## 259320 - Él vende un ítem que no es suyo y le pide al distribuidor que se lo envíe directamente al cliente

### Pregunta

El concepto es que cuando un cliente hace una compra en una tienda online, paga con un sistema de procesamiento que le da la opción de usar una tarjeta o cuenta bancaria. Ese sistema recibe el dinero y toma una comisión de tipo el 2% por la transacción, luego (el sistema en mi página *web*) envía la orden automáticamente al distribuidor para que la procese. Hay dos opciones para lidiar con ese distribuidor: 1) depositar previamente el dinero en su cuenta para que cuando se haga una compra simplemente empaque y envíe el producto al cliente; 2) que envíe el producto al cliente una vez que se realizó la orden, y luego me permita pagarle posteriormente. El envío toma aproximadamente 1-3 días. Más tarde tendré que retirar el dinero del procesador de pagos para recuperar el dinero que pagó el cliente. Otra opción para que pague el cliente es darle la posibilidad de facturarle en el procesador de pagos en vez de solo pagos con tarjeta o bancarios. Sin embargo, la factura crea un contrato entre el cliente y el procesador de pagos para que el primero [el cliente] pueda pagar dentro de los 14 días o en cuotas, pero las cuotas implicarían *riba* entre las dos partes, dependiendo del contrato. El procesador de pagos me da el dinero por completo a pesar de que el cliente no ha completado el pago a él. En todos los casos, los productos son enviados directamente al cliente por el distribuidor al hacer la compra en mi tienda online. ¿Es lícito este tipo de negocio?

### Respuesta detallada

Alabado sea Dios.

Según lo que entendemos de la pregunta, hay cuatro partes en esta transacción:

1. El comprador

2. Tu sitio *web*

3. El distribuidor

4. El procesador de pagos

Por consiguiente, decimos:

Primero, es lícito que el comprador pague el precio a través del procesador de pagos y este último le cobre un 2% de cada transacción. Eso es actuar como delegado a cambio de una comisión, y no hay nada malo con ello.

Segundo, no es permisible vender un ítem antes de tomar posesión del mismo y moverlo desde el lugar del distribuidor, debido al relato narrado por An-Nasa'i (4613), Abu Dawud (3503) y At-Tirmidhi (1232) de parte de Hakim Ibn Hizam, quien dijo: "Le pregunté al Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él): 'Oh, Mensajero de Al-lah, puede que venga a mí un hombre que quiera comprarme algo que no poseo, entonces, se lo vendo y luego lo compro en el mercado para él'. Él respondió: 'No vendas aquello que no posees'" (clasificado como *sahih* por Al Albani en *Sahih An-Nasa'i*).

Ad-Daraqutni y Abu Dawud (3499) narraron de Zaid Ibn Zabit que el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él) prohibió la venta de bienes aún no recibidos por los comerciantes. El *hadiz* fue clasificado como *sahih* por Al Albani en *Sahih Abi Dawud*.

Las formas de resolver esto son las siguientes:

1. Simplemente prométale al cliente que usted adquirirá el ítem y tome posesión de él, luego véndaselo. Una vez que lo haya hecho, haga la transacción y envíeselo.

2. Es permisible que usted actúe como agente en nombre del distribuidor, vendiendo el producto por él [el distribuidor] a cambio de una comisión, o actuar en representación del comprador, comprando el producto para él al precio común y acordando una comisión con él a cambio.

3. Hay otro método lícito, que es la transacción *salam*. Esto significa vender al cliente un ítem

claramente descrito y definido de forma que no haya causa de disputa, el cual usted se compromete a entregarle en un tiempo específico, con la condición de que recibirá su dinero cuando se cierre el contrato, incluso si él le deposita en su cuenta bancaria, porque es lo mismo que recibir el dinero en la mano en términos legales. No es correcto que el dinero permanezca en poder del procesador de pagos.

Hemos explicado estas tres opciones en la respuesta a la pregunta número 292328.

Así, usted sabrá que el problema se da al no tener el artículo en su poder antes de venderlo al cliente.

Esto se puede resolver de una de las maneras mencionadas arriba, pero la primera no es aplicable en su caso, porque usted no tomará posesión del producto del distribuidor antes de venderlo.

Actuar como representante a cambio de una comisión es válido en este caso, si el distribuidor está de acuerdo y lo considera como su agente, a cambio de que le pague una comisión. En ese caso, no es válido que usted deposite dinero en su cuenta antes de tiempo porque usted es su agente y actúa por él; no le está comprando nada.

Pero la segunda forma que usted menciona es válida, en la cual retira el dinero del comprador del procesador de pagos y se lo envía al distribuidor, en cuyo caso estás actuando como agente, ya sea para el vendedor –vendiendo y recibiendo el precio del producto– o para el comprador –comprando por él y pagando en su nombre–. Pero eso con la condición de que haya un acuerdo entre usted y la otra parte que lo nombrará su agente, y deben acordar sus honorarios por actuar como tal.

En cuanto a la transacción *salam*, no es válida en su caso porque la condición para que sea lícita es que usted tome el pago completo al momento de diseñar el contrato y los fondos no deben permanecer con el procesador de pagos.

En conclusión, mientras no usted no tome posesión del ítem y no pueda tenerlo antes de venderlo, o recibir el pago completo del comprador, entonces solo puede actuar como agente para el

distribuidor.

Segundo, lo que ha mencionado sobre el pago a plazos por parte del cliente a través del procesador de pagos no es permisible, pues implica *riba* como ha mencionado, porque si el que proporciona el dinero paga el precio en nombre del comprador, y luego pide al comprador que pague más, entonces eso es riba.

Lo que sí es permisible es que el cliente le dé el dinero al agente para que se lo envíe al vendedor a cambio de una comisión; en ese caso estaría actuando como representante a cambio del pago de un servicio, como se mencionó antes.

Y Al-lah sabe más.