

Los Costos Ocultos de Hacer Negocios Fuera de su Vecindario Filosófico

Por Harvey Bluedorn. Copyright © Septiembre 2001. Todos los Derechos Reservados

A Favor de la Discriminación Religiosa

Así que, según tengamos oportunidad,
hagamos bien a todos,
y mayormente a los de la familia de la fe.

— Gálatas 6:10

Se nos manda, que cada vez que tengamos una ocasión apropiada, hagamos el bien hacia todas las clases de hombres ricos y pobres, conocidos y extraños, amigos y enemigos; aún así hemos de mostrar preferencia a aquellos que viven en nuestra “familia de la fe,” aquellos que se unen con nosotros para abrazar la religión Cristiana y quienes por lo tanto habitan en nuestro vecindario filosófico. Los consiervos del Señor deben venir primero.

¿Por qué? Porque la familia es nuestra primera responsabilidad, y la única familia que puede tomar precedencia sobre la familia natural es la familia espiritual. (Mateo 10:37) Si prefiriéramos el mundo por encima de nuestra propia familia, entonces promocionaríamos al mundo por encima de nuestra familia, y fortaleceríamos al mundo en contra de nuestra familia. De igual manera, cuando preferimos al mundo por encima de los santos, entonces promovemos al mundo sobre los santos, y fortalecemos al mundo contra los santos.

Pero puede ser que alguien pregunte, “¿No promueve esto la preferencia del Publicano?”

Si amáis a los que os aman, ¿qué recompensa tendréis?

¿No hacen también lo mismo los publicanos?

Y si saludáis a vuestros hermanos solamente, ¿qué hacéis de más?

¿No hacen también así los gentiles?

— Mateo 5:46, 47 (Vea también Lucas 6:33, 34)

Jesús no declara, “Ama a tus enemigos en lugar de amar a tus amigos.” Se dice de los Fariseos que ayudaban únicamente a los de su tipo. Los Cristianos debieran caracterizarse por ir más allá de ayudar solamente a los de su clase. No obstante, nunca debieran descuidar a los de su tipo por preferir a otros. Cuando Jesús declara, “¿Qué hacéis de más?” esto no tiene el propósito de cancelar la preferencia por los hermanos, sino únicamente señalar la necesidad de extender la bondad más allá de los hermanos.

Pero si alguna viuda tiene hijos o nietos,
aprendan estos primero a ser piadosos para con su propia familia
y a recompensar a sus padres,
porque esto es lo bueno y agradable delante de Dios.

...

Porque si alguno no provee para los suyos,
y mayormente para los de su casa,
ha negado la fe y es peor que un incrédulo.

— Primera Timoteo 5:4, 8

Así que las Escrituras nos condena si primero no proveemos para los nuestros.

Sí, hemos de hacer el bien a todos los hombres, incluyendo a los no creyentes.

Así alumbre vuestra luz delante de los hombres,
para que vean vuestras buenas obras
y glorifiquen a vuestro Padre que está en los cielos.

— Mateo 5:16

Y aunque esto puede referirse principalmente a obras de caridad, no excluye los asuntos de los negocios. Pero, ¿cómo es que nuestras buenas obras van a brillar si primero no se las hacemos a nuestra propia gente? ¡Hasta los incrédulos reconocen que el fracaso de cuidar primero de nuestra propia gente es algo maléfico! “Absteneos de toda especie de mal.” (Primera Tesalonicenses 5:22) Y si primero no le hacemos el bien a nuestra propia gente, entonces no tendremos los recursos abundantes para hacerles el bien a las personas que están fuera de la fe. El Señor honrará a aquellos que primero le honran a Él y a los Suyos. A medida que el Señor nos prospera con abundancia en el primero de honrarle primero a Él y a los Suyos, entonces seremos capacitados para usar esa prosperidad para compartir nuestros bienes con otros.

... yo honro a los que me honran,
y los que me desprecian serán tenidos en poco.

— Primero de Samuel 2:30

... De cierto os digo que en cuanto lo hicisteis a uno
de mis hermanos más pequeños, a mí lo hicisteis.
... De cierto os digo que en cuanto no lo hicisteis a uno
de estos más pequeños, tampoco a mí lo hicisteis.

— Mateo 25:40, 45

Contra el Igualitarismo Espiritual

¿Adónde estamos yendo con todo esto? Estamos argumentando en contra del igualitarismo espiritual que hace que todas las creencias religiosas sean iguales.

