

TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD

Por:

Ayatola Dr. Muhammad Husain Beheshtí

Ayatola Dr. Muhammad Yauád Bahonar

TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD

El propietario de una cosa tiene derecho de transferirla a otro. En ciertos casos esta transferencia en vez de ser voluntaria es forzada.

Una transferencia voluntaria tiene lugar por medio de una transacción y una transferencia forzosa se da en el caso de una herencia.

Transacciones.

Hay muchos tipos de transacciones, las cuales dependen del propósito y en distintos sistemas económicos toman formas diferentes. Cada transacción tiene sus propias normas. En este libro mencionamos algunas de las formas más comunes de transacción.

(1) Venta: Significa la transferencia de una mercancía determinada en cambio por otra o dinero, como ser la venta de una casa. En transacciones financieras y otras similares un tipo de dinero es cambiado por otro tipo de dinero.

(2) Regalos: Significa la transferencia de una propiedad o suma de dinero a otro como un obsequio, que puede ser hecho sin ningún tipo de compensación o acompañado de la aceptación de un regalo de la otra parte.

(3) Empréstito: Significa la transferencia de una propiedad o una suma de dinero con la condición que su equivalente será retornado después de la expiración de un plazo fijado.

(4) Hipoteca: Significa preñar o hipotecar una cosa que pasa del propietario a un acreedor suyo por la deuda que tenga, con la promesa que le será devuelto al pago de la deuda. Si el deudor no puede pagar la deuda el acreedor puede vender la propiedad del caso para satisfacer su deuda de acuerdo con las normas de venta vigentes, pasando el excedente del monto de la deuda, si lo hubiese, al dueño de la propiedad hipotecada.

(5) Arriendo o alquiler: Significa transferir el derecho de utilización y beneficio de algo (no su apropiación) por un período fijado en función de una renta o alquiler determinado, como ser el alquiler de una casa, un avión, un auto, etc.

(6) Préstamo: Significa que una persona pasa a otra algo, entendiéndose que la última debería usarla gratis y devolverla luego. Por ejemplo, el prestar un vehículo a alguien para que vaya hasta cierto lugar devolviéndolo cuando regresa. Hay dos maneras de realizar este tipo de transacción. Ya sea estipulando que si el vehículo sufre algún daño el que lo tomó prestado es responsable o sin este requisito. En el primer caso el que toma prestado tendrá que pagar cualquier pérdida o daño, no así en el segundo caso.

(7) Garantía: Significa hacerse responsable del pago de una deuda tomada por otra persona. En este caso si el deudor no cumple con la obligación el garante está obligado al pago. Esta es una de las formas más antiguas de seguro. La mayoría de las actuales formas de seguros son también un tipo de garantía desarrollada de acuerdo a las necesidades modernas.

Las formas de seguro que no se incluyen en esta categoría de garantía se pueden considerar como formas nuevas e independientes de la transacción. Serán regidas por las leyes generales islámicas respecto a las transacciones y contratos.

Normas generales de las transacciones.

En todas las transacciones deben ser observadas las siguientes normas:

(1) Las dos partes que intervienen en la transacción deben ser adultas
(2) Además de ser adultas deben ser maduras, es decir, dentro de los límites normales deben ser capaces de comprender la naturaleza de la transacción. Una transacción efectuada por un demente o un idiota que no tenga suficiente juicio o comprensión no tiene valor legal.

(3) La transacción debe ser efectuada voluntariamente. Si se la efectúa bajo coacción no tendrá valor legal.

(4) Una persona que realice un contrato no debe estar inhibida e impedida de disponer de la propiedad. Las autoridades competentes pueden librar una orden de prohibición o interdicción, impidiendo toda enajenación por un insolvente

(5) Las dos partes deberían tener un conocimiento adecuado de la materia en transacción, en lo que hace a su cantidad Y principales características, como su color, forma, diseño, ubicación, método de uso, etc. No debería existir ninguna ambigüedad que pueda causar algún tipo de disputa a posteriori.

Si las partes en cuestión deciden efectuar una transacción sin ser meticulosos acerca de los detalles de la materia del caso, el trato debería basarse en un compromiso que indique si reconoce o no indemnización.

(6) La transacción que está siendo formalizada no debería ser una ayuda para el pecado, la injusticia o la corrupción. Como norma, no debe involucrar la violación de ninguna ley en firme.

(7) Toda transacción debería ser clara y libre de todo tipo de fraude y engaño. Un proveedor no debería temer para nada que mercaderías en mal estado le fuesen

entregadas o que sea sobrecargado de algún producto. Tales sospechas y falta de confianza son la fuente de muchas amarguras en la vida social.

