

A Acomodação das Finanças Islâmicas no Sistema Legislativo e Regulatório no Reino Unido

The Accommodation of Islamic Finance in the Legislative and Regulatory System in the United Kingdom

Andréia Beppu¹

Joaquim Racy²

RESUMO

O artigo analisa o processo de acomodação e implementação das finanças islâmicas no Reino Unido, destacando a abordagem pragmática do governo na formulação de políticas e regulamentações específicas para esse fim. Explora-se como o Reino Unido adaptou suas estruturas legais e financeiras para integrar os princípios da Sharia no sistema financeiro, visando atrair investimentos islâmicos e fortalecer suas relações comerciais globais. O texto reflete sobre as lições aprendidas com esse processo e suas implicações para outros países interessados em seguir uma trajetória semelhante.

Palavras chaves: legislação islâmica, finanças islâmicas, transplante legal

ABSTRACT

The article analyzes the process of accommodating and implementing Islamic finance in the United Kingdom, highlighting the government's pragmatic approach in formulating specific policies and regulations for this purpose. It explores how the United Kingdom has adapted its legal and financial structures to integrate Sharia principles into the financial system, aiming to attract Islamic investment and strengthen its global trading relationships. The text reflects on the lessons learned from this process and its implications for other countries interested in following a similar trajectory.

Keywords: Islamic legislation, Islamic finance, legal transplant.

Andréia Beppu: Postdoctoral research at USP, Ph.D. in Economic History, Master's in Arab Studies from USP. MBA in Data Science and Analytics, Postgraduate in Foreign Trade, Licensed in History, and holds degrees in Administration, History, and Theology. Specialization in Islamic economics and finance, and international relations. She is a professor at FATEC. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2579-0769> ID Lattes: 0401561691640456. Email: lopes.acosta@usp.br

² Economist, social scientist, holds a Master's and Ph.D. in History (concentration: Brazil's foreign relations) from the Pontifical Catholic University of São Paulo (PUC-SP). Currently, he is a professor in undergraduate and postgraduate programs at PUC-SP and Mackenzie Presbyterian University. Vice-leader of the Center for International Affairs Analysis (NACI) at PUC-SP. Professional experience includes advisory roles in analyzing international economic relations and consulting for development projects involving international cooperation. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1790-5722> ID Lattes: <http://lattes.cnpq.br/0988373301929257> Email: racjo@uol.com.br

1. INTRODUÇÃO

Os princípios da banca estão enraizados na lei islâmica, conhecida como Sharia, sendo o mais famoso e debatido a cobrança de juros. Juros têm sido proibidos tanto no Corão quanto na *Sunna*³, assim o Islã não oferece espaço para a cobrança de juros. O Corão também proíbe transações que envolvam incerteza ou especulação em seus contratos, termo árabe conhecido como *Gharar*⁴. De fato, qualquer transação que traga dúvidas ou ambiguidade, ou que transpasse a ideia de enriquecimento ou exploração de uma das partes do contrato, gera muitos debates em países com grandes investidores e industrialistas, os quais são vistos como manipuladores do sistema para seu próprio benefício.

A cobrança por questões éticas, que hoje está em alta dentro do debate nos centros financeiros, é algo mais antigo dentro do Islã e leva consigo a ética religiosa. As transações não podem envolver produtos e atividades como álcool, drogas ilícitas e tabaco. O consumidor muçulmano tem sido considerado por muitas empresas como um alvo; dentro de todas as suas particularidades, criar uma marca que atenda às suas necessidades específicas e assim ampliar o seu mercado tem sido muito importante dentro dos países europeus e asiáticos. A indicação de que este mercado é significativo fica evidente quando vemos o Reino Unido investindo neste setor, tanto na área financeira, criando espaço na legislação britânica, quanto no surgimento de muitas empresas especializadas em marketing islâmico.

Os muçulmanos, assim como qualquer outro público com uma identidade definida, buscam no mundo produtos que os identifiquem. Eles desejam produtos que atendam às suas preocupações e preencham os requisitos de serem considerados halal. Um ponto que também deve ser destacado é que eles tomaram consciência de seu poder e capacidade de exigir que o mercado os atenda. Seu poder de compra e consumo tem obrigado os mercados a se adaptarem e considerarem seus desejos e demandas.

³ A palavra árabe Sunna significa ‘caminho trilhado’, e logo, sunna do profeta significa os caminhos trilhados pelo profeta, ou aquilo que é normalmente conhecido como Tradições do Profeta.

⁴ Gharar é uma palavra árabe associada a incerteza, engano e risco. Tem sido descrito como “a venda do que ainda não está presente”, como culturas ainda não colhidas ou peixes ainda não pescados. É um conceito significativo nas finanças islâmicas e é usado para medir a legitimidade de um investimento de risco relativo a vendas a descoberto, jogos de azar, venda de bens ou ativos de qualidade incerta ou qualquer contrato que não seja elaborado em termos claros. Disponível em: << <https://www.investopedia.com/terms/g/gharar.asp>>> Acesso em: 28 de Dezembro de 2023.

As finanças islâmicas se tornaram um tópico muito debatido após a crise de 2008, já que para muitos esta crise teve raízes em questões éticas e no sistema de alavancagem. De fato, este sistema não sofreu tanto estresse quanto as finanças convencionais, mas também não passou totalmente ileso. A indústria financeira islâmica tem experimentado grande crescimento nas últimas duas décadas, por volta de 10% a 15% ao ano, ganhando assim popularidade.

As perguntas que orientam nossa pesquisa são: quais os produtos foram oferecidos no Reino Unido? E quais os desafios enfrentados para isso? Um estudo do processo histórico enfrentado nas últimas décadas pode esclarecer e oferecer insights sobre como outros países podem implantar o sistema financeiro islâmico.

2. METODOLOGIA DE PESQUISA

Nossa pesquisa teve como ponto de partida a análise da economia islâmica como um sistema econômico distinto, abrangendo suas características e propriedades, com um foco específico nas finanças como parte integrante desse sistema. Nosso objetivo principal era compreender e explicar como esse subsistema econômico foi capaz de interagir com o sistema liberal no contexto do Reino Unido.

Para alcançar esse objetivo, adotamos o método empírico como o mais apropriado para a análise da economia, com uma ênfase especial no método histórico-dedutivo. Inicialmente, realizamos uma observação cuidadosa da realidade empírica, examinando de perto os diversos aspectos da interação entre a economia islâmica e o sistema liberal britânico. Com base nessas observações, desenvolvemos hipóteses que refletiam nossas percepções e entendimentos iniciais sobre o fenômeno em estudo.

A partir dessas hipóteses, buscamos generalizar parte da realidade empírica observada, empregando o raciocínio dedutivo para extrair conclusões mais amplas e abrangentes. Esse processo nos permitiu formular uma série de deduções fundamentadas, que foram essenciais para o avanço de nosso entendimento sobre a interação entre a economia islâmica e o sistema liberal no contexto do Reino Unido.

