



9386 - Si un agente de ventas vende un producto por un precio superior al estipulado, ¿a quién pertenece el dinero extra?

Pregunta

Estoy trabajando en una empresa que vende productos. El director de ventas me ha dicho que puedo vender un producto a un precio de 1.000 RS. Aunque no trabajo en el Departamento de Ventas, he podido ver que hay clientes que pueden pagar más de ese precio, es decir, 1.500 RS.

¿Sería correcto venderlo a 1.500 y dar a la empresa 1.000 y quedarme con el resto?

Respuesta detallada

Alabado sea Dios.

Si la empresa ha estipulado el precio y le ha dicho que no debe venderlo por más de ese precio, entonces no está permitido que lo venda por más del precio estipulado. Sin embargo, si la empresa ha estipulado el precio, pero no ha prohibido que se venda por más, entonces está permitido venderlo por más. En cualquier caso, el dinero extra pertenece a la empresa y no está permitido que usted se quede con él.

Esto se debe a que el agente de ventas debe trabajar por los intereses de su empleador, no por sus propios intereses.

La evidencia de esto es el *hadiz* narrado por Al Bujari (3643) de 'Urwah, que dice que el Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah desciendan sobre él) le dio un *dinar* para que comprara una oveja para él. Compró dos ovejas y vendió una por un *dinar*, y le entregó una oveja y un *dinar*. El Profeta (la paz y las bendiciones de Allah desciendan sobre él) hizo una plegaria para que fuera bendecido en sus transacciones y que, aunque comprara polvo, obtuviera ganancia de ello.

'Urwah estaba actuando como agente de ventas del Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah



sean con él) en esta compra, y pudo obtener una ganancia en su transacción. Esta ganancia pertenecía al Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah sean con él), porque si hubiera pertenecido a 'Urwah, el Profeta no la habría tomado.

Ibn 'Abdul Barr dijo: “No hay desacuerdo entre los eruditos acerca de que es permisible actuar como agente de ventas, pero difieren sobre el significado de este *hadiz* y si en caso de que el agente compre más de lo que se le dijo, esa transacción es vinculante para su empleador. Por ejemplo, si un hombre le dice a otro: “Cómprame medio kilo de carne con este *dirham*, y le describe qué tipo de carne quiere, y él compra cuatro kilos de ese tipo de carne con ese *dirham*. La opinión de Malik y sus compañeros es que tiene que aceptar esa transacción si la carne es del tipo estipulado, pero en mayor cantidad, porque ha hecho bien. Este *hadiz* apoya esta opinión, y es un *hadiz yaied* (bueno). Prueba que las dos ovejas pertenecían al Profeta (la paz y las bendiciones de Al-lah desciendan sobre él), de lo contrario no habría aceptado el *dinar* ni aprobado esa transacción (*At-Tamhid*, 2/108).

Se preguntó al Comité Permanente sobre este asunto y dijeron:

“Es permisible vender un producto por más de su precio si es posible, pero el dinero extra pertenece al propietario del producto. Sin embargo, si el propietario estipuló que no debía venderse por un precio superior, entonces debe venderse por el precio establecido por el propietario” (*Fatawa Al-Laynah Ad-Da'imah*, 13/96).

Por otro lado, si la empresa estipuló el precio, pero acordó con usted que, si lo vendía por un precio mayor, el dinero extra sería para usted, entonces está permitido que lo venda por más y que se quede con el dinero extra.

Ibn Qudamah (que Al-lah lo tenga en Su misericordia) dijo en *Al Mughni* (7/361): “Si alguien dijo: ‘Vende esta prenda por diez y lo que sobre es tuyo’, entonces es válido y tiene derecho al dinero extra... Ibn ‘Abbas no vio nada malo en ello”.

Y Al-lah sabe más.