Se relata que el Imam 'Alí ha dicho: "Dios ama al profesional honesto."

En el curso de una larga tradición se ha informado que el santo Profeta ha dicho: "Quien engaña a la gente en las transacciones no es musulmán."

Se relata que el Imam Ya'far Al-Sadiq (P) ha dicho: "El santo Profeta prohibió la adulteración de la leche por medio de su venta mezclada con agua."

Se relata que Hisham ibn Hakam ha dicho: "Yo estaba vendiendo ropa de sabiri (un tipo de ropa fina, cuya calidad es difícil de distinguir en la oscuridad) en la penumbra. El Imam Musa Al-Kazim (P) pasaba por allí montado a caballo. Se volvió hacia mí y me dijo: Hisham, vender algo en la penumbra es un tipo de fraude, lo cual está prohibido."

Dijo el Imam Ya'far Al-Sadiq (P): "Está prohibido engañar a una persona que por confiar en uno no estudia meticulosamente todos los aspectos de una transacción."

Diferentes tipos de venta.

Hay cuatro tipos de ventas en el momento del trato o a posteriori:

(1) Contado. Tanto la mercadería como el precio están expuestos y se hace el pago en el momento de la transacción.

(2) Crédito. La mercadería es entregada al comprador al hacer la transacción pero éste paga su precio a posteriori.

(3) Venta adelantada. En el momento de la transacción el comprador no retira la mercadería pero su valor es pagado al contado.

(4) Especulación. No está presente la mercadería y tampoco se paga su valor al contado. Este tipo de venta especulativa es inválido en el Islam y no tiene efecto legal. Este tipo de venta que actualmente es considerado normal en muchos casos, agrega un recargo extra al consumidor sin que el productor original gane nada por el incremento en los precios, que suben innecesariamente por la intervención adicional de intermediarios.

La venta especulativa, y como norma cualquier venta antes de que el adquirente tome posesión de la mercadería, es una de las principales causas de la desviación del comercio de su curso normal. Como ya dijimos, el verdadero rol del mercader es encarar la distribución de las mercancías y ganar un beneficio razonable en consideración a su trabajo. Pero en el caso de la transacción especulativa en realidad no hay un dar y tomar y por lo tanto no es una cuestión de distribución. El trato es solamente verbal o a lo sumo simplemente por escrito. Su reconocimiento oficial significa que un comprador, sin ningún tipo de control, compra mercaderías en el aire y luego las vende con un beneficio. El comprador siguiente también hace lo mismo, y obtiene un nuevo beneficio sin llevar a cabo el

menor trabajo de distribución. El único efecto de tal transacción es el aumento innecesario de intermediarios y sus comisiones, lo que conduce a un falso aumento de los precios. No solamente no son beneficiados el real productos y comprador por esos aumentos, sino que tienen que soportar un recargo extra como consumidores.

Un cuidadoso estudio de las tradiciones islámicas mostrará que en el Islam se le ha dado una atención especial a esta desviación económica. Ya hemos citado un dicho del Imam Al-Kazim (P) respecto a la venta de las mercancías antes de posesionarse de las mismas.

Necesidad del conocimiento de las leyes del comercio.

Cualquiera que quiera iniciar algún tipo de empresa debería antes que nada estar versado en las leyes religiosas del comercio de modo que no se vea envuelto en actividades ilícitas y no tenga temor de perjudicar a la sociedad.

Se ha relatado que el Imam 'Alí ha dicho en muchas ocasiones: "Primero la ley, después el negocio."

Algunas de las recomendaciones hechas por el Islam en este sentido son las siguientes:

– No debería haber ninguna diferencia en el precio de una misma mercancía ofrecida a distintos compradores.

– El vendedor no debería ser rudo ni grosero con los clientes mientras trata un negocio.

– No debería vacilar en lo posible en aceptar la devolución de un artículo vendido.

Hay una tradición que dice: "En el Día del Juicio Dios perdonará los errores de la persona que aceptó la devolución de una venta hecha a un musulmán."

Debería abstenerse de renegar aunque lo pactado no sea válido. Debería indicar que una mercadería es defectuosa, si lo fuese. No debería alabar demasiado sus productos. El comprador tampoco debería desacreditarlos.

Debe abstenerse de vender clandestinamente de manera estricta y considerar esto como una falta grave.

