316113 - Seu chefe não lhe dá a comissão habitual; ele pode aumentar o preço do produto que está vendendo para compensar a diferença?

Pergunta

A empresa não me dá a comissão a que tenho direito de acordo com o costume vigente. O chefe reduz a comissão para que ele possa juntá-la no final do ano. É permitido que eu aceite a diferença de comissão aumentando o preço pelo qual o cliente compra o produto e, assim, receba a diferença sem que ninguém saiba? Por favor, note que eu vendo e trabalho muito.

Resposta detalhada

Todos os louvores são para Allah.

Em primeiro lugar:

A comissão que um trabalhador recebe para vender e para outras atividades deve ser acordada, porque é considerada parte do salário e porque não concordar com isso geralmente leva a conflitos.

A empresa não é obrigada a dar a seus funcionários a comissão habitual e costumeira. Pelo contrário, isso deve ser estabelecido através de um acordo, e a empresa pode conceder comissão semelhante, menor ou maior que isso.

Você precisa falar com o gerente da sua empresa e chegar a um acordo com ele sobre a comissão; depois, poderá solicitá-la se executar o trabalho ao qual lhe dá direito a esta.

Não é permitido aumentar o preço a quem foi n omeado para vender algo, exceto com a permissão de quem o nomeou, porque aquele que foi nomeado está restrito em suas ações sobre aquelas coisas às quais recebeu permissão.

Não é permitido que ele aumente o preço para que possa compensar a diferença. Isso vem sob o título de trapacear e consumir riqueza ilegalmente. Ao contrário, qualquer lucro obtido deve ser concedido àquele que o nomeou, e aquele que foi nomeado só tem direito ao salário ou à comissão acordados.

Os sábios do Comitê Permanente de Ifta foram questionados: há um homem que vende mercadorias para outro homem; em outras palavras, um oferece ao outro um produto para vendê-lo com seu conhecimento. Este vendedor aumenta o preço e embolsa a quantia extra para si. Isso é considerado riba, e qual é o parecer sobre quem faz isso?

Eles responderam: Quem vende os produtos é considerado um agente do proprietário destes, e a ele é confiado os produtos e o valor que recebe em troca da venda deles. Se ele recebe algo desse valor sem o conhecimento do dono da mercadoria, está traindo a confiança, e o que ele recebeu é haraam para ele. Fim da citação de Fataawa al-Lajnah ad-Daa'imah (14/274).

Se houve um acordo claro sobre uma taxa de comissão específica, a empresa se recusa a pagá-la ao funcionário, e ele não encontra meios legítimos de recebê-la, porém se depara com uma oportunidade de tirar algo da riqueza da empresa, então, é permitido que ele tome o quanto tiver certeza de que tem direito sobre essa riqueza, de acordo com o que é conhecido pelos sábios como a questão do zafar (oportunidade de receber o que é devido a alguém).

Mas não é permitido aumentar o preço do produto, porque isso é contrário aos termos do agenciamento [designação à venda de produtos em nome do proprietário] e é obviamente uma transgressão. Note-se que a discussão sobre o uso de uma oportunidade de tirar algo da riqueza da empresa – como o dinheiro que se recebe de clientes e similares – é limitada àquela que não expõe o agente a acusações e punições, que é uma das condições em relação à questão do zafar (oportunidade de receber o que é devido).

E Allah sabe melhor.