

CAPÍTULO XV – PRECEITOS PRÁTICOS PARA PESSOAS PRÁTICAS – PARTE 2

Não faz muito tempo que “*caveat emptor*”¹, “o comprador que fique esperto”, era o lema dos negociantes vendedores que procuravam riquezas terrenas e consideravam o comprador como sua presa legítima. Quando já tinham vendido suas mercadorias e recebido o dinheiro, não se importavam se o comprador ficava satisfeito ou não. Ainda se gabavam por ter vendido um artigo inferior que logo se desgastaria, como fica evidente no lema: “a fragilidade da mercadoria é a força do comércio”. Porém, aos poucos, as mesmas pessoas que desprezavam a ideia de introduzir a Religião em seus negócios, estão rejeitando esse “*caveat emptor*” como uma conduta e estão, inconscientemente, adaptando o preceito de Cristo: “*Aquele que quiser ser o maior entre vós, seja o servo de todos*”². Em toda parte, os mais esclarecidos seres humanos que negociam vendas são insistentes em sua reivindicação em proteger e cuidar bem do que venderam, com base no serviço que prestam ao comprador, porque é uma política que tem retorno e que se paga e pode, conseqüentemente, ser classificada como outro dos preceitos práticos da Bíblia.

No entanto, algumas vezes, acontece que, apesar do desejo desses mais esclarecidos seres humanos que negociam vendas em servir corretamente a

¹ N.T.: *Caveat emptor* é uma expressão em língua latina (ou latim) que significa, literalmente, “(toma) cuidado, comprador”. Em uma tradução livre, significa “o risco é do comprador”.

Ao colocar à venda um produto sob as regras do “*caveat emptor*”, o vendedor diz que não garante a qualidade ou procedência do produto. Cabe ao comprador avaliar a situação do bem e entender que defeitos ocultos não serão reembolsados. Esse tipo de venda é comum em leilões de carros, em que não é possível fazer um “*test drive*” ou uma revisão prévia do automóvel. Compra-se o que se vê. Qualquer defeito que o carro tiver, faz parte do pacote. Cabe ao consumidor munir-se de informações e cuidados para tomar a decisão de compra, não recaindo sobre o ofertante responsabilidades maiores, além de atuar dentro dos limites da lei.

A situação oposta ao “*caveat emptor*” é o “*caveat venditor*”. Nesse caso, o vendedor do produto deve dar a garantia de que, se o produto estiver estragado ou tenha procedência duvidosa, será trocado por um novo – ou o dinheiro pago será devolvido pelo vendedor. Entretanto, o vendedor pode estabelecer limites à garantia, desde que tais limites sejam previamente informados ao comprador. Esse tipo de situação impera nas relações de consumo no Brasil, desde a vigência do Código de Defesa do Consumidor.

² N.T.: Mt 20:26

seus clientes, alguma coisa não corre bem, e um comprador zangado e insatisfeito chega falando alto e agressivamente, depreciando até publicamente a mercadoria que adquiriu. Sob o antigo e imprevisível regime de “*caveat emptor*”, o vendedor teria simplesmente sorrido ou expulsado o cliente do recinto. Não é assim que o vendedor moderno se comporta, aquele que aplica a Bíblia em seus negócios. Ele relembra a sabedoria de Salomão que dizia: “*Uma resposta branda aplaca a ira*”³ e a asserção de Cristo: “*os humildes herdarão a terra*”⁴. Assim, ele se desculpa pelos defeitos da mercadoria, oferece uma restituição e o comprador, anteriormente insatisfeito, sai sorrindo e ansioso para contar a forma corretíssima como o trataram. Então, obedecendo os preceitos práticos da Bíblia, mantendo sua disposição de mansidão, de suavidade e de humildade, o vendedor ganha mais clientes que confiam nele e têm certeza de que receberão um tratamento justo, e o lucro adicional nas vendas será suficiente para equilibrar a perda ocasionada pelas mercadorias que causaram a insatisfação dos outros clientes. Esse comportamento de mansidão resulta em um aumento financeiro, no entanto o aumento do ponto de vista moral e espiritual será bem maior. Não existe um lema melhor para os negócios do que aquele que pode ser encontrado no Livro de Eclesiastes: “*Mais vale sabedoria do que armas...*”⁵. “*Que tua boca não se precipite e teu coração não se apresse em proferir uma palavra...*”⁶. “*...pois a irritação mora no peito dos insensatos.*”⁷ Tato e diplomacia são sempre melhores que a força; pois como diz o Livro de Deus: “*Se o machado está cego e não for afiado, é preciso muita força; é mais vantajoso usar sabedoria*”⁸. A linha de menor resistência, desde que seja pura e honrada, é