Além disso, utilizamos a metodologia de estudo de caso para aprofundar nossa análise. O estudo de caso nos permitiu examinar detalhadamente situações específicas de interação entre instituições financeiras islâmicas e o sistema econômico britânico. Essa abordagem nos proporcionou

uma compreensão mais concreta e aplicada dos desafios e oportunidades enfrentados por esse modelo econômico em um ambiente predominantemente liberal. Por meio da coleta de dados qualitativos e quantitativos, conseguimos identificar padrões e nuances que enriqueceram nossa pesquisa e contribuíram para uma análise mais detalhada da dinâmica entre os dois sistemas.

Ao adotar uma abordagem metodológica que combinava elementos do método empírico com o raciocínio dedutivo e o estudo de caso, fomos capazes de explorar em profundidade as complexidades dessa interação e obter insights significativos sobre as dinâmicas subjacentes. Essa abordagem também nos permitiu considerar uma ampla gama de evidências e perspectivas, enriquecendo assim nossa análise e contribuindo para um entendimento mais completo e matizado do fenômeno em estudo.

Em suma, ao aplicar o método histórico-dedutivo e a metodologia de estudo de caso dentro do contexto da economia islâmica e sua interação com o sistema liberal no Reino Unido, fomos capazes de investigar questões complexas e desvendar padrões subjacentes, oferecendo assim uma contribuição valiosa para o campo da pesquisa econômica e intercultural.

3. O QUE SÃO AS FINANÇAS E A LEI ISLÂMICA

As finanças islâmicas existem desde o período do Profeta Maomé, com a proibição de algumas transações que envolviam juros e alguns tipos de jogos, especulação e fraude. No Mundo Islâmico, o sistema financeiro assume várias formas, de acordo com a situação de determinado período; na atualidade, ele toma forma e preenche os requisitos da sociedade, expandindo-se para além do "mundo islâmico".

A banca islâmica é uma instituição financeira cujas regras, status e procedimentos estão expressamente comprometidos com os princípios da lei islâmica e com a proibição do pagamento de juros em qualquer operação (Hassan, 1999). No período moderno, as instituições islâmicas têm passado por diversas fases de desenvolvimento.

Na primeira fase, no período entre 1940 e 1950, quando muitos países muçulmanos se tornaram independentes da colonização europeia, como o Paquistão, essa foi a primeira tentativa de transição para produtos orientados pela lei islâmica (FARAH, 2019).

Uma segunda fase do desenvolvimento ocorreu na área rural do Egito na década de 1960, com a introdução de um banco para poupança conhecido como *Mit Ghamr*⁵, onde os fundos eram administrados segundo as leis da sharia. Esse evento foi considerado um experimento bem-sucedido pelos grupos de fazendeiros e estudantes da região, sendo considerado um alívio, pois os empréstimos realizados na região tinham altas taxas de juros (FARAH, 2019).

Com o Corão e a Sunna, foi possível desenvolver a estrutura da legislação islâmica, e com o crescimento de estudiosos e juristas, ocorreu a expansão das implicações da sharia dentro da legislação vigente, tornando-se um sistema judicial completo, aplicável em todos os âmbitos da vida.

As áreas regidas pela sharia são vastas e abrangem não apenas as práticas religiosas, como as definições dos tipos de oração, a observância do jejum, a obrigação do *Zaka*⁶t e os rituais a serem conduzidos no *Hajj*⁷. No que diz respeito aos princípios aplicados ao setor econômico-financeiro, a proibição primordial no Islã é a usura, sendo estritamente proibida a cobrança ou pagamento de juros de acordo com a lei islâmica. Isso abarca qualquer forma de lucro financeiro considerado injusto ou usurário.

Outro ponto de destaque no setor financeiro é a questão do *gharar*, que se refere a negociações envolvendo incerteza excessiva ou riscos desproporcionais, sendo fortemente desencorajadas. Contratos que não são transparentes ou que possam levar à exploração são considerados contrários aos princípios islâmicos.

Além disso, o Islã proíbe a prática do *maysir*, que se refere aos jogos de azar ou qualquer forma de aposta, pois são considerados ganhos não éticos. Investir em empresas ou se envolver em

⁵Uma experiência pioneira de pôr em prática os princípios da banca islâmica foi realizada em Mit-Ghamr, Egito, de 1963 a 1967. A experiência combinou a ideia dos bancos de poupança alemães com os princípios da banca rural no quadro geral dos valores islâmicos. Mit-Ghamr era essencialmente uma área rural e as pessoas em geral, como em outras partes da região islâmica, eram bastante religiosas. Eles não colocaram as suas poupanças em nenhum banco porque os juros são proibidos no Islão. Além disso, quase nenhuma instituição financeira estava à sua disposição. Nestas circunstâncias, a tarefa não era apenas respeitar os valores islâmicos relativos aos juros, mas também educar as pessoas sobre o uso do sistema bancário. Disponível em: << <https://islamicmarkets.com/education/an-early-experiment-islamic-banking>>> Acesso em: 28 de Dezembro de 2023.

⁶Zakat é um termo islâmico usado em finanças para se referir à obrigação de um indivíduo doar uma certa proporção de riqueza a cada ano para causas de caridade. Disponível em: << [⁷*Hajj*, no Islã, a peregrinação à cidade sagrada de Meca, na Arábia Saudita, que todo muçulmano adulto deve fazer pelo menos uma vez na vida. O hajj é a quinta das práticas e instituições muçulmanas fundamentais conhecidas como os Cinco Pilares do Islã. O rito de peregrinação começa no 7º dia de Dhū al-Hijjah \(o último mês do ano islâmico\) e termina no 12º dia. O hajj cabe a todos os muçulmanos que sejam física e financeiramente capazes de fazer a peregrinação, mas apenas se a sua ausência não causar dificuldades à sua família. Uma pessoa pode realizar o hajj por procuração, nomeando um parente ou amigo que vai em peregrinação para “substituí-la”. Disponível em: << <https://www.britannica.com/topic/hajj>> Acesso em: 28 de Dezembro 2023.](https://www.bussoladoinvestidor.com.br/abc_do_investidor/zakat/#:~:text=Zakat%20%C3%A9%20um%20termo%20isl%C3%A2mico,ano%20para%20causas%20de%20caridade.>> Acesso em: 28 de Dezembro de 2023</p></div><div data-bbox=)

atividades consideradas *haram* (proibidas) pela lei islâmica, como a produção de álcool, jogos de azar, tabaco ou empresas que lidam com produtos suínos, também é desaconselhado.

O enfoque na lei islâmica é, de fato, eliminar nas transações comerciais práticas consideradas incorretas, especialmente aquelas que exploram os menos afortunados. A cobrança de juros exorbitantes ou a exploração de trabalhadores são vistas como contrárias à ética islâmica. Além disso, práticas como manipulação de preços, disseminação de informações falsas ou condutas desonestas no comércio são consideradas contrárias aos princípios islâmicos.

Investir em indústrias que prejudiquem a sociedade, o meio ambiente ou estejam envolvidas em atividades prejudiciais à comunidade também é desencorajado pelos princípios islâmicos.

