283602 - Características de um empresário muçulmano

Pergunta

Quais são os princípios básicos e os limites em relação à realização de negócios? O que quero dizer é que agora tenho concorrentes, e alguns espionam constantemente os outros, e esmagam seus concorrentes alegando que não há piedade nos negócios ou “se eu não fizer isso com ele, ele fará isso comigo.” O que posso fazer com meus concorrentes? Quando se trata de clientes, por exemplo, com o propósito de incentivá-los a comprar de mim, tenho o direito de trazer alguns indivíduos e pagá-los para aconselhar meus clientes a comprarem meus produtos? As pessoas pensam que eles são apenas clientes, mas não são; eles estão lá apenas com o propósito de induzir as pessoas a conhecerem meus produtos, sobre os quais eu nunca trapacearia – qual é a regra sobre isso? Sou obrigado, por exemplo, a informar os meus clientes sobre as fontes dos componentes dos meus produtos? O que é esperado como parte da honestidade? É bem sabido que isto se enquadra na categoria de segredos comerciais. Como posso ser um empresário honesto diante das muitas práticas duvidosas que ocorrem ao lidar com pessoas, tanto clientes quanto concorrentes? Existe alguma assessoria, com fontes de informação, que possa servir de referência para o dia a dia do empresário?

Resumo da Resposta

As características de um empresário muçulmano são: 1- O comércio não deve distraí-lo da lembrança de Allah; 2- Deve buscar o que é permitido; 3 – Deve manter-se afastado de assuntos duvidosos; 4- Deve se esforçar para ser sincero e honesto e temer a Allah; 5- Não deve negligenciar a caridade; 6- Deve ser tolerante e tranquilo; 7- Deve dar trégua a quem está em dificuldade e reduzir ou atenuar a sua dívida; 8- Deve ficar longe de transações proibidas.

Resposta detalhada

Todos os louvores são para Allah.

Características de um empresário muçulmano

O empresário deve desenvolver uma série de boas características e boas maneiras e atitudes, para que Allah o abençoe nos seus negócios e na sua provisão.

Essas características incluem o seguinte:

- O comércio não deve distraí-lo da lembrança de Allah, Exaltado seja, ou da oração, ou de dar de sua riqueza o que é devido a Allah. Allah, Exaltado seja, elogia Seus servos crentes que não permitem que seus negócios os distraiam de adorá-Lo e obedecê-Lo, como Ele diz (interpretação do significado):

"Homens, a quem não entretém nem comércio nem venda da lembrança de Allah e do cumprimento da oração e da concessão de az-zakah- eles temem um dia, em que os corações e as vistas serão transtornados. Para que Allah os recompense com algo melhor que aquilo que fizeram, e lhes acrescente algo de Seu favor. E Allah dá sustento, sem conta, a quem quer." [An-Nur 24:37, 38]

- Deve buscar aquilo que é permitido e não trazer para si ou para sua família nada que seja proibido. Allah, Exaltado seja, diz (interpretação do significado):

"Ó vós que credes! Não devoreis, ilicitamente, vossas riquezas..." [An-Nissa' 4:29]

- Deve se manter afastado de assuntos duvidosos. No Hadith é dito: "Quem se protege contra questões duvidosas protegerá o seu compromisso religioso das deficiências e protegerá a sua honra da calúnia, mas quem cair naquilo que é duvidoso, cairá naquilo que é haram." (Narrado por Al-Bukhari, 52 e Muslim, 1599)
- Deve se esforçar para ser sincero e honesto e temer a Allah. Hakim ibn Hizam (que Allah esteja satisfeito com ele) disse: O Mensageiro de Allah (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele) disse: "As duas partes de uma transação têm a opção (de cancelá-la) até que se separem. Se forem honestos e revelarem quaisquer defeitos, a transação será abençoada para eles, mas se mentirem e ocultarem defeitos, a bênção da sua transação

será apagada.” (Narrado por Al-Bukhari, 1973 e Muslim, 1532)

