

06-10-2017

**CINCO SECRETOS
PARA EL ÉXITO
FINANCIERO
QUE EL 96% DE
NOSOTROS NO
CONOCE**

POR
CRAIG HILL

FUNDAMENTOS, PARA LA FAMILIA

Bogota Colombia

WWW.FUNDAMENTOSPARALAMILA.COM

Copyright © 2012 por Craig S. Hill
ISBN Número: 978-1-881189-75-9
Portada y diseño grafico por Dan Myer

Todos los derechos reservados. Ninguna parte puede ser reproducida sin el permiso del editor, excepto para estudios para los que se pueden hacer breves citas. No se puede reproducir ninguna parte de este libro, ni guardar en un sistema del que se pueda recuperar o copiar mecánicamente, fotocopiar, grabar o por otros medios, sin permiso del editor.

Family Foundations International
P.O. Box 320
Littleton, Colorado 80160

Impreso en Bogota Colombia
Traducción y Corrección: Marilyn Day
Revisado agosto de 2017

Todas las citas bíblicas, a menos que se indique, son de La Biblia de las Américas. The Lockman Foundation, 1986., 1960, 1962, 1963, 1968, 1971, 1973, 1975

Los personajes, en muchos de los ejemplos citados en este libro, son personas de la vida real que el autor ha conocido. Por su privacidad, no obstante, sus nombres y algunos de los detalles insignificantes han sido alterados. Por otro lado, algunos incidentes descritos no son secuenciales, sino un compuesto de varios incidentes; pero reflejan situaciones muy reales.

RECONOCIMIENTOS

A mi padre, Gilman Hill, quien me enseñó muchos de los principios en este libro.

A Jason Dudley, por el diseño gráfico adicional.

A Chrystal McClung, por la corrección de estilo.

A DD Tucker, por formatearlo y por la composición tipográfica.

RECOMENDACIONES

“Construyendo Riqueza 101: Dios sabía que todos batallaríamos con los principios básicos del dinero, así es que Él pronunció más parábolas en el Nuevo Testamento acerca del dinero que de la salvación. Lo que Craig ha hecho en este libro es simplemente tomar esos mismos principios de los textos bíblicos e insertarlos en la historia de cómo una familia que enfrenta los asuntos financieros cotidianos de la vida moderna los utiliza para cambiar radicalmente su vida. Y esta es la buena noticia: CUALQUIER PERSONA, sin importar su estatus económico actual, puede inmediatamente empezar a aplicar los mismos principios en su propia vida y esperar el éxito. No sólo es la sabiduría de Dios; ¡es la promesa de Dios!!”

Sam Caster, emprendedor social, fundador de la multinacional *Mannatech Inc.*, y fundador de Ministerios MannaRelief, Dallas Texas

"Muchas personas Judías prosperan financieramente porque fueron educadas para seguir ciertos principios financieros. Pero

cualquiera puede prosperar — sin importar lo que pasa con la economía — cuando practican los cinco principios de la riqueza que Craig enseña, uno de los mejores maestros que conozco".

Sid Roth, autor, personalidad muy conocida en Radio y Televisión, anfitrión del programa de televisión "*Es Sobrenatural!*" y fundador de Visión Mesiánica.

CONTENIDO

Introducción.....	1
Capítulo 1: USA TARROS.....	9
Capítulo 2: ENFÓCATE EN LA VISIÓN	31
Capítulo 3: INVIERTE EN LA MULTIPLICACIÓN	53
Capítulo 4: INVIERTE EN MULTIPLICADORES.....	71
Capítulo 5: ANITICIPA CICLOS ECONÓMICOS	95
Capítulo 6: DEJA UNA HERENCIA PARA DOS GENERACIONES	117
Capítulo 7: CONCLUSIÓN	131
Apéndice	143

INTRODUCCIÓN

Hace muchos años me impresioné al ver un video del conocido autor, Robert Kiyosaki (el autor de Padre Rico, Padre Pobre) en el que citó una estadística muy interesante. Kiyosaki dijo que la gente tiende a usar el dinero muy diferentemente, dependiendo de su formación e inteligencia financiera. ¿Cuál sería el resultado en un año si le dieras hoy a cien personas \$10.000 y les dijeras que usen el dinero tal y como quieran? De acuerdo con Robert Kiyosaki, a ochenta de los cien les quedaría \$0. Dieciséis de ellos tendrían entre \$10.300 y \$10.500, o la cantidad que se gana por poner el dinero en un banco para recibir los intereses. Cuatro tendrían entre \$20.000 y \$1.000.000 (entre dos y cien veces más).

La pregunta obvia entonces es: “¿Qué sabe y practica el 4% que no sabe el 96%?” Kiyosaki sigue diciendo que la respuesta tiene que ver con las funciones matemáticas arraigadas en la inteligencia financiera de cada persona. Aparentemente el 80% de la gente es muy apta para restar, 16% entiende algo de sumar, y sólo el 4% han aprendido acerca de la multiplicación. O para resumir:

80% - (gastar); 16% +(ahorrar); 4% x (multiplicar)

En este libro vamos a contrastar los pensamientos y las prácticas del 4% con los del 96%. Aunque el 16% está más o menos en medio, y entiende algo del primer secreto que sabe el 4%, realmente no han aprendido a practicar los cinco secretos del cuatro por ciento que nos guiará a la generación de riquezas. En este libro vamos a juntar el 16% con el otro 80%, y contrastar el 96% con el rico 4%. Entonces vamos a ver primero un entendimiento clave que el 4% parece tener.