A lei islâmica não é soberana em muitos Estados-Nações do mundo islâmico, tendo sido quase completamente descartada nessas regiões durante o século XIX. Nestes casos, adotou-se a legislação dos colonizadores para diversos aspectos da vida cotidiana, principalmente na economia. A modernidade e as demandas por mudanças sociais levaram ao enfraquecimento do Ulemás, que deixou de ter autoridade na formulação das leis da sociedade, passando a ser apenas um líder religioso em sua comunidade.

Em suma, as finanças islâmicas refletem os princípios éticos e legais da lei islâmica, proibindo práticas como cobrança de juros, jogos de azar e investimentos em setores considerados *haram*. Embora tenha suas raízes desde os tempos do Profeta Maomé, as finanças islâmicas enfrentaram desafios em tempos modernos, especialmente em regiões onde a lei islâmica não é soberana. No entanto, sua crescente relevância global e a demanda por práticas financeiras éticas e socialmente responsáveis continuam a impulsionar seu desenvolvimento e adoção em diferentes partes do mundo. Assim, as finanças islâmicas representam não apenas um sistema financeiro alternativo, mas também um exemplo de como princípios religiosos podem influenciar e moldar práticas econômicas em escala global.

4. O DESENVOLVIMENTO DAS FINANÇAS ISLÂMICAS NO REINO UNIDO

Por volta da década de 70, quando a Arábia Saudita demonstrava interesse em estabelecer o desenvolvimento efetivo de um sistema econômico islâmico e realizava sua primeira conferência sobre o tema, o Reino Unido criou um grupo de estudo na Universidade de Leicester. Esse centro de

pesquisas iria promover o avanço na área a partir da década de 80, criando associações e promovendo a publicação de pesquisas sobre a economia islâmica (BELOUAFI, CHACHI, 2014).

Na década de 80, foram estabelecidos diversos passos para iniciar esse relacionamento entre o capitalismo tradicional e o modelo financeiro islâmico, com o propósito de negócios dentro da lei islâmica, oferecendo produtos dentro dos princípios e tradições islâmicas, abrindo espaço para o modelo que estaria sendo estabelecido a partir do século XXI, integrado à economia nacional.

Esse movimento foi acompanhado da autorização da entrada de bancos de investimento de países como a Arábia Saudita, entre outros. Esse banco, de fato, atuou mais no financiamento de imóveis.

O crescimento das finanças islâmicas no Reino Unido tem ocorrido desde o início dos anos 2000, embora as transações de acordo com a *Sharia* remontem a 1980. A *Commodity Murabaha* era um tipo de transação realizada através do London Metal Exchange, utilizada em volumes significativos para proporcionar liquidez a instituições do Oriente Médio e outros investidores que contribuíram para o desenvolvimento de todo um mercado no Reino Unido.

Ao longo dos anos, o empenho do governo britânico impulsionou o crescimento desse mercado islâmico. Inicialmente, os modelos de produtos islâmicos vinham da Ásia e do Oriente Médio, mas na última década esses produtos têm sido desenvolvidos em Londres e subsequentemente levados a outros mercados⁸.

Um dos produtos que se destacaram nessa história foi o financiamento imobiliário oferecido pelo United Bank of Bahrain, introduzindo assim a compra de imóveis sob o nome de *Manzil*. Através deste produto, utilizando o contrato de *murabaha* inicialmente, posteriormente foi introduzido um contrato de *ijara*. Nesse período, foi criada a divisão HSBC *Amanah*, que inicialmente oferecia contratos de *ijara* e mais tarde introduziu um contrato de *diminishing musharaka*.

Em 2004, o Banco Islâmico da Grã-Bretanha foi autorizado pela FSA (Financial Services Authority) a oferecer uma ampla gama de produtos financeiros de acordo com a lei islâmica. Diferentemente de bancos que possuem apenas uma "janela" para produtos islâmicos, esses bancos são estritamente considerados "*halal*". Outro banco que entrou nesse mercado foi o Lloyds TSB Bank, oferecendo uma conta corrente islâmica e financiamento imobiliário sob o nome *Al-buraq*, um produto do Banco ABC (Arab Banking Corporation) sediado no Bahrein.

⁸ AINLEY, M., MASHAYEKHI, A., HICKS, R., RAHMAN, A., RAVALIA, A., Islamic Finance in the UK: regulations and Challenges

Podemos afirmar que historicamente o sistema legal britânico tem sido uma jurisdição favorável ao desenvolvimento das finanças islâmicas. Devemos levar em conta que a Lei Comum nos países de base religiosa muçulmana tinha um prévio contato⁹, o que de fato trouxe um exemplo de trocas legais e experiência para esse momento de acomodação da lei islâmica no país.

Para o desenvolvimento das finanças islâmicas, foi necessário um progresso acadêmico significativo. Durante os anos 80 e 90, a Islamic Foundation realizou a tradução de obras importantes, tornando possível para as universidades britânicas iniciar suas pesquisas. A partir da década de 2000, as universidades começaram a oferecer cursos e, posteriormente, mestrados e doutorados sobre o tema, trazendo uma alta especialização na área.

Para a implementação da lei islâmica e a acomodação das finanças, foi fundamental a criação de um grupo de especialistas no assunto. Isso permitiu discussões e debates na sociedade sobre o tema. No entanto, foi a partir de 2005 que foram observadas modificações significativas na legislação, mostrando uma vontade política de implementar esses arranjos financeiros pelo mercado financeiro britânico.

Em síntese, o desenvolvimento das finanças islâmicas no Reino Unido foi um processo gradual e multifacetado, que envolveu esforços acadêmicos, políticos e regulatórios ao longo das décadas. Desde o estabelecimento de grupos de estudo nas universidades britânicas até a introdução de legislações específicas para acomodar arranjos financeiros islâmicos, o país passou por uma evolução significativa nesse campo.

Como resultado desse processo, o Reino Unido emergiu como um dos principais centros globais para as finanças islâmicas, oferecendo uma ampla gama de produtos e serviços financeiros que atendem aos princípios da lei islâmica. Este progresso não apenas impulsionou a diversificação do sistema financeiro do país, mas também fortaleceu os laços econômicos e comerciais com os mercados muçulmanos em todo o mundo.

4.1. Implementação da *Sharia* na *Common Law* e a regulação das finanças islâmicas

As finanças islâmicas têm sido praticadas no Reino Unido ao longo dos últimos 40 anos, mas só foram oficialmente acomodadas nos últimos 20 anos. Este processo é típico, pois as regulações

⁹ A ocupação britânica no Paquistão, Índia e países do Oriente Médio.

geralmente surgem de um mercado já ativo, com a intenção de expandir suas operações. A lei é frequentemente desenvolvida em resposta à demanda do desenvolvimento comercial e financeiro.

O objetivo de atender às demandas das finanças islâmicas era fazer de Londres o principal centro financeiro da Europa e atrair o capital proveniente do Oriente Médio, especialmente devido ao aumento dos preços do petróleo. Este movimento visava não apenas fortalecer a posição financeira de Londres, mas também promover a diversificação e a inclusão no setor financeiro, demonstrando uma resposta adaptativa às mudanças globais e às demandas do mercado.