Foi narrado por Ismail ibn ‘Ubaid ibn Rifa’ah, através de seu pai, e de seu avô, que saiu para o local de oração com o Profeta (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele). Ele viu as pessoas comprando e vendendo, então disse: “Ó comerciantes!” Eles responderam ao Mensageiro de Allah (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele), olhando para cima e esticando o pescoço para vê-lo. Ele disse: “Em verdade, os mercadores serão elevados no Dia da Ressurreição como malfeitores, à parte daqueles que temem a Allah e são sinceros e honestos.” (Narrado por At-Tirmidhi, 1210 e Ibn Majah, 2146; classificado como autêntico por Al-Albani em *Sahih At-Targhib*, 1785)

- Não deve negligenciar a caridade. Qais ibn Abu Gharazah (que Allah esteja satisfeito com ele) disse: O Profeta (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele) costumava dizer: “Ó comerciantes, vender envolve conversa fiada e juramentos, então mesclai isso com caridade.” (Narrado por At-Tirmidhi, 1208, Abu Dawud, 3326, An-Nassa’i, 3797, e Ibn Majah, 2145; classificado como autêntico por Al-Albani em *Sahih Abu Dawud*)
- Ser tolerante e tranquilo. Foi narrado por Jabir ibn ‘Abdullah (que Allah esteja satisfeito com ele) que o Mensageiro de Allah (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele) disse: “Que Allah tenha misericórdia de um homem que é tranquilo quando vende, quando compra e quando cobra o pagamento.” (Narrado por Al-Bukhari, 1970)
- Dar trégua a quem está em dificuldade e reduzir ou renunciar à dívida. Abu’l-Yusr (que Allah esteja satisfeito com ele) disse: O Mensageiro de Allah (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele) disse: “Quem dá trégua a alguém que está em dificuldades (financeiras) para pagar (uma dívida) ou renuncia a esta, Allah o protegerá à Sua sombra.” (Narrado por Muslim, 3006)
- Evitar transações proibidas e características reprováveis que não são próprias de um muçulmano, seja ele empresário ou não. Tal como lidar com Riba, envolver-se em transações ambíguas, transações ‘Inah [que envolvem a venda de algo por um valor a ser pago posteriormente e, em seguida, comprá-lo de volta por um preço mais baixo a ser pago imediatamente], negociar coisas proibidas, enganar, mentir, trapacear e assim por diante.

- O empresário muçulmano também deve se empenhar em desenvolver características nobres, como concordar em cancelar uma venda ou compra se o comprador se arrepender, ou ajudar alguém que esteja necessitado. Ele deve amar para seus colegas empresários o que ele ama para si mesmo, e oferecer muitas súplicas por eles e por seus companheiros muçulmanos, pedindo a Allah que os satisfaça com aquilo que Ele permitiu, para que não sintam necessidade daquilo que Ele proibiu, e, também, pedindo a Ele que os torne autossuficientes através de Sua graça, para que não precisem de ninguém, exceto d'Ele.
- Deve confiar plenamente em Allah, voltando-se de todo o coração para o seu Senhor, o Criador dos meios e das causas, e Aquele que concede provisão a toda a criação.
- E deve se manter afastado da ganância, da avareza, da mesquinhez, da mesquinharia, da falta de moderação, do entesouramento e de outras características reprováveis. Também deve procurar desenvolver seus opostos, características nobres e boas, como sinceridade, tratamento gentil com os outros, amor pelo bem às pessoas, generosidade e assim por diante.

A competição deve ser baseada na sinceridade e na fraternidade

No que diz respeito à espionagem de outros empresários, com a intenção de prejudicar os concorrentes e afirmação de que não há piedade nos negócios, tudo isso é proibido e não é adequado a um empresário muçulmano. Espionar pessoas é proibido e é proibida a intenção de causar danos a outro muçulmano. O muçulmano deve amar para o seu irmão o que ele ama para si mesmo, e odiar para ele o que ele odeia para si mesmo.