SABIDURÍA VERSUS RIQUEZAS

Encontramos que en general el 4% valora **conocimiento y sabiduría sobre riquezas, posición o poder**. Cuando Salomón, el hijo del rey David, tomó el trono en el Israel antiguo, expresó a Dios una petición muy interesante. La Biblia dice lo siguiente:

2 Crónicas 1:7-12

7 Aquella noche Dios se apareció a Salomón y le dijo: Pide lo que quieras que yo te dé. 8 Entonces Salomón dijo a Dios: Tú has mostrado gran misericordia con mi padre David, y me has hecho rey en su lugar. 9 Ahora, oh SEÑOR Dios, tu promesa a mi padre David se ha cumplido, porque me has hecho rey sobre un pueblo tan numeroso como el polvo de la tierra. 10 Dame ahora sabiduría y conocimiento, para que pueda salir y entrar delante de este pueblo; porque, ¿quién podrá juzgar a este pueblo tuyo tan grande? 11 Y dijo Dios a Salomón: Por cuanto esto estaba en tu corazón, y no has pedido riquezas, ni bienes, ni gloria, ni la vida de los que te odian, ni aun has pedido larga vida, sino que has pedido para ti sabiduría y conocimiento para poder gobernar a mi pueblo sobre el cual te he hecho rey, 12 sabiduría y conocimiento te han sido concedidos. Y te daré riquezas y bienes y gloria, tales como no las tuvieron ninguno de los reyes que fueron antes de ti, ni los que vendrán después de ti.

Aquí vemos a Salomón, conocido más tarde como el hombre más rico en la tierra en su época, pidiendo a Dios sabiduría y conocimiento, en vez de dinero, riquezas, y honra. Lo he encontrado comúnmente en el 4%. Normalmente el 96% persigue riquezas, poder o posición, mientras el 4% persigue sabiduría y conocimiento. En realidad, eso es lo que permite que al 4% sean otorgadas riquezas, posición y poder. Por ejemplo, es un hecho bien conocido que si todas las riquezas fuesen completamente quitadas de uno de los pensadores del 4%, él lo tendría todo de vuelta dentro de unos cortos años. Por el contrario, si uno de los pensadores del 96% ganase una lotería de muchos millones, estaría

quebrado en unos cuantos años. ¿Por qué es así? Es porque el pensador del 96% no posee el conocimiento o la sabiduría para crear y retener las riquezas. Las riquezas se exponen al sabio, y están escondidas de los que les faltan sabiduría.

Un amigo mío ucraniano me compartió la siguiente historia: Un amigo americano suyo muy rico voló en su avión privado transcontinental a una ciudad rusa para observar y considerar apoyar el ministerio cristiano en el cual mi amigo estaba trabajando. Mientras estuvo allí, mi amigo le preparó al americano rico una reunión con varios rusos que deseaban ser empresarios. Cada uno vino a la reunión con la esperanza que este americano tomaría un interés en su negocio particular y proveería los fondos.

Sin embargo, un empresario ruso vino sin una agenda para recibir fondos, pero con las ganas de aprender y acceder a la sabiduría del americano. Cuando este hombre de negocios preguntó a cada uno de los aspirantes lo que les estaba obstaculizando para edificar sus negocios respectivos, expresaron, cada uno en su turno, que la falta de fondos les estaba impidiendo. Sólo un hombre expresó que fue la falta de sabiduría lo que lo frenaba. Estaba convencido de que Dios le daría bastantes fondos para expandir su negocio cuando él obtuviera el carácter y sabiduría necesarios para manejar los fondos y el negocio creciente. Le dijo al americano: “No necesito tu dinero. Necesito tu sabiduría y consejo”. Esta actitud le impresionó tanto al americano que eligió entrenar a este único hombre ruso, impartándole su sabiduría y experiencia. Sin embargo, eligió no proveer fondos para ninguno de ellos.

Muchos años han pasado desde esta visita inicial del hombre de negocios. Pregunté a mi amigo qué había ocurrido en los negocios de cada uno de los empresarios aspirantes que asistieron a la primera reunión. Mi amigo me dijo que el hombre que buscó sabiduría ahora está dirigiendo un negocio de varios millones de dólares, que está creciendo de manera rápida y se está expandiendo a varias ciudades en Rusia. Cada uno de los otros hombres de negocio sigue “en espera de los fondos” para poder empezar sus

negocios. Entonces, ¿qué necesitas para adelantarte en tu negocio o tu vida financiera: más sabiduría y carácter o más dinero?

LA SABIDURÍA INVOLUCRA TANTO ESPÍRITU COMO VERDAD

Otro amigo mío, Earl Pitts, me contó de una conversación interesante que tuvo con su contador judío hace muchos años. Después de hablar de sus impuestos, Earl preguntó si podía hacerle una pregunta personal. El contador dijo que sí.

Entonces Earl preguntó, “Es verdad que tienes clientes tanto judíos como cristianos, ¿no?”

“Por supuesto”, respondió el contador.

“Dime honestamente”, continuó Earl. “¿Quién es más próspero? ¿Quién tiene los estados financieros mayores: tus clientes judíos o tus clientes cristianos?”

Como se puede sospechar, el contador se rio y luego respondió, “Mis clientes judíos, por supuesto. Probablemente uno contra diez en magnitud”.

Earl entonces hizo una pregunta más: siendo judío tú mismo, ¿cuál es tu opinión personal en cuanto al por qué de esto? ”

El contador pensó un minuto, luego, cogió la Biblia cristiana de Earl, la cual tenía con él y dijo algo similar a lo siguiente: “Ustedes los cristianos tienden a vivir de la parte final de este libro, mientras nosotros los judíos tendemos a vivir de la primera parte del libro. Desafortunadamente para los cristianos, la mayoría de los principios financieros están en la primera parte del libro. Entonces, nosotros los judíos creemos y seguimos estos principios, mientras los cristianos parecen ignorar o descontarlos porque son del Antiguo Testamento. Sin embargo, creo que seguir estos principios es lo que hace que mi pueblo prospere financieramente”.

