

fe y Economía

## Cuaresma y Economía: una reflexión sobre el beneficio económico y espiritual

ECONOMÍA

16\_03\_2020

*Michael  
Severance*



No hay duda de que con una verdadera dedicación y concentrándose en esforzarse espiritualmente durante la Cuaresma se logrará un buen beneficio. La proverbial zanahoria que cuelga delante del caballo no sólo aumenta las posibilidades de nuestra

salvación personal sino que, profundizando en nuestro alimento espiritual y adquiriendo virtudes, creamos otros intereses y ganancias.

**Un beneficio muy importante de nuestra inversión** espiritual es el fortalecimiento del carácter que adquirimos como individuos, ayudando a construir una sociedad mejor y contribuyendo al bien común. Entre las instituciones en juego, también hay una economía más justa.

**Con este enfoque intuitivo de la antropología moral** y de la espiritualidad cristiana, no hace falta mucho más para convencer a cualquiera (incluso a los más reacios al pensamiento económico) de que estos cuarenta días pueden aportar frutos igualmente beneficiosos para la salvación del alma y la economía de la incontinencia moral. En la práctica, orientaría nuestras almas a lo más alto del Cielo y, al mismo tiempo, comprometiéndonos a buscar el fin justo de la acción humana en un nivel inferior, pero igualmente noble, construiríamos el Reino de Dios en la tierra.

**De esta manera, durante este período de renovación** de la Cuaresma, también podemos aprender un par de lecciones de economía. Este es el verdadero objetivo del artículo de seis partes titulado *Cuaresma y Economía*: comprender las ventajas que supone aumentar nuestra fe y virtud participando en una economía más inteligente, creativa, generosa y libre.

### **Sacrificio**

Comenzamos esta serie de artículos sobre la *Cuaresma y Economía* con una reflexión sobre el significado de "sacrificio". Después de todo, el sacrificio es la primera virtud que encontramos en la Cuaresma. ¿Por qué? Porque al final de la Cuaresma Jesús hace el mayor sacrificio de toda la historia humana. Al menos, podemos imitarlo a nuestra manera con nuestros sacrificios solidarios. Así que podemos renunciar a muchas cosas simbólicas, pero difíciles: durante la Cuaresma podemos dejar de criticar a los demás, de darnos el gusto con el chocolate belga, o simplemente dejar de hacer perder el tiempo a los demás para satisfacer nuestros intereses egoístas. Aplicado a la dimensión económica, el sacrificio toma muchas formas y nombres. A menudo tenemos que hacer sacrificios financieros porque nos inclinamos a consumir y tenemos que recortar los gastos excesivos, especialmente los que son adictivos y agotan nuestros limitados ahorros.

**Veamos algunos ejemplos** de los sacrificios económicos a los que todos pueden tener que enfrentarse. Nos sacrificamos comprando diez camisetas menos al año cuando ya tenemos un armario de verano bien surtido. Sacrificamos un gasto personal mayor para

hacer inversiones, renunciando a alguna satisfacción a corto plazo, como un coche nuevo, para obtener más ingresos y satisfacción a largo plazo, como una inversión en un sólido fondo de pensiones. Por último, hacemos sacrificios económicos totalmente gratuitos, no para nuestro propio beneficio sino para el de otros: podemos prestar una parte de nuestro salario a un colega para ayudarlo a sanar un negocio en quiebra o a empezar uno nuevo. Sea lo que sea aquello a lo que decidamos renunciar - una comida, un traje, algo de dinero, etc.- nuestro sacrificio se traduciría en un costo o una pérdida neta. En otras palabras, cuando pretendemos recibir un beneficio, hay que sacrificar otro, es decir, limitarlo para tener otro bien. Este es el principio básico de toda decisión económica y requiere lo que los economistas llaman "el análisis de los costos y beneficios" e incluye lo que ellos indican como la "teoría subjetiva del valor".

