

Abraham dijo: entre ustedes yo soy un extranjero; véndanme un sepulcro para enterrar a mi esposa

23:3-18

ESCUDRIÑAR: ¿Por qué fue significativo que Abraham enterrara a Sara en Canaán, en lugar de su patria? ¿Por qué podría esta propiedad ser una parte importante del plan de Dios para Abraham (ver 25:7-11)? ¿Qué relación ve usted entre la *tierra comprada* y la *Tierra Prometida* (ver 22:15-18)? ¿Por qué estaba dispuesto Abraham a enterrar a su esposa en Canaán, pero no permitió que su hijo buscara esposa allí (23:3)?

REFLEXIONAR: ¿Pueden los hititas donde usted vive y trabaja decir que hay algo diferente en usted? Le llaman un príncipe/princesa poderosa, o algo más? ¿Está libre de culpa en su trato con los demás?

No es de extrañar que la adquisición de la tierra es uno de los aspectos más importantes del acuerdo de pacto. **Abraham** parece bastante contento de esperar que la tierra llegue a él en el tiempo del Señor, pero mientras tanto, los muertos deben ser puestos a descansar.³⁷³ Aquí tenemos las negociaciones y la compra de la cueva de Macpela. Debido a que ella todavía no fue enterrada, **Abraham se levantó de junto a su esposa muerta y habló a los hititas**. Como un extranjero y un extraño, **Abraham** presentó su solicitud de la manera más cortés. **ADONAI** se la había dado: **Y te daré a ti, y a tu descendencia después de ti la tierra de tus peregrinaciones, toda la tierra de Canaán, por posesión perpetua, y seré su Dios (17:8)**. Así que él pidió: **Forastero y extranjero soy yo entre vosotros, dadme propiedad de sepultura entre vosotros, y sepultaré a mi difunta lejos de mi presencia (23:3-4)**, sabía que también se utilizaría para las futuras generaciones de su familia. Así se inicia un interesante relato del método oriental de negociación.

Y los hijos de Het (hititas) respondieron a Abraham, diciéndole: **Óyenos, señor mío, tú eres en medio de nosotros un príncipe de Elohim. Sepulta a tu difunta en lo más escogido de nuestros sepulcros. Ninguno de nosotros te negará su sepulcro para sepultar a tu difunta (23:5-6)**. Este fue el comienzo del proceso de negociación. Ellos amablemente ofrecieron la tierra a **Abraham** de forma gratuita, pero la expectativa era que él se negaría y ofreciera el pago.

Siguiendo estrictas costumbres sociales del medio oriente: **Abraham se levantó y se postró ante el pueblo de aquella tierra, ante los hijos de Het (23:7)**. El objetivo de Abraham en esta negociación iba a ser irreprochable. Porque sol y escudo

es YHVH Elohim, Favor y honor concede YHVH, No quitará el bien a los que andan en integridad (Salmo 84:11 BTX). Dios desprecia a los que minimizan el valor de una cosa durante la negociación y dicen: **No es bueno; no es bueno**, y luego se jactan de la negociación después de que el trato está hecho (Proverbios 20:14).

Abraham sabía que vista quería, un **campo** que contenía una **cueva** adecuada con **árboles** a su alrededor, y con vista a su casa en **Mamre**. Pertenecía a un **hitita** prominente llamado **Efrón**. De acuerdo con las formalidades exageradas de compra y venta que siempre se han practicado en Oriente, **Abraham** preguntó por primera vez a alguien para mediar entre él y **Efrón**, para transmitir su solicitud de que se le permita comprar el terreno.³⁷⁴ El les habló, diciendo: **Si tenéis voluntad de que yo sepulte a mi difunta lejos de mi presencia, oídme e interceded por mí ante Efrón, hijo de Zoar (23:8). Para que me dé la cueva de la Makpelah que tiene al final de su campo, que por plata cabal me la dé como propiedad de sepultura entre vosotros (23:9). Makpelah en hebreo, significa una cueva doble. Abraham no se dirige directamente a Efrón, pero él consigue que algunos de los hititas aboguen por él. Ninguna empresa de cualquier importancia hasta ahora puede ser tramitado en el Oriente sin intermediario.** ³⁷⁵