Desde cuando escuché esto de mi amigo Earl, varias veces he oído de amigos judíos unas explicaciones similares a lo siguiente:

“Realmente no entiendo del todo tus creencias cristianas, pero por lo que entiendo, parece que la mayoría de los cristianos tiene la idea de que pueden violar los principios básicos descritos en la Biblia, y luego, por la gracia de Dios extendida por el sacrificio de Cristo, están perdonados, y todo saldrá bien. Por lo tanto, me parece que la mayoría de los cristianos siente que no tiene que prestar atención a los principios explicados en Proverbios, o el resto del Antiguo Testamento porque son una parte de “la Ley”. Ya que los cristianos están en Cristo, y ya no están bajo la Ley, sienten que no tienen que cumplir estos principios financieros del Antiguo Testamento. Entonces, en mi opinión y experiencia, cumplir con los principios financieros bíblicos produce una prosperidad financiera mucho mayor que ignorar y descontarlos”.

Mi observación personal ha sido que a muchos cristianos evangélicos y carismáticos les gusta estudiar la Biblia. Muchos te pueden decir exactamente dónde en la Biblia se encuentra un pasaje particular y hasta citarte la Escritura. Sin embargo, frecuentemente, aunque hayan estudiado el pasaje bíblico, tales cristianos en la práctica actual han violados el principio bíblico contenido en el pasaje. Por otro lado, muchos judíos no te pueden decir dónde en la Biblia se puede encontrar un pasaje particular, pero por causa de su cultura y la enseñanza de su familia, inherentemente practican el principio.

Por ejemplo, Proverbios 22:7 nos dice que el prestamista es esclavo del prestador. Puede ser común hoy en día que un banquero judío sea el tenedor (prestador) de la casa de un cristiano que cree en la Biblia (prestatario) y quien tiene un grupo de estudios bíblicos en su casa semanalmente sobre los principios financieros de la Biblia. El prestamista cristiano te puede decir dónde encontrar todos los pasajes en la Biblia acerca de la deuda, mientras el banquero judío igual no sabe dónde en la Biblia encontrar estos pasajes. Pero, ¿quién es el amo y quién es el esclavo? ¿Quién está ganando dinero y quién lo está gastando? En realidad el prestador judío ha elegido ser el amo, mientras el prestatario cristiano ha elegido ser el esclavo. Entonces, ¿qué es mejor: estudiar la Biblia

y no vivir de acuerdo con los principios dentro de ella, o vivir de acuerdo con los principios y no estudiar la Biblia? Yo sugiero que hagamos las dos cosas: estudiar y vivir de acuerdo con los principios.

En este libro, vamos a intentar mantener un equilibrio entre “espíritu y verdad”, porque en ellos hay sabiduría.

Jesús nos dijo en **Juan 4:23** *Pero la hora viene, y ahora es, cuando los verdaderos adoradores adorarán al Padre en espíritu y en verdad; porque ciertamente a los tales el Padre busca que le adoren.*

¿Qué quiere decir adorar en espíritu y verdad? Creo que significa lo siguiente. Hay ciertos principios inmutables que gobiernan todas las esferas de la vida en el planeta Tierra. En la esfera física la gravedad sería un principio. La gravedad afecta a toda persona en cada sitio y conlleva una consecuencia por su violación. Es lo que llamo yo un “principio de la verdad”. De otro lado, también entendemos que Dios nos diseñó para estar en relación con Él, y para esperar experimentar milagros sobrenaturales en nuestras vidas. Los milagros tienden a operar por la fe. La expectativa y la fe por los milagros sería un “principio del espíritu”.

Entonces, supongamos que te encuentras con dos opciones para ir en auto por un paso alto de una montaña en un camino muy estrecho y ventoso. Una opción involucra estar en un auto con un conductor que ha tenido muchos accidentes, que no tiene respeto por los límites de velocidad, ni el mantenimiento del auto, ni la gravedad, pero que sí es un gran hombre de fe, quien escucha de Dios, tiene un gran discernimiento espiritual, y frecuentemente experimenta milagros en su vida. La segunda opción involucra ir en un auto con un conductor quien no conoce a Dios, no es un hombre espiritual, no tiene fe, no cree en los milagros, pero sí es un conductor cuidadoso que no ha tenido accidentes en su pasado, y diligentemente mantiene su auto, siguiendo los límites de velocidad.

¿Con qué conductor preferirías estar? Yo creo que la mayoría

de nosotros nos gustaría elegir una tercera alternativa. Podrías decir, “Por favor, ¿puedo tener a un conductor quien sea un hombre de fe, pero que también siga los principios de la verdad de operación automovilística segura y que sea un conductor experimentado en conducir por las montañas?” En las finanzas, necesitamos aprender cómo andar en un equilibrio tanto de espíritu como de verdad.

CINCO SECRETOS PARA EL EXITO FINANCIERO QUE EL 96% DE NOSOTROS NO SABE

En los siguientes capítulos vamos a hablar de cinco sencillos principios de la verdad de sabiduría que el 4% parece saber y practicar naturalmente, y que el 96% no parece saber. Los llamo “secretos”, no porque sean cosas que no se puedan saber, sino más bien porque generalmente no son entendidas por la mayoría de la gente. Estos cinco secretos están claramente explicados en la Biblia para los que tengan “ojos para ver”. Tal vez has tenido un entendimiento general de estos principios, pero no los has abrazado plenamente ni los has practicado. O tal vez, nadie ha tomado el tiempo para explicarte claramente estos principios sencillos. En los capítulos siguientes vamos claramente a examinar estos secretos de sabiduría que cualquiera puede implementar y poner en práctica. Para empezar, vamos a ver un bosquejo de los cinco secretos.

1. El 4% divide su dinero en varias categorías distintas de uso (tarritos) e intencionalmente prioriza su uso.
2. El 4% enfoca su vida en realizar un llamamiento y visión.
3. El 4% invierte sus recursos sólo en cosas que se multipliquen. También invierte su tiempo y energía en personas que multiplican.

