283602 - Características del comerciante musulmán

Pregunta

¿Cuáles son los principios básicos y límites con relación a hacer negocios? Lo que quiero decir es que ahora tengo competencia, y algunos competidores están constantemente espiando y observando a los demás; algunos aplastan a sus competidores diciendo que no debe haber misericordia alguna en los negocios, o “si no le hago eso, me lo hará a mí”. ¿Qué tengo permitido hacer a mis competidores? Cuando se trata de lidiar con clientes, por ejemplo, con el propósito de que me compren a mí, ¿tengo derecho a pagarles a algunas personas para que alienten a los clientes a adquirir mis productos y que la gente piense que son sólo clientes cuando no lo son, y solo están allí para que la gente conozca lo que ofrezco –sobre lo cual nunca engaño–? ¿Cuáles son las reglas sobre eso? ¿Estoy obligado a informar a mis clientes, por ejemplo, del origen de los componentes de mis productos, lo cual se espera de mí si quiero ser honesto? Es bien conocido que esto es parte de los secretos del negocio. ¿Cómo puedo ser un comerciante honesto a la luz de muchas prácticas dudosas que ocurren al manejarse tanto con clientes como con competidores? ¿Hay algún consejo, con evidencias, que sirva como referencia para un hombre de negocios en el día a día?

Resumen de la respuesta

Las características de un hombre de negocios musulmán son: 1) El comercio no debe distraerlo de recordar a Al-lah; 2) Debe buscar aquello que es lícito; 3) Debe mantenerse alejado de asunto dudosos; 4) Debe esforzarse por ser sincero y honesto, y por temer a Al-lah; 5) No debe descuidar la caridad; 6) Debe ser apacible y flexible; 7) Debe dar facilidad a aquel que está atravesando dificultades y reducir o perdonar su deuda; 8) Se debe alejar de cualquier transacción prohibida.

Respuesta detallada

Alabado sea Dios.

Características del comerciante musulmán

El hombre de negocios debe desarrollar buenas cualidades y buenos modales y actitudes para que Al-lah lo bendiga en su actividad y en su sustento.

Algunas incluyen:

- El comercio no debe distraerlo del recuerdo de Al-lah, Exaltado sea, o de la oración, o de dar lo que corresponde a Al-lah de su riqueza. Al-lah, Exaltado sea, elogia a Sus siervos creyentes que no permiten que los negocios los distraigan de recordarlo y obedecerle, tal como dice (lo que en español se interpreta así): {[En las mezquitas hay] hombres a los que ni los negocios ni las ventas los distraen del recuerdo de Al-lah, la práctica de la oración prescrita y el pago del *zakat*, porque temen el día en que los corazones y las miradas se estremezcan. Al-lah los recompensará de la mejor forma por sus buenas obras, y por Su gracia les multiplicará su recompensa. Al-lah agracia sin medida a quien Él quiere.} [Corán 24:37-38].
- Debe buscar lo permisible y no traer para sí mismo o para su familia lo prohibido. Al-lah, Exaltado sea, dice (lo que en español se interpreta así): {¡Oh, creyentes! No estafen ni usurpen injustamente…} [Corán 4:29].
- Se debe mantener alejado de asuntos dudosos. El *hadiz* dice: "Todo aquel que se guarda de los asuntos dudosos protegerá su compromiso religioso de defectos y protegerá su honor de difamación, pero aquel que cae en lo dudoso caerá en el *haram*" (narrado por Al Bujari, 52; y Muslim, 1599).
- Debe esforzarse por ser sincero, honesto y temer a Al-lah. Hakim Ibn Hizam (que Al-lah esté complacido con él) dijo: "El Mensajero de Al-lah (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: 'Las dos partes de una transacción tienen la opción (de cancelarla) hasta que dejen el lugar. Si son honestos y revelan cualquier defecto, su transacción será bendita; pero si mienten y ocultan defectos, las bendiciones de tal operación serán borradas'" (narrado por Al Bujari, 1973; y Muslim, 1532).