A complexidade da acomodação das finanças islâmicas no sistema regulatório do Estado pode resultar em um sistema heterogêneo, englobando a diversidade política e regulatória, assim como diferentes tipos de lei para diferentes áreas de intervenção do Estado. O crescimento de uma multiplicidade legislativa dentro de um aparato do Estado pode trazer ineficiência e incerteza na aplicação da lei.

O Reino Unido tem optado por assimilar as finanças islâmicas em seu sistema regulatório, ao invés de criar um sistema regulatório duplo, que talvez fosse uma forma mais favorável e eficiente de estruturar esse sistema financeiro. Desta forma, acomodar a lei islâmica atende ao princípio da igualdade de acesso ao mercado financeiro. As medidas tomadas pelo governo britânico foram proativas e altamente centralizadas, enviando uma mensagem à população muçulmana.

O governo decidiu fazer consultas com a indústria financeira, procurando assim levantar informações sobre o mercado para entender a demanda pelos produtos financeiros, e constatou uma demanda significativa a longo prazo. Houve a crença de que a emissão dos *sukuk* ajudaria a estabelecer uma ampla gama de produtos financeiros para o mercado. De certa forma, essa acomodação fez com que atividades irregulares auxiliassem o mercado a oferecer alguma proteção aos consumidores. Podemos citar, por exemplo, o sistema de *hawala*¹⁰, uma transferência de valores de forma informal, sem a devida regulamentação, quase sem a utilização de qualquer tipo de rastreamento ou identificação adequada.

Para inserir a lei islâmica na legislação inglesa, foi realizada uma consulta pública em junho de 2008, obtendo uma resposta negativa, provavelmente devido às dúvidas que seriam geradas. Muitos argumentaram que a facilitação da inserção das finanças islâmicas levaria o governo a ter que adotar uma interpretação compatível com as estruturas para a sharia. Assim, naquele período, o

¹⁰ GUIMARÃES, Laula Sanchotene. *Hawala e os sistemas informais de transferência de valores: uma análise sobre conceitos, regulação e efeitos*. Porto Alegre, Tese, 2015

governo declarou que ainda não havia decidido a melhor forma de garantir a emissão dos sukuk em conformidade com a sharia, o que indicou que as ramificações legais resultantes de suas políticas para as finanças islâmicas permaneceriam desconhecidas por um tempo (ERCANBRACK, 2012).

No Reino Unido, as finanças islâmicas não recebem um tratamento legislativo e regulatório especial em detrimento aos produtos financeiros convencionais. Todas as instituições autorizadas pela FSA devem se sujeitar ao mesmo padrão.

O governo britânico acredita que deve adotar uma posição neutra em relação à religião, e o tratamento regulatório e legislativo também deve ser neutro. Assim, desde 2003, todas as reformas ou emendas do parlamento para o sistema financeiro e regulatório referem-se às finanças islâmicas como "instrumentos financeiros alternativos" ou "títulos de investimento alternativos". Essa ação faz com que o termo seja utilizado de forma neutra para se referir aos produtos.

O governo foi muito claro ao informar que a legislação não estaria ligada ao Corão ou à legislação islâmica¹¹; estaria apenas utilizando as características intrínsecas dos contratos sob a lei do Reino Unido. Ou seja, os princípios da sharia e suas regras estariam acomodados dentro da lei inglesa.¹² O estado, portanto, não assume responsabilidade pela interpretação da lei islâmica, e a legislação estatutária não está conectada ao Corão ou à lei islâmica.

Para realizar a implementação legislativa, era necessário abordar todos os problemas relacionados ao desenvolvimento desta indústria. Ercanbrack (2012) destacou questões como "impostos e regulamentação, padronização, preocupações do setor financeiro e habilidades relacionadas à indústria". O governo britânico decidiu focar na questão dos impostos, uma das áreas mais complexas na economia, e sua busca por padronização não era especificamente para padronizar a sharia, mas sim criar uma uniformidade de tratamento legal dentro de seu regime.

Ercanbrack ainda ressalta que, em termos de impostos e regulação financeira, o governo decidiu que o tratamento dado aos impostos seria conforme a "substância econômica do produto" e não referente à sua forma legal. Assim, os produtos entram no regime de impostos convencionais. A substância econômica levou as finanças islâmicas a receberem o mesmo tratamento dos produtos com base em juros. Para o governo britânico, os impostos precisavam ser bem organizados, dado que seu sistema é considerado complexo.

¹¹ Her Majesty's Treasury, Alternative Finance Products, regulatory Impact Assement (London, HM Treasury, 2007 p.6)

¹² A lei comum inglesa é considerada flexível, busca acomodar as partes em um contrato com o intuito de desenvolver o comércio e o sistema financeiro.

“[...]For tax purposes, Islamic financial products are categorized in two types of return, namely: alternative finance returns and profit share return. Both type are treated equally for Corporation tax purposes in that they describe ‘amounts paid or received’ ‘that are, in substance, equivalent to interest’ (ERCANBRACK 2012, p. 143).”

Com o interesse em adequar os produtos islâmicos de forma a atender à sociedade, em conjunto com a indústria financeira britânica, através do Tesouro da Majestade, no Ato Financeiro de 2003¹³ foi estabelecido impostos para o sistema financeiro alternativo. O contrato popular utilizado para a transferência de propriedades são os contratos de *murabahah*¹⁴, também conhecido como *diminishing musharakah*¹⁵, sendo que, a princípio, eram usados em dois passos: primeiro, quando a instituição financeira comprava o ativo, e depois, quando a instituição vendia o ativo ao cliente. Em cada uma das transações, deveria pagar o Imposto de Transferência de Imóvel, tornando essas transações mais caras do que as convencionais.

Com os acordos realizados, a questão da dupla tributação foi alterada, e com essa remoção da dupla tributação, as instituições financeiras islâmicas foram capazes de oferecer contratos de *murabahah* ou *tawarruq*, equiparando esses contratos aos contratos de juros, os quais foram taxados como empréstimos.

Esses arranjos foram estendidos em 2005 aos acordos de participação acionária, com contratos de *mudarabah*. Assim, os produtos foram tratados como pagadores de juros, da mesma forma que os convencionais¹⁶. Em teoria, esse produto não pode ser igualado a um contrato de

¹³ Nesse ato foi estabelecido o imposto de transferência de imóveis, um imposto predial de forma que se igualava ao sistema convencional.