4. El 4% entiende que la economía fluye en ciclos y, por lo tanto, anticipa y prepara para cada fase nueva del ciclo.
5. El 4% prepara y deja una herencia para por lo menos dos generaciones siguientes.
6. Abajo hay una diagrama contrastando el pensar y la práctica del 4% con el 96%.

<u>PRINCIPIO</u>	<u>4%</u>	<u>96%</u>
1. Maneja dinero en -	Cinco Tarritos	Un tarrito
2. Se enfoca en -	Visión	Provisión
3. Invierte en -	Las cosas que se multiplican y no paga intereses (No usa deuda personal)	Las cosas que se deprecian y paga muchos intereses (Usa mucha deuda personal)
4. Anticipa y Prepara para -	Una economía cíclica	Una economía lineal
5. Deja una Herencia para -	Dos Generaciones	Ninguna generación future

CAPÍTULO 1

UTILIZA TARROS

Vamos a mirar el primer secreto que el 4% entiende y practica regularmente. Tiene que ver en cómo el dinero está almacenado y utilizado. El 4% y el 96% usan el dinero de maneras completamente diferentes. El 96% se enfoca en lo que gana, mientras el 4% se enfoca en cómo usar lo que gana. Si tú preguntas al 96% cuál es su problema financiero, normalmente te dirá que no gana dinero suficiente y que su gasto necesario es demasiado alto. Te dirá: “Mi jefe no me paga lo que valgo. El dueño me cobra demasiado alquiler por la casa. precio del combustible está alto, y el gobierno me quita demasiado en impuestos”. El simplemente te dirá: “Estoy trabajando para aumentar mi fluidez de efectivo y mi plan está progresando”.

El 96% se enfoca en lo que gana mientras el 4% se enfoca en cómo usar lo que gana.

El
muy
4%

El 96% cree que rico y pobre se define por cuánto dinero recibe alguien. Piensa que el rico se define por alguien que gana mucho dinero cada mes, o que tenga muchos recursos disponibles. Los pobres se definen por el 96% como gente que no gana mucho dinero cada mes y que tiene muy pocos recursos

disponibles. De otro lado, el 4% define al rico como personas que voluntariamente limitan sus gastos y eligen invertir en cosas que multiplican. Los pobres son definidos por el 4% como personas que gastan el 100% o más del dinero que ganan cada mes. Entonces, el 96% define al rico o al pobre por la cantidad de sus ingresos, mientras el 4% los define por el uso de sus ingresos. Al 4% no le importa cuánto sean los ingresos porque sabe cómo multiplicar el porcentaje de cualquier cantidad de ingreso disponible.

Entonces, por ejemplo, el 96% que gana \$4.000 por mes utilizará los \$4.000 en gastos mensuales (o un poco más) y estará bajo presión constante al final del mes, trabajando desesperadamente horas extras y buscando un segundo trabajo para aumentar sus ingresos mensuales a \$5.000. El 4% que sólo gana \$2.000 al mes limitará sus gastos mensuales a \$1.400 al mes e invertirá \$300 al mes en una visión o bienes que multiplican. Dentro de unos años los \$300 al mes del 4% habrán multiplicado a \$30.000 por mes, mientras que el 96% habrá aumentado sus ingresos mensuales a \$5.000, y también habrán aumentado sus gastos mensuales a \$5.000 al mes o más, y aún estará bajo la misma presión financiera como antes.

¿Cuál es la diferencia entre el ahorro y el uso de dinero entre el 4% y el 96%? El 4% ahorra su dinero en múltiples tarros, mientras el que 96% normalmente ahorra su dinero en un solo tarro. El 4% tiende a dar, ahorrar e invertir primero y gastar lo que queda, mientras el 96% tiende a gastar primero y luego intentar dar, ahorrar e invertir lo que queda. Mientras que el 4% siempre tiene un porcentaje específico para gastar, el 96% normalmente no tiene nada de sobra para dar, invertir o ahorrar. No es porque el 4% necesariamente tenga más dinero al principio. Ellos simplemente eligen usar el dinero que tienen de manera diferente.

A través del resto de este libro, quiero ilustrar estos cinco secretos con una historia acerca de un chico que se llama Isaac y la sabiduría que le fue impartida de su padre.

Isaac acababa de cumplir 10 años cuando su padre decidió empezar a enseñarle acerca del manejo de dinero. El padre de Isaac se reunió con él un día le dijo:

“Isaac, empezando esta semana, cada domingo te voy a dar una mesada de 10 dólares. Tú puedes usar estos \$10 de cualquier manera que te guste, pero me gustaría compartirte unas ideas que creo que te ayudarán en tu vida cuando crezcas. La sabiduría antigua de nuestros padres nos dice que “El rico domina a los pobres, y el deudor es esclavo del acreedor”. (Proverbios 22:7) Hijito, cuando seas mayor, ¿cuál prefieres ser: rico o pobre? ¿Amo o Esclavo?”

“Mmmmh, ” piensa Isaac. “¿Rico - pobre? ¿Amo – esclavo? Papá, creo que prefiero ser rico y amo”.

“Buena elección”, dice su padre. “Ahora, permíteme hacerte una pregunta acerca de tus primeros 10 dólares. Aquí los tienes. ¿Qué te gustaría hacer con ellos?”

“¡Caramba!” exclamó Isaac. “¿Significa que puedo hacer lo que me dé la gana con ese dinero?”

“Sí, correcto”, responde su padre.

“Voy a comprar un chocolate, y unos nuevos juegos para mi i-Phone”, exclama Isaac.

“¿Cuánto te va a costar?”, pregunta su padre.

Sumándolo en su cabeza, Isaac dice: “Exactamente 10 dólares”.

“Hijo, acabas de calificarte para ser un pobre”, declara el padre de Isaac.

“Un pobre es alguien que gasta el 100% del dinero. El 96% de la gente normalmente hará la elección de gastar el 100% del dinero que recibe. Sólo el cuatro por ciento gastará menos del 100% de su dinero. Hijo, vamos al auto y demos un paseo”.

