92922 - Marketing para uma empresa farmacêutica pertencente a não-muçulmanos

Pergunta

Posso fazer marketing de rede com uma empresa de suplementos alimentares com sede em Chennai, pertencente a uma empresa não-muçulmana ou cristã?

Resposta detalhada

Todos os louvores são para Allah.

O marketing e a publicidade estão sujeitos às mesmas regras do produto comercializado. Se for algo permitido usar e consumir, não há nada de errado em comercializá-lo, mesmo que os fabricantes não sejam muçulmanos. Mas se o produto for haram (proibido) por si mesmo, então não é permitido vendê-lo, anunciá-lo ou comercializá-lo. A evidência disso reside no significado geral das palavras de Allah (interpretação do significado):

“auxiliai-vos na virtude e na piedade. Não vos auxilieis mutuamente no pecado e na hostilidade, mas temei a Allah, porque Allah é severíssimo no castigo...” [Al-Ma’idah 5:2]

E foi narrado por Ibn Abbas (que Allah esteja satisfeito com ele) que o Profeta (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele) disse: “Quando Allah, glorificado e exaltado seja, proíbe algo, Ele também proíbe o seu preço.”

Narrado por Ibn Hibban (11/312); classificado como sahih por al-Albani em *Ghaaiat al-Maram* (318).

Ibn Rajab disse em *Jaami’ al-’Ulum wa’l-Hukam* (415-416):

Isto é geral e abrangente, e aplica-se a tudo cujo uso é haram (proibido).

Os estudiosos concordam unanimemente que tudo o que é permitido usar e consumir também é permitido comprar e vender, e o marketing nada mais é do que vender o produto e anunciá-lo, portanto, está sujeito à mesma regra.

Como seu marketing é para medicamentos benéficos no tratamento de várias doenças, não há pecado nisso, insha'Allah, e não importa se os proprietários da empresa são muçulmanos ou não, porque o que importa é o produto que você está comercializando, não quem são os proprietários da empresa. Mas dois pontos importantes devem ser observados aqui:

1 – Ultrapassar os limites estabelecidos por Allah no marketing e na publicidade – como muitos profissionais de marketing fazem – descrevendo o produto como algo diferente do que ele realmente é, isto é uma forma de mentira e falso testemunho.

2 – Não se deve fazer o que muitos profissionais de marketing fazem, que é dar presentes a médicos e gerentes de clínicas para que eles aceitem negociar e comprar seus produtos, pois isso abre caminho para pagar o médico por prescrever esse medicamento aos seus pacientes, mesmo que exista outro melhor, e isso é uma quebra de confiança.

Foi dito em *Fataawa al-Lajnah ad-Daa'imah* (23/572):

Com relação ao trabalho em agências de publicidade e representantes de empresas, algumas – ou a maioria – das empresas começaram a trabalhar oferecendo presentes ou subornos, e o representante teme perder o emprego se não o fizer. A maioria dos médicos nunca prescreverá um medicamento específico para um paciente sem um presente da empresa, então prescrevem o medicamento vendido por quem lhes oferece algo em troca. Assim, eles se veem obrigados a se envolver nessa prática de presentear. Qual é a regra sobre isso? É um caso de necessidade por medo de perder o emprego, ou não? Principalmente porque eles podem ter obrigações financeiras a cumprir.

A resposta foi:

Se o representante da empresa oferece presentes a médicos para que estes distribuam os

medicamentos dessa empresa em vez de outras está praticando o suborno; ele é considerado o intermediário entre quem oferece e quem recebe o suborno. O Profeta (que a paz e as bênçãos de Allah estejam sobre ele) amaldiçoou os três e disse: “Que Allah amaldiçoe quem oferece suborno, quem recebe suborno e o intermediário.” *Musnad Ahmad* (5/297). Fim da citação.

E Allah sabe mais.