

## 183100 - ¿Puede un comerciante intermediario cobrar comisión a ambas partes según el Islam?

---

### Pregunta

¿Cuál es la norma sobre cobrar una comisión a ambas partes, o a una sin que la otra sepa?

### Resumen de la respuesta

1. Es permisible cobrar una comisión por actuar como comisionista o intermediario tanto al vendedor como al comprador, o a ambos, siempre y cuando se haga de acuerdo a las condiciones estipuladas o a las costumbres locales.
2. Si el intermediario está trabajando con una de las partes de la transacción, no tiene permitido hacer un trato con la otra para incrementar o bajar el precio.
3. Si el intermediario está trabajando para una de las partes a cambio de una comisión, no tiene por qué informar a la otra parte de eso.

### Respuesta detallada

#### Contenidos

- [¿Pueden cobrar los intermediarios una comisión a ambas partes?](#)
- [¿Puede el intermediario pedir a una de las partes que suba o baje el precio?](#)
- [¿Debería el intermediario informar a la otra parte sobre su comisión?](#)

### ¿Pueden cobrar los intermediarios una comisión a ambas partes?

Es permisible cobrar una comisión al vendedor, al comprador, o a ambas partes por actuar como intermediario o comisionista entre ellas , siempre y cuando se haga de acuerdo a las condiciones estipuladas o a las costumbres locales. Esta es la postura de los *malikis*. Si no hay condiciones estipuladas o alguna costumbre local, entonces, en su opinión [la de los *malikis*] es el vendedor quien debe pagar.

El Dr. ‘Abd Ar-Rahman Ibn Salih Al Atram (que Al-lah lo tenga en Su misericordia), dijo: “Si no hay condiciones preacordadas o uso local, entonces lo que aparenta ser es que la comisión la debe pagar quien designó al intermediario para que actúe como tal. Entonces, si el vendedor lo designó para **vender su producto**, él debe pagar el cargo; y si lo hizo el comprador, este último debe hacerlo. Si lo hicieron ambos, entonces los dos deben pagar la comisión al intermediario” (*Al Wasata At-Tiyariiah*, p. 382. Ver también: *Hashiiat Ad-Dasuqi*, 3/129).

El *Fatawa Al Laynah Ad-Da’imah* (13/129) dice: “Hay mucha disputa sobre cuánto debe cobrar el intermediario. A veces dicen el 2,5%, a veces el 5%. ¿Cuál es la tasa que se debe pagar de acuerdo a la enseñanza islámica? ¿O se acuerda entre el vendedor y el intermediario?”.

Respuesta: “Si hay un acuerdo entre el intermediario, el vendedor, y el comprador de que él (el intermediario) tomará una cierta cantidad del vendedor o del comprador, o de ambos, eso es permisible. No hay porcentaje para la comisión, sino que tiene permitido acordar eso aquel que va a pagarla, pero debe ser dentro de los límites de lo que la gente suele pagar y que sea justo para el comisionista, para compensar su esfuerzo y su mediación al completar la venta entre ambas partes, y no debe ir [el intermediario] en contra de los intereses del vendedor o del comprador cobrando más de lo común” (Bakr Abu Zaid, Salih Al Fawzan, ‘Abd Al ‘Aziz Al Ash-Sheij, ‘Abd Al ‘Aziz Ibn ‘Abdul-lah Ibn Baz).

## **¿Puede el intermediario pedir a una de las partes que suba o baje el precio?**

Si el intermediario está trabajando para una de las partes de la transacción, no tiene permitido hacer un pacto con la otra para que suba o baje el precio, ya que eso engañar o traicionar la confianza, especialmente si él está a cargo de concluir la operación, esto porque actúa como apoderado o delegado, y tal persona debe ser honesta; cualquier ganancia que logre es para quien lo designó para cumplir tal función.

*Matalib Uli An-Nuha* (3/132) dice: “Un regalo que el vendedor le da al intermediario quien compró algo de él [de parte del comprador] se debe considerar como una reducción del precio a su favor. Entonces, tal regalo es parte del trato porque pertenece a quien lo designó como comisionista”.

Si el rol del intermediario se limita a encontrar un vendedor o un comprador, pero no incluye concluir la transacción, y si no se especificó una cantidad específica para el precio –sino que solo se le pidió que busque el mejor precio, ya sea vendiendo o comprando–, entonces, que haga un trato con alguien más aparte de quien lo designó es una forma de engaño o traición.

Sin embargo, algunos de los sabios han descrito tal tarea como actuar de intermediario a cambio de una comisión (ver *Al Wasata At-Tiyariyah* del Dr. ‘Abd Ar-Rahman Ibn Salih Al Atram, p.115).

### **¿Debería el intermediario informar a la otra parte sobre su comisión?**

Si el intermediario trabaja para una de las partes de la transacción a cambio de una comisión, no tiene por qué informa a la otra sobre ello, incluso si estuviera la comisión incluida en el precio, siempre y cuando esa añadidura al precio no sea tan excesiva que termine siendo injusta para el comprador, en cuyo caso no está permitido.

Por lo tanto, si el vendedor dice: “Vende esto por cien y te llevarás diez”, y el precio de mercado del ítem es noventa, el intermediario no tiene que informar al comprador sobre la comisión, siempre y cuando el comprador esté de acuerdo con el precio y no haya engaño o traición.

Un grupo de eruditos declararon que la comisión del intermediario es uno de los gastos que se pueden agregar al precio cuando se vende por lucro, siempre que sea honesto cuando informa al comprador sobre el precio original. Por consiguiente, es más apropiado añadirlo al precio en operaciones en las cuales hay mucho regateo y en las cuales no es necesario revelar el precio original.