El padre de Isaac lo condujo a uno de los barrios mas bajos de su ciudad. Pasaron por unas calles con casas que tenían hierba mala creciendo en todo el jardín, con basura por todas partes, las

ventanas de algunas casas estaban tapadas con madera debido a ventanas rotas, y automóviles destartalados que ya no funcionaban dejados allí delante de la casa. La mayoría estaba con necesidad desesperada de pintura.

Señalando una casa de madera marrón con la puerta principal cayéndose de sus bisagras, el padre de Isaac le preguntó: “Hijo, ¿te gustaría vivir en aquella casa cuando crezcas?”

“No, papá”, dijo Isaac, haciendo una mueca.

“¿Sabes quién vive en aquella casa, Isaac?”

“No, papá, ¿Quién?”, preguntó Isaac.

“Alguien que gasta el 100% del dinero que gana, y que pone todo su dinero en un solo tarro. Alguien que está endeudado y que es un esclavo de otros que controlan su vida es la persona que vive aquí”.

“¿Qué tal aquella?”, señalando otra casa deteriorada delante de la primera. “¿Te gustaría vivir allí?”

“No, Papá. No me gustaría vivir en ninguna de las casas en este barrio”, comentó Isaac.

“¿Sabes quién vive en aquella casa, Isaac?”

“¿Tal vez alguien que gasta el 100% del dinero que gana?” contestó Isaac.

“Correcto”, dijo su padre. “Estás aprendiendo”.

El padre de Isaac, condujo a una comunidad con conserje en la cual vivían dos de los tíos de Isaac. Condujo por una calle desconocida y paró delante de una casa grande, con un jardín bien cuidado, un garaje para 3 coches, y con una piscina atrás.

“Isaac, ¿te gustaría vivir en aquella casa?”, preguntó su padre.

“¡Wow! Sí, papá, me gustaría vivir en aquella casa”.

“Hijo, ¿sabes quién vive en aquella casa?” preguntó su padre.

“No”, respondió Isaac.

“Alguien que ha limitado sus gastos a mucho menos del 100% de dólar y ha guardado su dinero en varios tarros diferentes”,

contestó papá. “Realmente el hombre que es dueño de esta casa es un amigo mío. Su nombre es el Señor Tran, y no siempre ha vivido aquí. Hace unos quince años, él y su familia emigraron de Vietnam. Estaba buscando una vida mejor, y tuvo un sueño para empezar un negocio aquí en Estados Unidos”.

“Antes de marcharse de Vietnam, el Señor Tran había hecho un gran desarrollo de un nuevo programa de software que esperaba usar para lanzar su negocio. De acuerdo con su investigación, el Sr. Tran había determinado que le hacían falta cincuenta mil dólares para emprender su negocio. Después de acomodarse en un piso de una sola habitación, el Sr. Tran se acercó a varios bancos con ganas de sacar un préstamo. Sin embargo, por causa de hablar muy poco inglés y no tener una historia de crédito, y por ser un nuevo inmigrante, encontró que ningún banco estaba dispuesto a prestarle el dinero”.

“Inicialmente, el Sr. Tran estaba muy desanimado”, continuó papá. “Sin embargo, se sentó con su familia y diseñó un plan para ahorrar los cincuenta mil dólares en un periodo de cuatro años. El Sr. Tran descubrió que su familia podría ganar un sueldo neto de dos mil quinientos dólares al mes vendiendo frutas y verduras en un puesto móvil en la calle. Ya que el Sr. Tran entendió la importancia de guardar su dinero en tarros, su familia fue capaz de limitar sus gastos y poner un poco más de mil dólares al mes, o cerca de doce mil quinientos dólares al año en su tarro de ahorros. Hicieron esto viviendo en un piso de una sola habitación, no comprando un auto, nunca comiendo en restaurantes, y evitando cualquier otro gasto innecesario”.

“A través de guardar consistentemente su dinero en tarros, el Sr. Tran fue capaz de ahorrar los cincuenta mil dólares necesarios en poco más de cuatro años. Ya para ese momento, él había aprendido a hablar inglés bien y estaba dispuesto a emprender su negocio. Resultó, Isaac”. continuaba papá, “que el Sr. Tran había desarrollado un software innovador aplicable a los equipos móviles antes de que otra persona supiese hacerlo. No hace falta decir que ha llegado a ser un negocio enorme ahora. Su compañía

creció rápidamente, y a los cuatro años, los cincuenta mil dólares que había ahorrado para invertir en su negocio se multiplicaron en una ganancia anual de dos o tres millones de dólares para el Sr. Tran personalmente. Sospecho que ha crecido aún más ahora”.

“Isaac”, preguntó papá, “si tú hubieras visto al Sr. Tran hace quince años vendiendo frutas en su puesto en la calle, sin auto, y una familia de cinco viviendo en una sola habitación, ¿lo hubieras considerado una persona rica o pobre?”

“Yo hubiera pensado que era una persona pobre, papá”, contestó Isaac.

“Y de hecho, es como parecía. Pero ves, Isaac”, continuó papá, “si alguien es pobre o rico depende en cómo piense y se comporte, no en lo que tenga en el momento. Resultó que el Sr. Tran fue uno de los del 4%, que se dispuso a limitar sus gastos y poner su dinero en más de un tarro para poder realizar una visión en su corazón. En los primeros cuatro años de su vida en Estados Unidos, la visión que le dio Dios al Sr. Tran fue como una semilla que aún no había germinado. Cuando esta semilla brotó, creció en un árbol rápidamente. Si ves la casa donde vive el Sr. Tran y su familia ahora, puedes ver el fruto de su visión y la manera como manejaba su dinero en tarros cuando inicialmente llegó aquí”.