Debería tener siempre presente que el Corán dice en este sentido:

"¡Guay de los defraudadores!, que, cuando piden a otros la medida, la exigen exacta, pero que, cuando ellos miden o pesan para otros, dan menos de lo debido. ¿No cuentan con ser resucitados un día terrible, el día que comparezcan los hombres ante el Señor del universo?" (83: 1-6)

Se puede señalar que el dar menos de la medida no debería ser considerado como propio solamente del comercio. Tiene un significado mucho más amplio. En cada estadio de la vida social uno debería obrar hacia los demás como se espera

que los demás se comporten con uno. No sólo da menos en la medida aquel que hace trampa en la pesada con la balanza.

Revocación de un contrato.

Las partes que intervienen en un contrato de compra-venta tienen derecho a revocarlo por una serie de causas:

(1) En el caso de animales, dentro de los tres días, período durante el cual deben quedar en regla todas las características de los mismos.

(2) Antes que las partes dejen el lugar donde el contrato fue hecho.

(3) Si se descubre que alguna de las partes ha estado equivocada de una manera muy apreciable.

(4) Si el adquirente de un artículo descubre a posteriori un defecto en el mismo.

(5) Si el adquirente demora indebidamente el pago.

(6) Si el vendedor se demora en la entrega del artículo vendido.

(7) De conformidad a alguna opción estipulada en el contrato por una o ambas partes.

La herencia.

Es el mejor ejemplo conocido de transferencia forzosa de propiedad de una persona a otros individuos.

En general la herencia tiene una base natural. ¿Cuál es el incentivo natural para realizar un esfuerzo económico? Normalmente el principal motivo de cualquier persona es cubrir sus propias necesidades económicas y las de la familia.

No cabe duda que no es el único motivo que mueve a la actividad económica, pero no se puede negar que es el motivo más común y natural.

Como señalamos en el curso de nuestra exposición sobre la familia, uno de los vínculos más fuertes es el económico y la mutua responsabilidad de sus miembros de atender las necesidades de los otros. Como es raro que en el momento de morir una persona no tenga siquiera una ropa en buen estado o un dormitorio, aunque sea modesto, automáticamente se presenta la cuestión de qué se debería hacer con las pertenencias del difunto, por mínimas que fueran.

La respuesta más natural a esta cuestión es que deberían ser destinadas al mismo uso que tenían durante la vida del fallecido, es decir, cubrir las necesidades de su familia y parientes cercanos.

Si una persona al morir no tiene pariente alguno y no deja sucesor estipulado en un testamento, la propiedad de la misma, cualquiera fuese, debe pasar a la sociedad en la que ha vivido y por lo tanto se da a "Bait-ul-Mal" (el tesoro público).

Se puede señalar que en el Islam el reconocimiento oficial de la transferencia natural de la propiedad de un difunto a sus parientes no implica de ninguna

manera que la acumulación de riqueza para los herederos debería transformarse en un objetivo económico de la persona.

Hay muchos versículos del Corán y un gran número de tradiciones que enfatizan que el producto del trabajo del hombre es un medio para satisfacer sus necesidades, las de su familia y la sociedad, y no para ser acumulado para servir como un tesoro valioso a él, su mujer, hijos y parientes cercanos. Nos proponemos citar algunos versículos y tradiciones como ejemplo, en tanto estudiamos la cuestión de la acumulación de riqueza.

Reparto de la herencia.

Todo lo que es dejado por una persona al morir tiene que ir a sus parientes cercanos. Pero, ¿cómo?

Hay diferentes métodos para este reparto o división bajo distintos sistemas económicos. El Islam tiene su propio método, que se puede resumir como sigue. De acuerdo a la ley islámica de herencia los parientes son divididos en las siguientes categorías:

- (1) Marido y esposa.
- (2) Padres, hijos y nietos.
- (3) Abuelos, hermanos y sobrinos.
- (4) Tíos paternos, tíos maternos y primos.

(5) Aquellos con los que el difunto entró en acuerdos contractuales por los que debería pagar alguna carga o compensación de la que sería responsable.

El marido o la mujer heredan uno del otro en todas las circunstancias. Pero en los demás casos se observa una orden de sucesión. Además de al marido o mujer, la propiedad de un difunto pasa primero a su padre, madre, hijos y nietos. Si no tiene padre, madre, hijos o nietos, se pasa a la siguiente categoría, es decir, abuelos, hermanos, o sobrinos. Si tampoco hay nadie en esta categoría, pasa a la siguiente, es decir, tíos y primos, etc.

La parte de cada heredero es fijada por el Islam de acuerdo a un esquema regular. Para conocer los detalles del caso deben consultarse las obras de jurisprudencia islámica.

Fuente: libro INTRODUCCION A LA COSMOVISION DEL ISLAM
Editorial Elhame Shargh
Fundación Cultural Oriente

Todos derechos reservados.
Se permite copiar citando la referencia.
www.islamoriente.com
Fundación Cultural Oriente