**Cuando sopesamos los costos** y las oportunidades tenemos que recurrir a muchas virtudes. En primer lugar, tenemos que usar la prudencia y la templanza para hacer la elección correcta, y pacientemente debemos canalizar nuestra pasión hacia su justo fin, evitando que se dirija hacia fines desordenados. También es necesario ejercer la virtud de la previsión, mirando a largo plazo al evaluar el resultado de una decisión económica. Debemos ser valientes para mantener el rumbo mientras perseveramos en nuestras decisiones, sea cual sea el dolor y el sufrimiento que nos causen.

**Paradójicamente (y esto se da a menudo en nuestra fe cristiana)**, con el tiempo la templanza, la previsión y el coraje nos guían a elegir cosas que ya no se perciben como costos (pérdidas), sino como ganancias reales (beneficios). Las percibimos como verdaderos bienes en el balance general de la vida y, por lo tanto, nos sacrificamos por ellas cada vez más voluntariamente. El sacrificio se convierte en "fácil", por así decirlo.

**Toda esta charla sobre el sacrificio** para lograr fines más sabios o un verdadero bien para el hombre nos ayuda a entender cómo funciona la “teoría del precio subjetivo”, especialmente en términos de precios subjetivos. En resumen, cuanto más dispuestos estemos a sacrificarnos para tener un bien concreto con un coste concreto, más apreciaremos subjetivamente su valor y estaremos dispuestos a pagar un precio más alto. Y viceversa, cuanto menos lo queramos, menos dispuestos estaremos a hacer sacrificios, por lo que estaríamos dispuestos a pagar un precio relativamente más bajo. El precio alto o bajo puede expresarse, en sentido literal, en dinero contante y sonante, pero también, en sentido figurado, en términos de tiempo, paciencia, y sufrimiento gastado. Por lo tanto, los precios más altos son directamente proporcionales a nuestro juicio subjetivo del alto valor de un activo, los precios más bajos son proporcionales a nuestra valoración más baja.

**Además, aprendemos de la economía** de mercado que cuando un bien muy codiciado también es escaso y muchos otros, como nosotros, le atribuyen subjetivamente un valor muy alto, entonces el precio sube considerablemente. El precio también puede aumentar hasta el punto de que no podemos permitirnos ese producto básico, por mucho que le demos importancia. Esto sucede cuando cien personas se sacrifican con gusto para conseguir diez entradas de 20 euros que quedan para asistir a ver una afamada ópera y las taquillas aumentan el precio a 50 o 100 euros, especialmente cuando los clientes ofrecen cada vez más.

**En realidad hay mucho más en esta reflexión** sobre *Cuaresma y Economía*. Las lecciones espirituales y antropológicas que podemos aprender son tres: en el libre mercado podemos elegir y por lo tanto sacrificarnos, así que decidimos intencionadamente lo que queremos y a qué coste. Segundo: somos capaces de vivir por bienes superiores y de amar a los demás a través de sacrificios económicos. Tercero: a menudo se necesita toda una batería de virtudes para hacer los sacrificios más críticos.

**Una última palabra hay que dedicarla** al hecho de que cuando somos conscientes de nuestro sacrificio, apuntamos alto y negamos nuestros deseos primordiales. Subimos un camino más alto en lugar de detenernos en el más fácil y renunciar a lo que se aprecia inmediatamente. Esto contrasta con lo que observamos en las economías consumistas, en las que existe una tendencia cultural a preferir las ganancias a corto plazo a las inversiones a largo plazo, cuando se sobreestiman los placeres pequeños pero inmediatos en detrimento de las grandes ganancias en el futuro. Esto no es sólo una lección elemental de economía, sino que también es aplicable a nuestro camino de

fe. El camino que conduce a la salvación personal y a la santidad nunca es fácil, sino que está lleno de zarzas y cuevas para obtener una ganancia a largo plazo: nuestro lugar para el descanso eterno en el Cielo.