“Cuando el Sr. Tran llegó a este país, tuvo muy poca elección en cuanto al dinero que tuvo disponible. Lo máximo que pudo ganar fueron dos mil quinientos dólares al mes. Sin embargo, sí tuvo una elección acerca de cómo usar el dinero que ganaba. El Sr. Tran eligió usar el dinero de manera muy diferente a la mayoría de otras personas que sólo gana dos mil quinientos dólares al mes para cuidar de su familia de cinco personas. El 96% de las otras personas gastaba la cantidad entera que ganaba, y frecuentemente se quejaba que no tenía dinero suficiente para criar a una familia de cinco. El Sr. Tran hizo otra elección.

“¿Ya entiendes, Isaac, qué hace a alguien un rico o un pobre?” Preguntó su padre.

“Sí, papá”, contestó Isaac. “Depende de cómo la gente usa el dinero que tenga, no de cuánto dinero tiene ahora mismo, ¿verdad?”

“Exactamente”, dijo papá. “Vamos a casa y hablaremos más acerca de cómo puedes usar los diez dólares que tendrás cada semana”.

Al llegar a casa, una vez más se sentaron a la mesa de la cocina e Isaac preguntó: “Bien, papá, ahora entiendo que no sería sabio para mí gastar todos mis diez dólares esta semana. Entonces, ¿cómo debo dividir mi dinero, y cómo debo manejarlo?”

“Sólo un minuto y te lo enseñaré”, dijo papá, levantándose y desapareciendo de la cocina. Unos momentos más tarde volvió con cinco tarros vacíos de crema de cacahuete. En cada tarro se había pegado una etiqueta. Papá sacó diez billetes de un dólar cada uno y los dio a Isaac. Entonces, empezó a explicarle.

“Hijo, como te dije, el 96% de la gente pondrá todo su dinero en sólo un tarro. Gastarán todo lo del tarro, calificándose así para ser pobres. Sólo el cuatro por ciento de la gente pondrá su dinero en varios tarros y jamás moverá el dinero entre tarros. Entonces, como ya has visto, el primer secreto para llegar a ser rico y amo, en vez de pobre y esclavo, es asegurar que jamás gastes el 100% de tu dinero. Haces esto dividiendo el dinero que recibes en tarros físicamente separados y no moviéndolo nunca entre ellos”.

“Entonces, vamos a mirar los cinco tarros que tenemos. Como puedes ver, la etiqueta en este primer tarro dice El Diezmo del Señor. Dios les dijo a nuestros padres, hace muchos años, que todo lo que recibamos le pertenece a Él (Levítico 27:30). La palabra diezmo significa que el 10% de tus ingresos le pertenece a Dios. Entonces, este 10%, el diezmo, es una prueba calificativa para ver si tú sabes manejar el dinero que no te pertenece”.

“Este dinero no es tu dinero, Mejor dicho, es el dinero de Dios que te permite administrar como una prueba calificativa, para ver si reconoces que es de Él y no tuyo. Si tú fielmente entregas el dinero de Dios a su congregación, para ser usado en su propósito,

entonces Dios te liberará mucho más dinero para que uses en realizar el llamado y la visión que te haya dado Él. Dios es muy listo, Él le da a cada persona una cantidad pequeña de su dinero para manejar, llamado el diezmo del Señor, para ver quién está calificado para manejar una cantidad mucho mayor de Su dinero”.

“Entonces, te sugiero coger un dólar, el diez por ciento de tus diez dólares, y que lo pongas en la tarro el Diezmo del Señor, cada semana. Tú entregas todo el dinero en este tarro a la congregación cada semana. Una equivocación que hace la mayoría de la gente pobre es que mezclan el Diezmo del Señor junto con el dinero que usan para gastos y para pagar sus facturas. Ya que han ingresado todos los diez dólares en un solo tarro, se confunde y gasta todo el dinero incluyendo el Diezmo del Señor. Dios aún les ama, pero se han descalificado a sí mismos para tener mucho dinero propio porque no han aprendido cómo manejar lo que le pertenece a otro (Lucas 16:12). Entonces, vamos a poner un dólar en el tarro el Diezmo del Señor.

“Muy bien, papá”, dijo Isaac, cogiendo uno de los billetes nuevos de un dólar y poniéndolo en el primer tarro.

“Este segundo tarro tiene la etiqueta Ofrendas. Siempre queremos tener algo de dinero disponible para gente que necesite misericordia, que haya experimentado una tragedia o que haya sido víctima de un desastre. Dios ama a la gente, y queremos tener algo de dinero disponible para ayudar a los necesitados. Entonces, coge otro dólar y ponlo en el tarro ‘Ofrendas’”.

Isaac cogió otro dólar y lo puso en el segundo tarro.

El padre de Isaac continuó. “Este tercer tarro tiene la etiqueta “Ahorros”. Vamos a poner otro dólar en este tarro para ahorrar para compras mayores, para cosas que igualmente deseas comprar. El dinero en este tarro también se puede usar para gastos inesperados en el futuro”.

Isaac puso otro dólar en este tercer tarro.

“Este cuarto tarro está con la etiqueta Inversiones. Vamos a poner dos dólares en este tarro”, dijo papá.

Isaac siguió las instrucciones de su padre y puso dos dólares en el cuarto tarro.

“Y por su puesto, este quinto tarro tiene la etiqueta, Gastos. Tú puedes usar el dinero en este tarro para comprar las cosas que necesites y quieras. ¿Cuántos dólares te quedan, Isaac?”

“Cinco dólares, papá. ¿Debo ponerlos todos en el tarro de Gastos?”

“Sí, Isaac. Vamos a poner los cinco dólares restantes en el tarro Gastos”, dijo papá.

Isaac pareció un poco misticado y comentó: “Papá, entiendo cómo usar el dinero en el Diezmo del Señor, el tarro de Ofrendas, y el de Ahorros y, por cierto, el de Gastos. Pero, ¿qué es inversión?”