¹⁴ Murabaha, também conhecido como financiamento de divisão de custos e lucro, é uma estrutura de financiamento islâmica na qual o vendedor e o comprador concordam com o custo e a margem de lucro de um ativo. A marcação ocorre por interesse, o que é ilegal na lei islâmica. Como tal, murabaha não é um empréstimo remunerado (*qardh ribawi*), mas é uma forma aceitável de venda a crédito ao abrigo da lei islâmica. Tal como acontece com um acordo de aluguel próprio, o comprador não se torna o verdadeiro proprietário até que o empréstimo seja totalmente pago. Disponível em: <<
<https://www.investopedia.com/terms/m/murabaha.asp>>> Acesso em: 29 de Dezembro 2023

¹⁵ Musharakah diminutiva é uma forma de parceria, que termina com a propriedade total de um parceiro que adquire a parte de outro parceiro naquele projeto por meio de um mecanismo de resgate acordado entre ambos. Este tipo de Musharakah é usado principalmente quando uma parte deseja possuir um ativo ou um negócio comercial que não possui fundos adequados para pagar o preço total; e recebe a ajuda de financiamento de outra parte. A cota do financiador é dividida em um número de unidades e entende-se que o cliente irá adquirir as unidades da cota do financiador uma a uma periodicamente, aumentando assim a sua própria cota até que todas as unidades do financiador sejam adquiridas pelo cliente, de modo a torná-lo o único proprietário do bem. Neste tipo de parceria, todos os parceiros são coproprietários de cada parte da propriedade ou ativo conjunto numa base proporcional e um parceiro não pode reclamar uma parte específica da propriedade ou ativo, deixando as outras partes para outros parceiros. Disponível em: <<
<https://www.financialislam.com/diminishing-musharakah1.html>>> Acesso em 29 de Dezembro de 2023.

¹⁶ Dr. Ercanbrack (2012, p.157) faz uma breve narrativa em seu livro sobre o histórico deste processo: “*The Income and Corporation Tax Act 1988 s 209 (2) (e) defines a distribution as: ‘(e) any interest or other distribution out of assets of the company in respect of securities of the company (except so much if any, of any such distribution as represents the principal thereby secured and expect so much of any distribution as falls within paragraph (d) above) where the*

empréstimo, já que implica em um retorno fixo de juros. Dessa forma, esses arranjos foram gradualmente sendo estendidos a outros produtos, tornando viável a implementação da finança islâmica. A seguir, vamos analisar o processo pelo qual foi implementado o *Sukuk* no Reino Unido, em um estudo de caso que será descrito detalhadamente para ilustrar possibilidades.

Em síntese, a implementação da finança islâmica no Reino Unido envolveu uma série de adaptações legislativas e tributárias para garantir sua viabilidade dentro do sistema financeiro convencional. Ao remover a questão da dupla tributação e equiparar certos produtos islâmicos aos convencionais em termos de tratamento tributário, o governo britânico facilitou o desenvolvimento e a oferta desses produtos pelas instituições financeiras islâmicas. Essas medidas foram fundamentais para garantir a igualdade de tratamento no mercado financeiro e para atrair investidores muçulmanos. O estudo de caso sobre a implementação do *Sukuk* no Reino Unido fornecerá uma visão mais detalhada das estratégias e desafios enfrentados nesse processo.

5. A IMPLEMENTAÇÃO DOS *SUKUKS*

Dos diversos produtos criados no mercado islâmico, o *sukuk* se tornou um dos mais interessantes e atrativos. Estes são considerados instrumentos financeiros islâmicos destinados ao financiamento de médio e longo prazo, sendo semelhantes aos títulos convencionais, mas com algumas diferenças significativas. Esses instrumentos são classificados como títulos híbridos, incorporando características tanto de ações quanto de títulos, e os detentores são reconhecidos como proprietários do ativo subjacente ou do projeto para o qual o título foi emitido (ZOLFAGHARI, 2017).

O governo britânico demonstrou interesse em facilitar a captação de recursos para financiar empreendimentos privados e projetos de infraestrutura local por meio da emissão de *sukuks* soberanos. Assim, o Reino Unido se tornou o primeiro Estado ocidental a lançar esses instrumentos financeiros islâmicos. Este método tem sido utilizado para financiar exportações britânicas e tem contribuído para a criação de infraestrutura, reforma de estações de metrô, construção de usinas de energia e a expansão e modernização do Porto de Londres.

securities are - ... (iii) securities under which the consideration given by the company for the use of the principal secured is to any extent dependent on the results of the company business or any part of it'. Under section 209 (2) (e) (iii) any profits generated from the transaction would be treated as a distribution and subjected to corporation taxes. The profit share would not be tax deductible by the IFI, which would be make these transactions uncompetitive."

Com este modelo de produto financeiro, teoricamente, os lucros e perdas resultantes desse ativo são compartilhados. No entanto, na prática, observa-se que esses títulos geralmente apresentam renda fixa e o risco potencial de desvalorização do ativo é frequentemente coberto pelo emissor por meio de seguradoras. Com o tempo, diferentes tipos de *sukuks* foram desenvolvidos, como os conversíveis, preferenciais, subordinados e perpétuos. Devido às suas características, podem ser considerados instrumentos híbridos.

A Organização de Contabilidade e Auditoria para Instituições Financeiras Islâmicas (AAOIFI) define os *sukuks* como "[...] certificados de igual valor representando ações indivisas na propriedade de ativos tangíveis, usufrutos e serviços ou ativos de projetos específicos ou atividades especiais de investimento." Desde sua criação em 2002, esse mercado tem experimentado um significativo crescimento.

Existem três requisitos para que os *sukuks* sejam considerados produtos do sistema financeiro islâmico. Primeiramente, os certificados devem representar a propriedade de ativos tangíveis, usufrutos ou serviços de empresas geradoras de receita. Em segundo lugar, os pagamentos aos investidores derivam de lucros após o recolhimento de impostos. E terceiro, o valor a ser reembolsado na data de vencimento deve seguir o preço de mercado atual do ativo subjacente, em vez do valor investido originalmente.

Os *sukuks* são produtos negociados no mercado de capitais, oferecendo taxas de retorno fixas e variáveis em prazos médios e longos. São avaliados e classificados por agências de rating internacionais, que avaliam as questões de risco e retorno associadas a esses produtos. Durante o período de investimento, o fluxo de renda é regular, tornando-o um instrumento líquido e negociável no mercado secundário.

Os principais participantes desse mercado são os países da Coração do Golfo Pérsico (GCC) e os países do Sudeste Asiático (SEA). No entanto, atualmente, esse mercado não se limita a essa região, com países como Paquistão, Japão e outras partes da Ásia também participando. Além disso, países como EUA, Reino Unido, Alemanha, Turquia e Egito também contribuem para esse mercado global.

O *sukuk* é um instrumento financeiro que compartilha características de títulos e ações. Semelhante a um título, possui uma data de vencimento, e em alguns casos, o titular recebe uma renda regular ao longo do período de investimento e um pagamento final na data de vencimento. No entanto, ao contrário dos títulos convencionais, cujo valor é determinado apenas pela qualidade de crédito do

emissor, o valor do *sukuk* é influenciado tanto pela qualidade de crédito do emissor quanto pelo valor do ativo subjacente.

Esse produto pode ser estruturado como *ijarah* ou *murabaha*, mas os detentores dos certificados ainda são os proprietários do ativo que é alugado ao beneficiário. Assim, o *sukuk* é estruturado com base em um modelo de patrimônio, onde os detentores participam como parceiros em um empreendimento com base no modelo de dívida, tornando-os seguramente detentores de patrimônio, não devedores.