Al Kasani (que Al-lah lo tenga en Su misericordia) dijo, al hablar sobre las ventas por lucro: “No hay nada malo con añadir al precio la comisión del batanero, tintorero, lavadero, sastre, costurero, comisionista, pastor; o alguna renta, costo de alimentar o vestir a los trabajadores y lo que necesiten que sea razonable, incluida la comida para animales, teniendo en cuenta las costumbres; porque es tradición de los mercaderes considerar todo eso como parte de su capital” (*Bada’i As-Sana’i*, 5/223).

Le preguntaron al *Sheij* Jalid Al Mushaiqi (que Al-lah lo preserve): “Tengo un emprendimiento de intermediación en uno de los países del Medio Oriente; actuamos como comisionistas entre el vendedor y el comprador. El comprador puede ser de cualquier país, y yo lo ayudo a comprar y transportar. A cambio de eso, acordamos una comisión. ¿Es esto permitido o prohibido? ¿Qué pasa si recibo una comisión de intermediación de parte de la fábrica luego de haber acordado el trato y de que el comprador haya mostrado su conformidad, pero esa comisión es sin su conocimiento? Que Al-lah lo recompense con el bien”.

Él respondió: “Alabado sea Al-lah, todas las bendiciones sean con el Mensajero de Al-lah. Procediendo: Todo lo que recibas de comisión es un pago por actuar como intermediario, y eso está permitido en principio, porque Al-lah, Glorificado y Exaltado sea, dice (lo que en español se interpreta así): {¡Oh, creyentes! Cumplan con sus compromisos} [Corán 5:1]; {Al-lah permitió el comercio y prohibió la usura} [Corán 2:275].

Además, el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) dijo: “El musulmán está comprometido a las condiciones estipuladas” (narrado por At-Tirmidhi, 1352; Abu Dawud, 3594, y otros de parte de ‘Amr Ibn ‘Awf Al Muzani, que Al-lah esté complacido con él). Pero si hay alguna reserva en relación a la *Shari’ah*, como si el trato fuera en contra del sistema impuesto por la gente del lugar, o si fuera contra las condiciones acordadas entre el vendedor y el comprador, etc. [en ese caso no es permisible]. El punto es que, si hay algo contrario a lo que conocen las dos partes, o a lo que acordaron, o a los usos y costumbres del país, por lo cual el intermediario no tiene derecho a recibir comisión alguna de la fábrica si ya lo hace por parte del comprador, etc., entonces eso no está permitido. Pero si no ocurre nada de eso, en principio no habría problema” (*Fatawa Al Islam Al Iaum*).

Debe hacerse una excepción en el caso de que el comprador o alguna otra parte se vea perjudicada si la comisión del intermediario es muy alta o si ha diseñado el contrato para favorecerse a sí mismo.

Le preguntaron al *Sheij* Muhammad Ibn Muhammad Al Mujtar Ash-Shinqiti (que Al-lah lo preserve): “Hay alguien que quiere vender tierra por cien, y alguien le dice: ‘Te la venderé por ciento veinte, y le diré al comprador que el dueño quiere ciento veinte’. Se concluye la

transacción y el intermediario le da al vendedor cien y se queda con veinte, además del porcentaje de comisión que logra del comprador. ¿Es esto válido? Que Al-lah lo recompense”.

Él respondió: “Aquí hay más de un asunto. Primero, en relación al verdadero dueño de la tierra, si él te dice: ‘Véndela por cien, debes tomar en cuenta los derechos de tus hermanos en la fe, especialmente si te das cuenta de que necesitan esa tierra y la gente que la comprará no tiene mucho dinero. Debes entonces temer a Al-lah, ya que eso es parte de ser sincero con los musulmanes en general.

El individuo no debe ser codicioso o avaro, y no debe ignorar los derechos y necesidades de sus hermanos en la fe. Si alguien le hiciera eso a él, no le gustaría, y el musulmán debe desear para sus hermanos lo que desea para sí mismo, y odiar para ellos lo que odia para sí mismo. Entonces, no debe buscar mucha ganancia cuando puede vender por menos...

... Lo mejor para él sería temer a Al-lah en relación a sus hermanos en la fe y no sacar ganancia personal a costas de causar un daño a la gente” (*Sharh Zad Al Mustaqni*’).

Es mejor que se excuse de actuar como intermediario si el comprador es un amigo o pariente al que estima, porque si este último no está al tanto de que él (el intermediario) actúa como tal y cobra una comisión por ello, si alaba el producto y lo ofrece es una forma de engaño.

Le preguntaron al Dr. Salah As-Saui (que Al-lah lo preserve): “He recibido una suma de dinero [por actuar como comisionista] sin conocimiento del comprador. ¿Es esto lícito o ilícito?”.

Respondió: “La paz y las bendiciones sean con el Mensajero de Al-lah, y con su familia y Compañeros, y con aquellos que lo sigan. Procediendo: El principio básico en relación a la comisión de un intermediario es que es permitida si el contrato que está intentando realizar es permisible. Pero lo que preguntas varía de acuerdo con la situación. Si el comprador espera que hagas tal labor voluntariamente, sin recibir nada a cambio, dada la relación cercana entre ambos, entonces no debes cobrarle esa comisión ya que no lo espera de ti. Pero si ese no es el caso, la comisión es válida. Y Al-lah, Exaltado sea, sabe más”.

Para más detalles, por favor, consulte esta categoría: [Empleo a cambio de un salario](#).

Y Al-lah sabe más.