Funciona de esta manera en el mundo. Si edificamos nuestro propio vecindario económico, haciendo negocios dentro de nuestros propios círculos tanto como seamos capaces, entonces prosperaremos, y con nuestra prosperidad estaremos capacitados para ser más generosos hacia otros, trayéndoles a nuestro propio vecindario económico a medida que se conforman a nuestros caminos. Pero si le damos nuestra riqueza a los foráneos, a otros dioses con otras cosmovisiones y caminos mundanos, entonces no prosperaremos, y todos

nos evitarán, y no estaremos en capacidad de mostrar mucha generosidad.

Tal era el caso con la nación de Israel.

Te abrirá Jehová su buen tesoro, el cielo, para enviar la lluvia a tu tierra en su tiempo y para bendecir toda la obra de tus manos. Prestarás a muchas naciones, y tú no pedirás prestado. Te pondrá Jehová por cabeza y no por cola; estarás encima solamente, nunca debajo, si obedeces los mandamientos de Jehová, tu Dios, que yo te ordeno hoy; si los guardas y cumples, y no te apartas de todas las palabras que yo te mando hoy, ni a la derecha ni a la izquierda, para ir tras dioses ajenos y servirlos. Pero acontecerá, si no oyes la voz de Jehová, tu Dios, y no procuras cumplir todos sus mandamientos y sus estatutos que yo te ordeno hoy, vendrán sobre ti y te alcanzarán todas estas maldiciones. El extranjero que estará en medio de ti se elevará sobre ti muy alto, y tú descenderás muy abajo. Él te prestará a ti y tú no le prestarás a él; él estará a la cabeza y tú a la zaga. — Deuteronomio 28:12-15, 43, 44.

Cuando Israel comerciaba dentro de su propio vecindario filosófico, edificando de esa manera a los piadosos, prosperaban, y su abundancia atraía a otras naciones a sus caminos. Pero cuando se iban tras otros dioses, edificando así a los impíos, caían presas de sus enemigos. De ninguna manera estamos afirmando que el caso con Israel era una mecánica puramente económica. El Señor les bendecía providencialmente muy por encima de esto mientras le honraban primero a Él en todos sus caminos. Sin embargo, la mecánica económica entraba en juego mientras honraban a aquellos que honraban al Señor.

Echemos un vistazo a un ejemplo no-religioso. Imagine que vivimos en una pequeña comunidad, y que somos dueños de una ferretería que está a la par de una agencia automovilística. Cuando el vendedor de automóviles necesita equipo físico, viene a nuestra ferretería. Cuando necesitamos un auto, acudimos a este vendedor. Ahora imagine que una nueva agencia de Súper Descuento (de venta de vehículos) abre en la gran ciudad a veinte millas de distancia. Si fuésemos allí, entonces podríamos pagar un poco menos por nuestro carro. Pero entonces, ¿quién sería edificado? No nuestro vecino, que comparte nuestros valores y nuestras alianzas locales, sino a su competidor. Además, cuando no compramos de nuestro vecino, él hace menos dinero, y puede comprar menos de nosotros. Así, indirectamente, pero de manera inevitable, nuestro propio negocio comenzará a sufrir por haber comprado fuera de nuestro propio vecindario. Además, otros comenzarán a seguir nuestro ejemplo, y eventualmente nuestro vecino, el vendedor de autos, será sacado del negocio, y todo el dinero que hacía por vender autos, que anteriormente se habría gastado en nuestra comunidad, ahora estará en las manos del vendedor de autos del Súper Descuento, para gastarlo en su propia comunidad. Nuestra propia comunidad comenzaría a sufrir. Otros entonces serían también tentados a hacer negocios fuera de la comunidad, sin poner atención a los detalles, no dándose cuenta del costo oculto de dejar la localidad. Comenzarán a ir a la ferretería del Súper Descuento a veinte millas de distancia. Adivine quién se quedará eventualmente fuera del negocio... Adivine cuál comunidad comenzará a morir... Y, en última instancia, adivine cuáles valores y alianzas serán promovidas y cuáles no.

Ahora, comprendemos que este es un modelo muy simplista. A menudo existen muchos otros asuntos y factores involucrados. Nuestro único propósito es ilustrar un simple principio subyacente que muy a menudo es pasado por alto: Cuando hace negocios con alguien, necesariamente, aunque de manera indirecta, promueve la prosperidad de todas sus conexiones, y usted no necesariamente promueve la prosperidad de aquellos con quienes él no está asociado. En otras palabras, usted promueve su “vecindario.” Esto simplemente no puede evitarse.

¿Qué hay con el “Libre Mercado?”