Y **Efrón** habitaba en medio de los hijos de **Het**. Y respondió **Efrón** el heteo a **Abraham**, a oídos de los hijos de **Het**, y de todos los que entraban por la puerta de su ciudad, diciendo: (23:10). **Efrón** el hitita estaba sentado entre su pueblo, lo que indica una posición de autoridad y le respondió a **Abraham** a oídos de todos los que habían llegado como testigos a la puerta de la ciudad, donde se legalizaban todas las transacciones.

Efrón dijo a **Abraham**: **No, señor mío, óyeme, te doy el campo, y la cueva que está en ella, te la doy en presencia de los hijos de mi pueblo. Sepulta a tu difunta (23:11). Abraham no necesitaba el campo, pero bajo la ley hitita si Efrón sólo le vendía la cueva, el hitita todavía tendría que pagar los servicios de trabajo al rey. Pero si él vendía el campo y la cueva, él estaría libre de ese pago. Por lo tanto, dijo Efrón: te la doy en presencia de los hijos de mi pueblo. Sepulta a tu difunta. Aquí, pues, tenemos lo que parece ser una oferta gratuita del sitio de entierro, pero no iba a ser tomado en serio. Esa era la manera en que se hacían las negociaciones en la antigüedad en Oriente Medio. Abraham entendió que esto era sólo una forma educada de iniciar las negociaciones. Luego tenemos la contraoferta de Abraham.**

Una vez más, siguiendo la costumbre, **Abraham** se postró ante el pueblo de aquella tierra (23:12), se postró hasta que su cabeza tocó el suelo. Entonces hizo su oferta ante los testigos: y habló a **Efrón** ante el pueblo de aquella tierra, diciendo: ¡Ojalá que tan sólo me escuches! Te doy el valor del campo, acéptamelo, y sepultaré mi difunta allí (23:13).

Efrón respondió a **Abraham**, y hábilmente dio su precio de venta: **Señor mío, óyeme: ¿Qué es entre tú y yo una parcela de cuatrocientos siclos de plata?**

Entierra, pues, a tu difunta (23:14-15). (Cuatrocientos siclos serían unos 4,5 Kg de plata). La expresión que añade rápidamente: **¿qué es entre tú y yo?** implica que sería un precio de venta razonable. Pero, en realidad, se trataba de un precio muy inflado debido a que el costo promedio entonces era de cuatro **siclos de plata** por unas 0,4 hectáreas. A este precio **Abraham** estaría pagando *diez veces más*. Un trabajador, ganaría diez **siclos** en un año de trabajo, no podría juntar esa cantidad en su vida. Pero una vez más, todo esto era parte de las negociaciones. La primera oferta se suponía que era un precio deliberadamente alto, y luego comenzaría la negociación para bajarlo. Así que al principio le ofrece **la tierra** de forma gratuita, a continuación, la ofrece a un precio deliberadamente alto. Se suponía entonces que las negociaciones comenzarían en serio. Pero, frente a todas las costumbres, **Abraham** saca una sorpresa.

Y atendió Abraham a Efrón. Y le pesó Abraham a Efrón la plata que había dicho a oídos de los hijos de Het, cuatrocientos siclos de plata corriente entre los mercaderes (23:16). Abraham al aceptar inmediatamente el precio de Efron sin duda sorprende a Efrón y a todos los hititas. Nada fue escrito. Era un contrato verbal terminado en la audiencia de los testigos hititas. Esto se hizo de acuerdo con los códigos legales hititas.

Y se estableció el campo de Efrón, que está en la Makpelah delante de Mamre. El campo, y la cueva que estaba en él, y toda la arboleda que está alrededor del campo en todo su límite, quedaron en posesión de Abraham, a la vista de los hijos de Het y de todos los que entraban por la puerta de su ciudad (23:17-18). Se dan todos los detalles del contrato verbal y esto sigue siendo habitual en una negociación Oriental.