É narrado com autenticidade que o Profeta (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele) disse: "Não deve haver dano nem dano recíproco." (Narrado por Ibn Majah, 2340; classificado como autêntico por Al-Albani em *Sahih Ibn Majah*)

Ash-Shawkani (que Allah tenha misericórdia dele) disse:

Isso indica que é proibido causar qualquer tipo de dano. Portanto, não é permitido causar prejuízo de qualquer forma, a menos que haja evidências que indiquem que algo está excluído do

significado geral deste Hadith." (*Nail Al-Awtar* 5/311)

Al-Bukhari (13), Muslim (45) e An-Nassa'i (5017) narraram de Annas (que Allah esteja satisfeito com ele) que o Mensageiro de Allah (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele) disse: "Por Aquele em Cujas mãos está a alma de Muhammad, nenhum de vós realmente crê até que ame para seu irmão o que ama para si mesmo quanto ao bem."

Al-Hafidh (que Allah tenha misericórdia dele) disse:

"Al-Karmani disse: Também faz parte da fé odiar para o irmão o que se odeia para si quanto a problemas e dificuldades."

Também não é permitido pensar mal dos muçulmanos. Portanto, nenhum empresário deveria dizer sobre seu colega de negócios: "Se eu não fizer isso ou aquilo com ele, ele fará comigo". Em vez disso, ele deve pensar positivamente sobre o colega, e não responder ao mau tratamento da mesma maneira, mas perdoar e ignorar, como foi a atitude do Profeta (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele).

A competição entre empresários deve ser nobre e baseada na sinceridade, na fraternidade e no amor. O empresário deve tomar medidas para evitar desenvolver rancores e abster-se de cometer erros e consumir ilegalmente a riqueza das pessoas, e deve evitar a mesquinharia e cobiça que se baseiam na avareza e na ganância. Ele deve interagir com o mercado baseando-se na oferta e procura, e não acumular produtos ou prejudicar alguém de qualquer forma.

Lidando com clientes

O trato com os clientes deve se basear na honestidade e não na enganação ou prejuízo. O fato de você contratar pessoas para se misturar com os clientes e aconselhá-los a comprar itens de sua loja, sendo que os compradores pensam que essas pessoas são clientes pessoas como eles, não é permitido, porque se enquadra na categoria de engano, mentira e trapaça, que são todos proibidos de acordo com a religião de Allah, e porque é o oposto das características que o empresário muçulmano deve ter, ou seja, honestidade e sinceridade.

O que parece ser o caso – e Allah sabe melhor – é que esta é uma forma de inflacionar artificialmente os preços, o que é proibido.

An-Nawawi (que Allah tenha misericórdia dele) disse: “Inflacionar artificialmente os preços” significa aumentar o preço de um item que está sendo leiloado no mercado e similares, não por desejo de comprá-lo, mas para enganar os outros. Isso é proibido." (*Riyadh As-Salihin* 174).

O que o vendedor está fazendo neste caso não é diferente do que faz aquele que inflaciona artificialmente os preços, enganando, assim, os possíveis compradores.

O comerciante muçulmano teme a Allah, mostra sinceridade para com as pessoas, esforça-se para ser honesto, traz produtos úteis e de boa qualidade e esforça-se para desenvolver características nobres. Este e fatores semelhantes são o que atrairão clientes para ele e o beneficiarão em seus negócios, pois ele se tornará conhecido nos mercados como um homem de negócios honesto e confiável, para que as pessoas venham até ele de todos os lugares, e Allah o tornará querido pelas pessoas e decretará que ele seja aceito como um empresário muçulmano decente, confiável e honesto, que tem uma boa atitude, trata bem as pessoas e é amigável e compassivo.

É necessário informar aos clientes sobre as fontes de seus produtos?

Você não é obrigado a informar os clientes sobre as fontes dos componentes dos seus produtos. Se algum cliente lhe perguntar sobre isso, você tem duas opções: ou dizer a verdade ou pedir desculpas e dizer que não pode responder a essa pergunta.

No entanto, não é permitido que você diga nada a ele, exceto a verdade.

Referências sobre as características de um empresário muçulmano

Aconselhamos você a ler os seguintes livros:

Fiqh At-Tajir Al-Muslim, do Shaikh Husam Ad-Din ibn ‘Affanah;

Ma la yasa’ Al-Tajir Jahlahu, do Dr. ‘Abdullah Al-Muslih e Dr.

Akhlaq Al-Muslim fi't-Tijarah, do Dr. Nizar Mahmoud Qasim Ash-Shaikh.

E Allah sabe mais.