Si esto suena como un argumento en contra del así llamado “libre mercado,” es únicamente porque lo es. Los así llamados “defensores del mercado libre” argumentan que el mayor bien económico es la calidad más alta posible al precio más bajo posible, y que solo el comercio internacional irrestricto cumplirá este bien. Para traducir esto al nivel local, la venta de automóviles de Súper Descuento y la ferretería del Súper Descuento son los únicos negocios que merecen sobrevivir. El comercio irrestricto provee la limpieza económica necesaria que asegura el progreso hacia el mayor bien económico.

Para comenzar, 1) si la alta calidad y los precios bajos fuesen el mayor bien, y 2) si no interviene algún otro factor, entonces 3) el comercio irrestricto, sin barreras, puede que sirva para este fin. Pero la calidad y el precio no siempre son medidos en términos materiales y monetarios, y hay un bien económico que es más importante que este, a saber, el promover los estándares piadosos. El hacer negocios con un hombre de negocios de ideas y pensamientos similares conlleva el valor oculto de promover su cosmovisión.

Segundo, todas las demás cosas no permanecen iguales. Intervienen otros factores. Por ejemplo, el trabajo esclavo totalitario puede producir cosas mucho más baratas, económicamente hablando, que el trabajo del mercado libre. Si compramos los productos de la labor esclavista, entonces podríamos estar mejorando un poco en realidad las condiciones de los esclavos, pero indudablemente le daríamos crédito y fuerza al gobierno totalitario mientras minamos nuestro propio crédito y nuestra propia fuerza. La política de intercambio económico a menudo es impuesta por otros medios, y una guerra material es una guerra espiritual que se ha desbordado al mundo material. Si adoptamos y promovemos los valores de la economía materialista, entonces el materialismo gana. Si promovemos su cosmovisión pagana, entonces no somos justos con la nuestra.

Tercero, el comercio sin barreras puede servir, pero no necesariamente sirve, a la meta de productos de alta calidad a precios bajos. Pero el comercio sin barreras puede en realidad minar esto al eliminar la prosperidad económica de una industria que financia la investigación y la experimentación en una sociedad libre. Los productos de alta calidad a bajos precios también pueden llevarse a cabo por medio de la competencia interna y el comercio restringido. La libertad promueve la prosperidad económica, pero la prosperidad económica puede financiar cualquier cosa. En una sociedad libre financia la libertad. En una sociedad socialista, financia la esclavitud social. Al fin de cuentas, tu comercio siempre va a promover la filosofía de aquel con quien tú comercias.

Sí, pero, dices tú, si el enemigo comercia con nosotros, entonces nuestra filosofía es

promovida entre ellos. Sí, pero nuestra filosofía es cambiada al momento que comerciamos de manera abierta. Si tiene usted un recipiente de agua pura, y un recipiente de levadura, y mezcla los dos, entonces ¿quién gana? La levadura, claro. Inicialmente, la levadura tendrá la mitad de su poder, pero dentro de poco, se multiplicará a su fuerza original. ¿Cómo será Ud. capaz de recuperar el agua pura? Solo a través de un proceso de separación muy tedioso. (Además de todo este argumento, y de cualquier forma, en realidad el comercio “libre” irrestricto nunca se practica. Siempre es un comercio que asegura los intereses de los comerciantes internacionales, el proteccionismo corporativo y el mercantilismo a nivel mundial – todo lo cual en realidad está opuesto al “libre comercio.” La ilusión del “libre comercio” sirve a los intereses de los comerciantes internacionales protegidos a expensas de los intereses nacionales. Pero este es un asunto aparte del que estamos abordando aquí.)

No estamos hablando en contra de la competencia saludable. Si no intervienen otros factores, la competencia amistosa sirve para aplicar presión para mejorar el producto y el servicio.

No estamos hablando acerca de alguna regla absoluta que deba ser aplicada con escaso margen, sino únicamente acerca de un principio general que debe ser moderado a fin de ajustarse a todas las circunstancias específicas.

De lo que estamos hablando es acerca de una filosofía de honrar a aquellos que honran a Dios, quienes caminan en los caminos de Dios y quienes elaboran su visión del mundo según el orden de la realidad tal y como se describe en la Palabra de Dios. Esta filosofía no ignora el mostrar misericordia y bondad hacia aquellos que están fuera de la fe. Esta filosofía no niega la necesidad de hacer negocios con aquellos que están fuera de la fe. Como Pablo dijo, tendríamos que salir del mundo si fuésemos a evitar a los tales.