Se narró de parte de Isma'il Ibn 'Ubaid Ibn Rifa'ah, de su padre, de su abuelo, que fue al lugar de

la oración junto al Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él). Vio a la gente comprando y vendiendo, entonces dijo: '¡Oh, mercaderes!'; ellos respondieron al Mensajero de Al-lah (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) con desdén. Él les dijo: 'Ciertamente, los comerciantes serán resucitados en el Día de la Resurrección como malhechores, excepto aquellos que teman a Al-lah y sean sinceros y honestos '" (narrado por At-Tirmidhi, 1210; Ibn Mayah, 2146; clasificado como auténtico por Al-Albani en *Sahih At-Targuib*, 1785).

- No descuidar la caridad. Qais Ibn Abu Garazah (que Al-lah esté complacido con él) dijo: "El Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) solía decir: 'Oh, mercaderes, vender implica charlatanería y juramentos, entonces, mézclenlo con caridad'" (narrado por At-Tirmidhi, 1208; Abu Dawud, 3326; An-Nisa'i, 3797; e Ibn Mayah, 2145; clasificado como auténtico por Al-Albani en *Sahih Abu Dawud*).
- Ser apacible y flexible. Fue narrado de Yabir Ibn 'Abdul-lah (que Al-lah esté complacido con él) que el Mensajero de Al-lah (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: "Que Al-lah tenga misericordia del hombre que es apacible cuando vende, cuando compra y cuando pide un pago" (narrado por Al Bujari, 1970).
- Dar alivio a aquel que está en dificultad, y reducir o perdonar su deuda. Abu'l-Iusr (que Al-lah esté complacido con él) dijo: "El Mensajero de Al-lah (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: 'A aquel que dé alivio a la persona que está en dificultad (financiera) [para saldar una deuda] o se la perdona, Al-lah le dará cobijo en Su sombra'" (narrado por Muslim, 3006).
- Evitar las transacciones prohibidas y las características por las cuales uno pueda ser culpado y que no correspondan a un musulmán, sea comerciante o no, como recurrir al *riba*, participar de transacciones dudosas, las transacciones *'einah* [las cuales implican vender algo para ser pagado más tarde, luego comprarlo por un precio menor a pagarse de inmediato], comerciar con cosas prohibidas, engañar , mentir, etc.
- El hombre de negocios musulmán también debe procurar desarrollar nobles características, como estar de acuerdo con cancelar una venta o compra si el comprador se arrepiente, o ayudar a la gente que lo necesita. Debe amar para su colega comerciante lo que ama para sí mismo, y suplicar mucho por él y por todos sus hermanos musulmanes, pidiendo a Al-lah que

lo que les ha dado sea suficiente para ellos, para que no necesiten de nada prohibido, y pidiendo que Él los haga independientes de todo medio por Su gracia, para que no necesiten de nadie excepto de Él.

- Debe poner su confianza en Al-lah, volviéndose de todo corazón a Su señor, el Creador de las causas y los medios, y Aquel que da provisión a toda la creación.
- Debe alejarse de la codicia, la avaricia, la miseria, el egoísmo, evitar dar menos cantidad, acaparar innecesariamente y otras características negativas, y debe desarrollar atributos nobles, como la sinceridad, el trato amable hacia los demás, amar el bien para la gente, etc.

La competencia debe estar basada en la sinceridad y la hermandad

En cuanto a espiar a otros comerciantes o tener intención de dañar a la competencia, o decir que no debe haber misericordia en los negocios, todo eso está prohibido y no corresponde a un hombre de negocios musulmán. Espiar a los demás es ilícito y dañarlos también. El musulmán debe amar para su hermano lo que ama para sí mismo, y odiar para su hermano lo que odia para sí mismo.

Se narró (de un relato aceptable) que el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: “No debe haber daño ni daño recíproco” (narrado por Ibn Mayah, 2340; clasificado como auténtico por Al-Albani en *Sahih Ibn Mayah*).