³ N.T.: Pb 15:1

⁴ N.T.: Mt 5:5

⁵ N.T.: Ecl 9:18

⁶ N.T.: Ecl 5:1

⁷ N.T.: Ecl 7:9

⁸ N.T.: Ecl 10:10

sempre a melhor. Assim, *“amai os vossos inimigos e orai pelos que vos perseguem...”*⁹ *“...e faça o bem a eles”*¹⁰:

É uma boa prática de negócios tentar nos reconciliar com aqueles que nos prejudicaram para que não façam outra vez; e é melhor para nós superarmos nossas animosidades ou nossos ressentimentos do que os nutrir, pois o que o ser humano semear, isso também colherá, e se semeamos desejos de ferir, de aborrecer ou ofender alguém ou, ainda, se semeamos a mesquinaria, a baixaza, a mediocridade, a injustiça, reproduzimos e produzimos, como efeito e consequência, sentimentos da mesma natureza nos outros. Tudo isso se aplica, também, à vida particular e aos relacionamentos sociais como nos negócios cotidianos. Quantas discussões acaloradas e discordantes – geralmente sobre assuntos triviais e entre pessoas que, geralmente, têm bons relacionamentos – não poderiam ser evitadas se cultivássemos a virtude da mansidão, da suavidade e da humildade em nossos lares; quanto regozijo obteríamos; quanta felicidade entraria em nossas vidas, se em nossos relacionamentos sociais e profissionais aprendêssemos a *“fazer aos outros o que gostaríamos que fizessem a nós”*!¹¹

Não há necessidade para a grande tensão mental que muitos de nós despendem na preocupação do que deveriam comer e o que deveriam beber. Nosso Pai Celestial possui a Terra e toda abundância que nela há; os rebanhos de animais e tudo o mais em milhares de campos são d’Ele. Se aprendermos verdadeiramente a entregar nossos cuidados a Ele, não há dúvida que a solução para resolver todas as nossas dificuldades será providenciada. É um fato, conhecido por todos que investigaram o assunto, que poucas pessoas, comparativamente, morrem por falta de recursos necessários à vida, mas, muitos morrem pela indulgência excessiva – especialmente excessivo

⁹ N.T.: Mt 5:44

¹⁰ N.T.: Mc 6:35

¹¹ N.T.: Lc 6:31

consumo de alimentos, de bebidas, etc. – aos seus apetites. É experiência prática e constante do autor, e de muitas outras pessoas, que se nós fizermos fielmente o nosso trabalho do dia a dia da forma como ele se apresenta diante de nós, dando o melhor que pudermos, o melhor da nossa capacidade, os recursos para o amanhã sempre serão fornecidos. Se seguirmos as instruções da Bíblia, fazendo tudo “*como se fosse para o Senhor*”¹², não importa que linha de trabalho honesto realizemos: nós estaremos, então, ao mesmo tempo, buscando o Reino de Deus. Mas, se somos apenas servos temporários, trabalhando por medo ou favor, não poderemos esperar ser bem-sucedidos a longo prazo; saúde, riqueza e felicidade podem nos servir por pouco tempo, mas fora dos fundamentos sólidos da Bíblia não pode haver prazer duradouro na vida e nem a real prosperidade nos negócios.

¹² N.T.: Cl 3:23