Los Costos Ocultos

Algunos Cristianos prefieren comprar su gasolina en la gasolinera “limpia” por diez o veinte centavos más, que comprarla en la gasolinera de descuento “sucias” que vende pornografía y billetes de lotería. Sin embargo, se dan la vuelta y compran sus libros en una librería virtual (por Internet) que también promueve la pornografía infantil y la literatura anti-Cristiana, en lugar de comprar sus libros a un Cristiano que educa a sus hijos en casa (*homeschooler*) que trabaja para promover la fe, la educación en el hogar y la buena literatura. Desde una perspectiva limitada, ambos lugares tienen el libro específico que él quiere en el momento, y la única diferencia es el descuento. Después de todo, sería mala mayordomía gastar más dinero del que es necesario, ¿no es cierto? Bueno, ¿por qué eso no se aplicaba a la estación de gasolina? ¿De dónde proviene esta inconsistencia en la conducta? Porque vemos el precio “oculto” en la estación “sucias” de gasolina al descuento, pero no vemos el precio “oculto” en la librería virtual secular. He aquí algunos de los costos ocultos:

El vendedor de libros al descuento llega a estar mejor financiado para promover su propia cosmovisión. Su cosmovisión considera al Cristianismo solo como otro mercado como los fanáticos de los deportes, los pervertidos y los ambientalistas. Su finalidad última es hacer la mayor cantidad de dinero posible. No promueve nada Cristiano a menos que le produzca

mucho dinero, dinero que usa para expandir su negocio, incluyendo su negocio pervertido. El vendedor Cristiano de libros tiene menos fondos para investigar, publicar y promover el tipo de libros que edifican la cosmovisión Cristiana. La cosmovisión Cristiana pierde. Si esto continúa, el vendedor Cristiano de libros eventualmente saldrá del negocio. De pronto las opciones en literatura se limitan a cualquier cosa que el vendedor secular de libros al descuento decida vender. Sus escogencias se basan en su cosmovisión, con su motivación última de ofrecer lo que más vende.

Cada vez hay menos y menos libreros que realmente entienden y comprenden a los intereses Cristianos o de aquellos que educan a sus hijos en casa (*homeschool*), que sirvan a esos intereses y que los promuevan, y quienes están completamente familiarizados con los materiales y se los puedan explicar a los clientes.

Las opciones en cuanto a la literatura disponible eventualmente se reducirán al más bajo común denominador. La totalidad del mercado Cristiano de literatura llegará a estar agotado en valor.

Los fanáticos de los deportes, los pervertidos y los ambientalistas crecerán en importancia, mientras que la cosmovisión Cristiana se reduce en influencia, siendo representada únicamente por los artículos que son permitidos por la cosmovisión del vendedor y por lo que más vende.

Edificando a los Fieles

El Cristiano sería un mucho mejor mayordomo de su dinero si hiciera negocios dentro de su propio vecindario filosófico y edificara a otros que, de igual manera, edificarán ese vecindario. El comerciar dentro de nuestro vecindario filosófico puede compararse a construir una represa en un río. La represa reduce el ritmo con el que el agua de la actividad económica fluye río abajo, pero solo hasta que el nivel del agua se eleva para llenar el embalse económico. Después de eso, el agua fluye corriente abajo, por encima del dique, al mismo ritmo que lo hacía antes. Pero mientras tanto, se ha edificado un embalse grande y útil tras el dique que trae prosperidad económica a la comunidad. Todos los que se hallan tras el dique prosperan. El vecindario filosófico prospera a partir de los recursos creados por comerciar dentro de la comunidad. Otros ven el valor de conformarse a sus caminos para poder tomar parte en su prosperidad económica. Abra ese dique y drene el embalse y la comunidad perderá sus recursos incluyendo sus recursos para obras benéficas, y su influencia sobre otros, y tarde o temprano regresará únicamente al agua suplida por la corriente.

Si edificamos nuestro propio vecindario filosófico, aquellos con quienes compartimos la fe, entonces seremos prosperados al nivel en que podamos permitirnos el ser más generosos para con aquellos que se hallan fuera de nuestro vecindario en nuestros propios términos. Pero si rompemos nuestro embalse y le damos nuestra riqueza a los foráneos, entonces, como comunidad, no prosperaremos, y no estaremos capacitados para mostrar mucha generosidad, incluso a los nuestros.

Las prácticas económicas pueden ser destructivas para la comunidad de fe y peligrosas para

las almas de los individuos. Para los Cristianos, la motivación última debiese ser: Pon tu dinero donde se hallen tu fe y tus valores. Respalda y apoya lo que crees. El mundo entiende y practica este mismo principio.

... porque los hijos de este siglo son más sagaces
en el trato con sus semejantes que los hijos de luz.

— Lucas 16:8

Harvey Bludorn es presidente de [Trivium Pursuit](#).

© 2002 La Senda del Patriarca. Todos los derechos reservados.