Há um considerável debate em torno desses instrumentos financeiros, que são frequentemente considerados semelhantes à dívida convencional e ao financiamento de capital, mas é importante compreender e destacar que existem dois tipos principais deste instrumento financeiro, que receberam certo desenvolvimento dentro do mercado britânico, recebendo hoje duas divisões: 1 - os garantidos por ativos e 2 - os baseados em ativos.

São instrumentos que devem ter o respaldo de um ativo subjacente, enquanto os títulos convencionais são indicativos de uma obrigação de dívida, como, por exemplo, os títulos do tesouro no Brasil. Quando os títulos islâmicos são emitidos, eles precisam especificar o ativo que está dando suporte a essa emissão, ao passo que nos títulos convencionais, trata-se apenas de dívidas pendentes.

Nos títulos do tesouro nacional, por exemplo, o valor e a validade estão vinculados ao emissor. Nos títulos empresariais, como letras de câmbio, notas promissórias ou duplicatas, o valor é avaliado com base no crédito do emissor. No entanto, nos títulos islâmicos, o valor está vinculado ao ativo subjacente. Quando vendemos um *sukuk* no mercado secundário, estamos, na verdade, transferindo a propriedade de um ativo.

Esses títulos são considerados uma forma de parceria civil, resultando em propriedade conjunta. No entanto, é importante notar que isso pode levar a uma redução da eficiência econômica desses títulos, uma vez que os detentores não têm o direito de gerir o ativo ou de votar. Embora sejam uma forma de parceria civil, os detentores têm apenas o direito de receber o principal e o lucro estipulado pelo título, sendo, portanto, possuidores efetivos de um conjunto de direitos de propriedade.

Em teoria, os *sukuks* compartilhariam perdas e lucros com o emissor, mas na prática, o lucro muitas vezes é garantido devido às operações serem semelhantes aos modelos convencionais. No caso de perdas, é comum haver uma garantia por meio de seguradoras, oferecendo assim uma maior segurança e competitividade aos investidores. Enquanto na emissão de títulos convencionais, o risco

é muitas vezes imposto às instituições tomadoras, nos *sukuks*, teoricamente, o risco é imposto aos investidores e financiadores, que acabam sendo segurados por meio de contratos de seguros.

A emissão desses títulos, especialmente os *sukuks* soberanos, envolve uma série de etapas complexas. É necessário consultar os órgãos reguladores, os emissores de títulos e conduzir estudos de mercado específicos. No Reino Unido, o processo de introdução das finanças islâmicas envolveu diversos estudos que foram apresentados à Casa dos Comuns para debate e consulta à população.

O processo de integração e acomodação desse modelo financeiro variou de país para país, dependendo da abordagem adotada por cada governo para adaptar os produtos financeiros islâmicos. Alguns países desenvolveram uma legislação paralela para as finanças islâmicas, funcionando em paralelo ao mercado tradicional. Outros países ofereceram incentivos para a expansão desse setor, enquanto alguns optaram por uma integração mais ampla, expandindo seu mercado financeiro sem criar uma legislação adicional específica.

Para o lançamento dos *sukuks* governamentais, foi realizado um estudo de viabilidade que examinava os benefícios e os custos¹⁷, considerando as implicações legais dos instrumentos financeiros islâmicos. A emissão deste título facilitou o desenvolvimento de uma gama de produtos islâmicos mais tarde. Este processo exemplifica a abordagem cuidadosa e estratégica adotada por muitos países na introdução e expansão das finanças islâmicas em seus mercados financeiros.

Naquele momento, havia certa preocupação com a liquidez deste mercado, pois a proibição da negociação de dívidas (*bay'al-dayn*¹⁸) restringe a habilidade do banco de gerar receita. É comum para estas instituições venderem seus empréstimos, mantendo assim certa liquidez. Este processo de negociação de dívidas é considerado normal na economia convencional, sendo proibido pela lei islâmica, o que faz com que essa inovação financeira seja descartada. Assim, os bancos islâmicos não podem ter a facilidade de acesso ao levantamento de fundos com agilidade.

Levando em conta esta questão, a estrutura de contrato preferida para os empréstimos entre bancos é o *commodity murabahah*. No Reino Unido, não há arranjos interbancários que não envolvam a cobrança de juros. Para Ercanbrack (2012, p. 162), a emissão de *sukuks* soberanos de curto prazo, semelhante à letra do tesouro, poderia aliviar a pressão por uma liquidez de curto prazo.

¹⁷ Her Majesty Treasury, *Government Sterling Sukuk Issuance: A Consultation*. London: HM Treasury, 2007

¹⁸ O termo *Bai al Dayn* refere-se à venda de uma dívida que surge de uma transação comercial ou de serviços onde ocorreu uma venda com pagamento diferido. Com esse tipo de transação, o que acontece é que o cliente está vendendo a dívida ao banco com desconto. Existem considerações específicas quando se trata desse tipo de venda de dívida, e você precisa ter certeza de que entende como esse tipo de transação funciona para se beneficiar adequadamente dela. Disponível em: << <https://ijaracdc.com/bai-al-dayn/>>> Acesso em: 29 de Dezembro 2023.

Em resumo, a preocupação com a liquidez no mercado financeiro islâmico surge da proibição da negociação de dívidas, o que limita a capacidade dos bancos de gerar receita e acessar fundos com agilidade. Enquanto na economia convencional a prática de vender dívidas é comum, na lei islâmica isso é proibido. No contexto do Reino Unido, onde arranjos interbancários geralmente envolvem juros, a emissão de *sukuks* soberanos de curto prazo poderia ser uma solução para aliviar a pressão por liquidez imediata. Essa medida poderia fornecer aos bancos islâmicos uma alternativa para acessar fundos de forma compatível com os princípios da sharia, ao mesmo tempo em que atende às necessidades de liquidez do mercado.

5.1 A classificação regulatória dos *sukuks*:

Com a eleição do Partido Conservador em 2010, George Osborne anunciou o fechamento da FSA, que foi dividida em duas organizações para supervisionar o sistema financeiro. Mais tarde, foi lançada a FCA (Financial Conduct Authority), encarregada de promover uma competição eficaz e conduzir a regulação nos negócios, incluindo a forma como as instituições se relacionam com seus clientes.

A chamada 'regulação prudencial', responsável pela segurança e solidez financeira, ficou a cargo da PRA (Prudential Regulation Authority), que oferece proteção às seguradoras. Não há nenhuma lei ou indicação de política governamental para um tratamento diferenciado das finanças islâmicas, ao contrário do que ocorria com a FSA.

Os *Sukuks* são considerados títulos islâmicos, às vezes soberanos, e mais especificamente descritos como certificados de investimento islâmico. Eles representam uma participação na propriedade de um ativo e compartilham algumas características com títulos de garantia de ativos e investimentos em ações. Portanto, há certa dificuldade na classificação desse produto.

A classificação regulatória dos *Sukuks* e outros produtos financeiros islâmicos, embora possam produzir resultados econômicos semelhantes, é considerada mercadologicamente diferente de um título convencional.