“Bueno, hijo”, contestó papá, “la inversión es poner tu dinero en algún sitio donde aumentará en valor, normalmente a través de producir un producto o cumplir un servicio valioso para otros. Entonces, es pago por los que compren tu producto, o que reciban tu servicio más de lo que te cueste producir el producto o hacer el servicio. Esta cantidad aumentada se llama ganancia y hace al dinero en tu tarro de Ingresos crecer más y más. Déjame hacerte una pregunta: ¿Algunos otros niños en tu cole reciben una mesada de sus papis?”

“Sí, papá, creo que muchos de ellos la reciben”.

“Probablemente muchos de sus padres no han enseñado a sus hijos la sabiduría antigua que te estoy enseñando. Entonces, la mayoría de los chicos en tu cole gastara el 100% del dinero que recibe cada semana. Al llegar el jueves o viernes, van a estar preguntando si alguien les prestará dinero para el fin de semana. Ellos prometen devolver el dinero el lunes después de recibir su mesada otra vez, y te ofrecerán darte más de lo que les hayas prestado. Por prestarles el dinero que pidan, tú les estarás proveyendo un servicio valioso a tus colegas, por lo cual te pagarán una ganancia”.

“No le digas a los chicos que quieren pedir prestado, cuánto dinero extra quieres que te devuelvan. Simplemente permíteles ofrecer lo que estén dispuestos a pagarte por el uso del dinero que les prestes para el fin de semana. Ellos pueden poner su propio grado de intereses. Esto va ser tu primera lección en proveer un servicio a la gente, por el cual estén dispuestos a pagarte una ganancia. Se llama inversión”.

“Muy bien”, dijo Isaac. “Esperaré ver lo que pasa esta semana en el cole”.

El viernes siguiente, Guille preguntó durante el recreo si alguien tenía dinero para prestarle. Él dijo que necesitaba sólo dos dólares para ver una peli que quería ver desesperadamente el fin de semana y que él devolvería cuatro dólares, o el 100% de intereses por sólo tres días del uso del dinero. Papá explicó que la mayoría de las personas, que sin darse cuenta hayan elegido ser esclavas de otras, piensan y actúan de esta manera.

“No tiene lógica”, dijo, “pero a pesar de esto, es como el 96% de la gente piensa”. Isaac estaba asombrado, pero a la vez emocionado por la oportunidad de multiplicar su dinero.

El lunes, Guille volvió con los cuatro dólares y estuvo muy agradecido con Isaac por haberle prestado el dinero. Isaac esperaba ver lo que pasaría al final de la semana siguiente. Ya para el jueves, Guille le había dicho a dos de sus amigos, Roberto y José. Cada uno le preguntó a Isaac si tenía más dinero para prestarles para el fin de semana. Isaac, por su puesto, tuvo cuatro dólares anteriores y otros dos dólares de la mesada de su padre en su tarro de “Inversiones”. Entonces, él trajo los seis dólares al cole el viernes y le prestó dos dólares a cada uno de los tres chicos. Guille había gastado todo su dinero, olvido algo que le hizo falta para el fin de semana. Cada uno de los chicos que pidió prestado dinero a Isaac ofreció pagarle el doble el lunes siguiente.

El lunes siguiente, Isaac recibió doce dólares de los tres chicos y tuvo otros dos dólares de su padre para un total de catorce dólares en su tarro de Inversiones. Se divulgaba la palabra por la escuela que si necesitabas pedir prestado dinero, Isaac

normalmente te podría ayudar. Entonces, la tercera semana, Isaac prestó sus catorce dólares y recibió devuelto el lunes veintiocho dólares y otros dos dólares de su mesada. Siguió invirtiendo su dinero con otros estudiantes del cole, y así el dinero de Isaac creció rápidamente en las semanas de acuerdo con el horario siguiente:

Semana 1: $2 \times 2 = 4 + 2 = \$6$

Semana 2: $6 \times 2 = 12 + 2 = \$14$

Semana 3: $14 \times 2 = 28 + 2 = \$30$

Semana 4: $30 \times 2 = 60 + 2 = \$62$

Semana 5: $62 \times 2 = 124 + 2 = \126

Semana 6: $126 \times 2 = 252 + 2 = \254

Semana 7: $254 \times 2 = 508 + 2 = \510

Semana 8: $510 \times 2 = 1020 + 2 = \1022

Isaac estuvo absolutamente sorprendido de que después de unos cuantos meses, la cantidad de dinero en su tarro de Inversiones había crecido a más de mil dólares. Le preguntó a su padre: “Papá, no entiendo por qué los otros chicos en el cole no hacen lo mismo que yo. Todos los otros chicos reciben una mesada de sus padres. Algunos de ellos reciben \$15 o \$20 cada semana, lo cual es más de lo que recibo yo. ¿Por qué lo gastan cada semana y luego piden prestado más de mí?”

“Buena pregunta, Isaac”, dijo papá. “Verás, cada uno tiene una elección acerca de cómo usar su dinero. La mayoría de las personas no tiene una elección acerca de cuánto dinero recibe. Ni tú ni los otros chicos en el cole pueden elegir cuánta mesada reciben de sus padres. Es la elección de los padres. Cada chico tiene una elección en cómo usa el dinero que recibe. Pero si fueras a preguntar a los otros chicos en tu cole si podrían tener más dinero, te dirían que para poder tener más dinero tendrían que convencer a sus padres de darles una mesada más grande”.