Ash-Shawkani (que Al-lah lo tenga en Su misericordia) dijo: “Esto indica que es ilícito causar cualquier tipo de daño. Por lo tanto, es prohibido, a menos que haya algo que indique que está excluido del sentido general del *hadiz*” (*Nail Al Autar,* 5/311).

Al Bujari (13), Muslim (45) y An-Nasa’i (5017) narraron de Anas (que Al-lah esté complacido con él) que el Mensajero de Al-lah (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: “Por Aquel en Cuyas Manos está el alma de Muhammad, ninguno de ustedes cree hasta que ame para su hermano lo que ama para sí mismo del bien”.

Al Hafidh (que Al-lah lo tenga en Su misericordia) dijo: “Al Karmani dijo: ‘Es también parte de la fe odiar para nuestro hermano lo que odiamos para nosotros mismos de los problemas o

dificultades’”.

Tampoco es permisible pensar mal de los musulmanes, entonces, ningún comerciante debe pensar de su competidor: ‘Si no le hago tal o cual cosa, me la hará a mí’. Por el contrario, debe pensar de forma positiva y no responder a cualquier mal trato de la misma forma, sino que debe perdonar y pasarlo por alto, tal como era la actitud del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él).

La competencia entre comerciantes debe ser noble y basada en la sinceridad, la hermandad y el afecto. El hombre de negocios debe hacer lo necesario por prevenir el resentimiento, y debe alejarse de toda mala acción o consumir la riqueza de la gente de forma ilícita, y debe evitar la avaricia, la miseria y la codicia motivada por la ambición desmedida. Debe trabajar en el mercado con base de la oferta y la demanda, y no acaparar productos o dañar a la gente de ninguna manera.

Lidiar con clientes

Al tratar con los clientes lo debemos hacer con honestidad, y no basarnos en el engaño o el daño. El hecho de que usted contrate a personas para que se mezclen con los clientes y les aconsejen que le compren a usted, haciéndose pasar por clientes como ellos, no es lícito, porque eso es engañar o mentir, lo cual está prohibidos en la religión de Al-lah, y porque es lo opuesto a las características que debe tener el hombre de negocios musulmán: la honestidad y la sinceridad.

Lo que parece ser –y Al-lah sabe más– es que esto es una forma de inflar los precios artificialmente, algo que está prohibido.

An-Nawawi (que Al-lah lo tenga en Su misericordia) dijo: “Inflar los precios artificialmente significa incrementar el precio de un ítem que se está subastando en el mercado y cosas similares, no por querer comprarlo, sino para engañar a los demás. Esto es ilícito” (*Riadh As-Salihin*, 174).

Lo que hace el vendedor en este caso no es diferente a inflar los precios artificialmente y engaña a los compradores potenciales.

El comerciante musulmán teme a Al-lah, es sincero la gente, lucha por ser honesto, ofrece productos útiles de buena calidad, y buscar desarrollar nobles características. Esto y actitudes similares atraerá a los clientes y lo beneficiará en los negocios, ya que será conocido en el mercado como una persona honesta y confiable, la gente vendrá a él de todas partes, y Al-lah lo acercará a la gente y decretará que sea aceptado como un hombre de negocios musulmán decente, honesto y confiable, que tiene una buena actitud, trata bien a la gente, es amigable y compasivo.

Informar a los clientes el origen de los productos

Usted no está obligado a revelar a los clientes el origen de sus productos. Si alguien le pregunta por eso, tienes dos opciones: o les dice la verdad, o se disculpas y les dice que no puedes responderle eso. Sin embargo, no es permisible que le diga algo que no sea la verdad.

Referencias de las características del hombre de negocios musulmán

Le recomendamos leer los siguientes libros:

- *Fiqh At-Tayir Al Muslim* del *Sheij* Husam Ad-Din Ibn ‘Affanah.
- *Ma la iasa’ At-Tayir Yahlahu* del Dr. ‘Abdul-lah Al Muslih y el Dr. Salah As-Saui.
- *Ajlaq Al Muslim fit-Tiyarah* del Dr. Nizar Mahmud Qasim Ash-Sheij.

Y Al-lah sabe más.