Ao contrário dos títulos convencionais, os *Sukuks* representam uma participação tangível em um ativo específico, como um projeto de infraestrutura, propriedade imobiliária ou fluxos de receita futuros. Esta característica torna sua classificação complexa, pois compartilham elementos tanto de títulos de dívida garantidos por ativos quanto de participações em negócios (ações). A

estruturação desses instrumentos envolve a criação de veículos especiais (SPVs) para adquirir os ativos subjacentes e emitir os Sukuks, garantindo conformidade com os princípios da Sharia.

Apesar de muitas vezes gerarem resultados econômicos semelhantes aos títulos convencionais, são considerados distintos do ponto de vista mercadológico. As agências reguladoras enfrentam desafios ao tentar enquadrar esses instrumentos em suas estruturas regulatórias existentes, dada a sua natureza única e os princípios religiosos subjacentes.

Assim, embora os *Sukuks* possam ser vistos como uma forma de diversificação de portfólio e uma maneira de atrair investidores preocupados com a conformidade religiosa, a sua complexidade estrutural e classificação regulatória requerem atenção cuidadosa por parte dos reguladores e investidores.

5.2 As finanças islâmicas nas cortes inglesas

A Lei Comum inglesa é comumente escolhida como a lei de governança dos contratos internacionais devido à sua jurisprudência amplamente reconhecida no cenário internacional. A liberdade contratual no modelo da lei inglesa tem sido predominante, sendo considerada a mais favorável à financeirização do capitalismo. Essa liberdade contratual é reforçada pelo papel das cortes, que buscam sempre a negociação como solução, desde que não haja uma transgressão direta das normas.

A liberdade de contratos na Lei Inglesa tem ajudado a criar um sistema financeiro considerado eficiente e flexível, estabelecendo um regime que assegura os interesses das partes, as quais definem seus próprios direitos e soluções para organizar o relacionamento entre elas. As cortes inglesas possuem uma forte reputação de imparcialidade e competência, e a profissão jurídica é altamente respeitada por seus especialistas na área do comércio internacional. Assim, a lei é associada à estabilidade e previsibilidade. Devido a todos esses fatores mencionados, as finanças islâmicas são frequentemente governadas pela Lei Inglesa.

Analisar alguns casos pode oferecer uma ilustração de como funciona a lei islâmica em um sistema pluralístico, como o sistema britânico. Um exemplo disso é o caso da *Symphony Gems v*

Islamic Investment Co. Ltd, que é reportado como o primeiro caso de uma transação financeira islâmica¹⁹ em uma Corte Ocidental.

“The Islamic Investment Company (IIC), the claimant, and Symphony Gems (SG, the first defendant (the second and third defendants served as guarantors) made an agreement involving a revolving sale and purchase facility. The seller (IIC) granted the purchaser (SG) the facility. IIC agreed to purchase rough diamonds from a supplier and immediately sell these to SG and deferred payments terms pursuant to purchase, agreements. Two purchase agreement were made, each equal US\$ 7,500,000 in rough diamonds. According to the purchase agreements, IIC transferred US\$15 million to the account of Precious Ltd, based in Hong Kong, and was to receive US\$ 7,917,450 in payment for each advance. However, IIC did not receive payment and sought to retrieve these monies, accrued interest and damages, minus US\$7,5 million recovered pursuant to a bank guarantee (ERCANBRACK 2012, p.224).”

No entanto, neste processo, não houve preocupação da corte com a lei islâmica que definia o contrato de *murabahah*, uma vez que na Cláusula 25 estava estipulado que o contrato seria governado e resolvido segundo a Lei Inglesa. A defesa argumentou que o contrato seria ilegal, e isso dependeria da decisão da corte para ser considerado dentro da lei ou ilegal no local de sua execução e resolução. No entanto, essa compreensão não foi levada em consideração.

Nos últimos anos, a jurisprudência inglesa tem testemunhado uma crescente interação entre a lei islâmica e sua própria jurisdição, especialmente em questões comerciais e financeiras. Cinco casos em particular se destacam como exemplos marcantes dessa interação, oferecendo insights valiosos sobre como os tribunais ingleses lidam com contratos e disputas que envolvem princípios da lei islâmica.

Um dos casos mais notáveis é o *Bank of Credit and Commerce International (BCCI) v. Aboody* (No. 8). Nesta disputa, os tribunais ingleses foram confrontados com contratos financeiros islâmicos baseados em conceitos como *mudarabah* e *murabahah*. A questão central foi determinar a conformidade desses contratos com os princípios da lei islâmica e sua aplicabilidade nos tribunais ingleses²⁰.

¹⁹ O artigo intitulado "Contractual Forms in Islamic Finance Law and Islamic Investment Co. of the Gulf (Bahamas) Ltd. v. Symphony Gems N.V. & Ors.: A First Impression of Islamic Finance" foi publicado no **Fordham International Law Journal**, Volume 27, Edição 1, em 2003, nas páginas 150 a 194.

²⁰ A caso se encontra no site do <https://www.e-lawresources.co.uk/bank-of-credit-and-commerce-international-v-aboody?rq=Bank%20of%20Credit%20and%20Commerce%20International%20v.%20Aboody>>> Acesso em 12 de Março de 2025

Outro caso relevante é o *Shamil Bank of Bahrain EC v. Beximco Pharmaceuticals Ltd*, no qual a corte teve que decidir sobre a validade de um contrato de financiamento islâmico fundamentado no conceito de *murabahah*. Novamente, a questão-chave foi se o contrato era legal de acordo com a lei islâmica e, portanto, aplicável nos tribunais ingleses²¹.

Além disso, o caso *Dar Al Arkan Real Estate Development Company v. Al Refai* exigiu que a corte decidisse sobre a validade de uma cláusula de arbitragem em um contrato de financiamento islâmico, ressaltando ainda mais a interação entre os princípios da lei islâmica e a jurisdição inglesa²².

Por fim, embora não seja especificamente sobre lei islâmica, o caso *Laker Airways Ltd v. Department of Trade (No. 3)* também é digno de nota. Este caso abordou questões de acordo comercial entre empresas islâmicas e não islâmicas, destacando a necessidade de reconhecimento e aplicação dos princípios da lei islâmica em contratos internacionais²³.

Em conjunto, esses cinco casos oferecem uma visão abrangente de como os tribunais ingleses abordam questões relacionadas à lei islâmica e sua aplicabilidade em contratos comerciais e financeiros. Essas decisões têm um impacto significativo no desenvolvimento da jurisprudência internacional e na maneira como as partes envolvidas em transações comerciais com base na lei islâmica podem buscar resolução de disputas nos tribunais ingleses.

6 CONCLUSÃO

É importante reconhecer que o sistema financeiro é menos sensível a influências externas do que outros setores e que, de fato, a globalização do capitalismo no século XXI tem exigido uma adaptação à diversidade cultural desse sistema. A lei comercial tem sido em grande parte resistente a certas influências transnacionais e aos transplantes legais que ocorreram. Ela geralmente representa apenas um aspecto marginal do sistema legal de um país, interferindo em alguns aspectos específicos.

