Harvey; John R. Presley

WP 9901/Nº9

CAPITAL HUMANO Y CRECIMIENTO EN EL MEDITERRÁNEO:
¿*SPILLOVERS* O DETERMINISMO GEOGRÁFICO

Javier Rodero Cosano, Pablo Brañas Garza, M^a Lucia Cabañes Argudo, Alejandro V. Lorca Corrons

WP 9902/Nº10

SOBRE EL RUIDO Y SU PERCEPCIÓN: UNA APROXIMACIÓN
EXPERIMENTAL

Pablo Brañas Garza; M. D. Alcántara Moral y Javier Rodero Cosano

WP 9903/Nº11

CRECIMIENTO ECONÓMICO ENDÓGENO Y CAPITAL PÚBLICO DESDE
UNA PERSPECTIVA REGIONAL: UNA APROXIMACIÓN

Diego Martínez López

WP 0001/Nº12

DIFFERENT PATHS OF URBAN AGGLOMERATION IN SPANISH
REGIONS: EVIDENCE FROM 1960-1998

Pablo Brañas Garza y Francisco Alcalá Olid

WP 0002/Nº13

IS THERE ANY RELATIONSHIP BETWEEN PUBLIC INVESTMENT AND
ECONOMIC GROWTH IN THE SPANISH REGIONS?

Diego Martínez López

WP 0003/Nº14

CONTRACTS IN THE AGRICULTURAL SECTOR WITH MORAL
HAZARD AND HIDDEN INFORMATION: SPECULATIONS, TRUTHS AND
RISK-SHARING.

Francisca Jiménez Jiménez

WP 0004/Nº15

HOTELLING AND THE OLYMPUS: MODELLING DIFFERENCES IN
RELIGIOUS PRICE

Javier Rodero y Pablo Brañas Garza

WP 0005/Nº16

AN EMPIRICAL MEASUREMENT OF THE EFFECTS OF EXTERNALITIES
ON LOCATION CHOICE

Pablo Brañas Garza y Javier Rodero

WP 0006/Nº17

EL ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO DE LA HACIENDA PÚBLICA
ANDALUZA: UNA VISIÓN PANORÁMICA

Diego Martínez López