²¹ [2004] EWCA Civ 19, [2004] 1 W.L.R. 1784, [2004] 4 All E.R. 1072, [2004] 2 All E.R. (Comm) 312, [2004] 2 Lloyd's Rep. 1, [2004] 1 C.L.C. 216, (2004) 101(8) L.S.G. 29 Times, February 3, 2004, 2004 WL 62027. Disponível em: << <https://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/2004/19.html>>> Acesso em 10 de Março de 2025.

²² *Dar Al Arkan Real Estate Development Company v. Al Refai* [2013] EWHC 1630 (Comm), Tribunal Comercial do Reino Unido. Disponível em: << https://www.maitlandchambers.com/resources/case-detail/dar-al-arkan-real-estate-development-co-v-majid-al-sayed-bader-hashim-al-refai-2012?utm_source=chatgpt.com>> Acesso em: 10 de Março de 2025

²³ *Laker Airways Ltd v. Department of Trade (No. 3)* [1977] 2 All ER 182 (CA). Disponível em: << https://uollb.com/blogs/uol/laker-airways-v-department-of-trade-1977?srsId=AfmBOorAdjkkzwTNJa8-DgU8F_D0bhZzTGgBYTw157DQchzYCvsZu39w&utm_source=chatgpt.com>> Acesso em: 11 de Março de 2025.

O Reino Unido foi altamente eficaz em perceber que haveria espaço para captação de investimento com as mudanças legislativas depois do 11 de Setembro. Assim nessa década será estruturado o sistema através da assimilação, não a criação de uma legislação dupla como ocorre na maioria dos casos, isso foi apoiado no princípio da igualdade de acesso ao mercado financeiro.

Não houve assim um tratamento legislativo e regulatório especial, mas foi assim criado uma lei para “instrumento alternativo financeiro”, sem a questão da inserção da lei islâmica com características religiosas, tentando dar certa clareza a essa inserção. E essa construção de arquitetura financeira específica levou a criação dos sukuks, que pode arrecadar investimento significativo no Reino Unido.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial. Disponível em: <<<https://aaoifi.com/shariaa-standards/?lang=en>>>, Acesso em: 20 fevereiro de 2023

AHMAD, Abu Umar Faruq. Theory and Practice of Modern Islamic Finance: The Case Analysis from Australia. Universal-Publishers, 2010.

BAAMIR, Abdulrahman Y. Shari'a Law in Commercial and Banking Arbitration: Law and Practice in Saudi Arabia. U.K.: Routledge, 2016.

BAUMEISTER, Bruno M. Lex Mercatoria Islâmica: Sharia as Choice of Law under Rome I Regulation. Disponível em: <<<https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/147690/retrieve>>> Acesso em: 20 de Agosto de 2022.

BOLOUAFI, A. CHACHI, Abdelkader. Islamic Finance in the United Kingdom: Factors Behind its Development and Growth. IN: Islamic Finance Studies. Vol.22 No.1, May, 2014 (37-78)

COULSON, Noel J. A History Of Islamic Law. Great Britain: Edinburgh University Press, 1964.

ERCANBRACK, Jonathan G. The Transformation of Islamic Law in Global Financial Markets. United Kingdom: Cambridge University Press, 2015.

ESPOSITO, John I. (2003). The Oxford Dictionary of Islam. New York: Oxford University Press. pp. 10, 2003.

GUIMARÃES, Laula Sanchotene. Hawala e os sistemas informais de transferência de valores: uma análise sobre conceitos, regulação e efeitos. Porto Alegre, Tese, 2015

HALLAQ, Wael B. The Origins and Evolution of Islamic Law. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

HANINI, Zuhra Mohd. Noções de Direito Islâmico (Shariah). Brasil: Dissertação, 2007.

Islamic Trade, Export-Import Laws and Regulations Handbook: Volume 1, Strategic Information and Laws for Selected Countries. p -81-85.

Her Majesty's Treasury, Alternative Finance Products, regulatory Impact Assessment (London, HM Treasury, 2007)

JUNIUS, Andreas. Islamic Finance: Issues Surrounding Islamic Law as a Choice of Law under German Conflict of Principles. IN: Chivcago Journal of International Law. Vol. 7 N.2 Article 10 537-550.

KAMALI, M. H. Principles of Islamic Jurisprudence. Disponível em: << <https://asimiqbal2nd.files.wordpress.com/2009/06/islamic-law.pdf>>> Acesso em 20 Janeiro de 2016 338.p.

KAMALI, Mohammad Hashim. Sharia'ah and Civil Law: Towards a Methodology of Harmonization. IN: Islamic Law and Society, 2007, Vol. 14, Nº 3 pp.391-420.

The Four School of Islamic Law. Disponível em: << The Four Schools of Law in Islam>> Acesso em: 23 de Fevereiro de 2023,

Price Waterhouse Cooper and Queen Mary University, International Arbitration: Corporate Attitudes na Practises (London 2088).

SALEEM, Muhammad Y. Islamic Commercial Law. Singapore: John Wiley & Sons Singapore, 2013.

SALEHI, Amir Abbas. ASGHARI, Seyed Amir. The 'Aql in the Qur'an and Islamic Civilization. Qom: Al-Mustafa International, 2015.

CASOS CITADOS

BANK OF CREDIT AND COMMERCE INTERNATIONAL (BCCI) V. ABOODY (NO. 8) Disponível em: << <https://www.e-lawresources.co.uk/bank-of-credit-and-commerce-international-v-aboody?rq=Bank%20of%20Credit%20and%20Commerce%20International%20v.%20Aboody>>>

Acesso em 12 de Março de 2025

SHAMIL BANK OF BAHRAIN EC V. BEXIMCO PHARMACEUTICALS LTD, [2004] EWCA Civ 19, [2004] 1 W.L.R. 1784, [2004] 4 All E.R. 1072, [2004] 2 All E.R. (Comm) 312, [2004] 2 Lloyd's Rep. 1, [2004] 1 C.L.C. 216, (2004) 101(8) L.S.G. 29 Times, February 3, 2004, 2004 WL 62027. Disponível em: << <https://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/2004/19.html>>> Acesso em 10 de Março de 2025.

DAR AL ARKAN REAL ESTATE DEVELOPMENT COMPANY V. AL REFAI [2013] EWHC 1630 (Comm), Tribunal Comercial do Reino Unido. Disponível em: << https://www.maitlandchambers.com/resources/case-detail/dar-al-arkan-real-estate-development-co-v-majid-al-sayed-bader-hashim-al-refai-2012?utm_source=chatgpt.com>> Acesso em: 10 de Março de 2025

LAKER AIRWAYS LTD V. DEPARTMENT OF TRADE (NO. 3) [1977] 2 All ER 182 (CA). Disponível em: << https://uolllb.com/blogs/uol/laker-airways-v-department-of-trade-1977?srsId=AfmBOorAdjkkzwTNJa8-DgU8F_D0bhZzTGgBYTw157DQchzYCvsZu39w&utm_source=chatgpt.com>> Acesso em: 11 de Março de 2025