Papá continuó: “Todos los chicos en tu escuela tienen la misma oportunidad que tú para multiplicar el dinero. La razón por la que no lo hacen es, primeramente, porque no usan tarros. En vez de esto, simplemente ponen todo su dinero en un solo tarro. La

La naturaleza humana dicta que gastemos el 100% de lo que tenemos en nuestro tarro de “Gastos”.

naturaleza humana dicta que gastemos el 100% de lo que tenemos en nuestro tarro de “Gastos”. Si tú tienes sólo un tarro para tu dinero, entonces gastarás todo el dinero que está en ese tarro. En segundo lugar, la mayoría de los chicos piensa que la única manera de aumentar las riquezas es enfocarse en

conseguir más dinero de sus padres. En realidad, sólo el 4% de la gente entiende que el secreto para llegar a ser rico está en cómo usar el dinero que tengan, no en conseguir más dinero de sus padres. Entonces, el primer secreto es limitar tus gastos colocando porcentajes de dinero en los diferentes tarros que están designados para varios propósitos, y no mover el dinero de un tarro a otro”.

Cuando el verano llegó y se había despedido el colegio, Isaac una vez más persiguió ganar un poco de dinero en cortar el césped de sus vecinos, como había hecho el verano anterior. Ya que Isaac fue un trabajador metódico y diligente, pronto tuvo más vecinos buscando sus servicios que tuviera el tiempo dispuesto para trabajar. Se le ocurrió una idea a Isaac: “Tal vez”, pensó, “podría usar algo del dinero que he ganado durante el año para comprar otro cortacésped y contratar a Guille, quien también es un trabajador muy diligente, para cortar el césped de los que no me queda tiempo para hacer”.

Isaac habló con Guille, quien estaba encantado con la oportunidad de ganar algo de dinero extra. Entonces Isaac decidió preguntar a su padre, para ver lo que pensaba de la idea. Papá pareció muy entusiasmado con la idea y le dijo a Isaac que usara algo del dinero que había acumulado en su tarro de “Inversiones” para comprar otra cortacésped. Esta sería su segunda lección en

aprender cómo invertir.

Isaac normalmente cobraba 20 dólares por cortar un césped en su barrio. Le dijo a Guille: “Te pagaré doce dólares por cada uno que cortes tú”.

“Sí, pero tú le estás cobrando al vecino veinte dólares y sólo me pagas a mí doce. ¿Por qué?”, preguntó Guille.

“Sencillo”, dijo Isaac. Tengo que pagar la máquina, el mantenimiento, petróleo y aceite, aparte del tiempo que me costó encontrar el cliente y hacer el trato de cortar su césped. Y yo necesito hacer una ganancia también. Sin embargo, te digo esto: ”, ofreció Isaac, “si tú encuentras un nuevo cliente, te daré dos dólares más cada vez que cortes su césped”.

“Está bien”, dijo Guille. “Entiendo. Es justo”.

Entonces Isaac compró un segundo cortacésped y él y Guille cortaban céspedes. Guille encontró dos clientes adicionales y fue capaz de ganar un poco más dinero en cada uno de estos.

Cuando habían pasado seis semanas de verano, el boca a boca se extendió e Isaac una vez mas encontró que él y Guille tuviesen más céspedes para cortar que tiempo para hacerlo. Isaac no quería pasar todo el día cortando céspedes. Entonces se puso en contacto con Roberto y Santi para ver si les gustaría ayudar también con las mismas condiciones que había dado a Guille. Los dos expresaron interés. Entonces, Isaac compró dos cortacéspedes más. También usó algo de dinero de su tarro de “Inversiones” para un anuncio pequeño en el periódico local.

El negocio de Isaac prosperó todo el verano y creció rápidamente. Isaac se preocupó de que tal vez Guille ahorraría dinero suficiente para comprar su propia máquina y empezaría su propio negocio para competir con él. Sin embargo, Guille seguía gastando todo el dinero que ganaba cada semana, y hasta a veces pedía prestado más dinero de Isaac los fines de semana. Llegó a ser un temor sin fundamentos.

El siguiente verano, unas semanas antes de salir del cole, Isaac compró un anuncio más grande en el periódico local para su

negocio de cortar céspedes. Basado en la reacción, fue evidente que Isaac iba a tener que contratar aún más trabajadores. Estaba un poco preocupado de que Santi, quien había ahorrado algo de dinero, tal vez compraría su propia máquina. Isaac pensó que debería preguntar a su padre para tener algo de sabiduría en estos asuntos.

“Hola, papá”, dijo Isaac al entrar en el despacho de su padre. “¿Te puedo hacer unas preguntas acerca de mi negocio de cortar césped?”

“Por cierto”. dijo papá. “Adelante”.

“Bueno”, empezó Isaac, “me temo que Santi podría comprar su propia máquina y emprender su propio negocio para competir conmigo. También, ya tengo más trabajo del que puedo supervisar este verano. ¿Qué piensas que debo hacer?”

“Hmmm,” reflexionó papá, tomado un trago de su té helado. “Bueno, hijo, para poder seguir con Santi, le vas a tener que ofrecer la misma oportunidad que tengas tú para contratar sus propios trabajadores y ganar algo de su trabajo. Si no va a empezar su propio negocio y llegar a ser tu competencia”.

“Entonces, yo sugiero que aumentes tu precio este año en un dólar, a 21 dólares por un césped normal. Entonces le puedes ofrecer a Santi la oportunidad de comprar su propia máquina y ganar 18 dólares por cada césped que le des a cortar. Si Santi compra más cortacéspedes y contrata sus propios trabajadores, entonces le puedes ofrecer la oportunidad de aun beneficiarse de tus anuncios y el buen nombre que has creado por tu negocio en los últimos dos años. No va a tener que hacer sus propios anuncios, ni edificar un negocio de la nada, y sólo le pides pagarte tres dólares por cada césped que corta su equipo. Por cada césped, él entonces puede pagar a sus trabajadores doce dólares, tal como tú, pagarte tres dólares, y aún ganar seis dólares por cada césped para sus propios gastos y ganancias”.

“¡Excelente, papá!”, dijo Isaac. “De esa manera, Santi va a querer seguir trabajando conmigo, en vez de empezar su propio

negocio y quitarme algunos de mis clientes”.

El día siguiente, Isaac le habló a Santi acerca de la oferta que su padre le había sugerido. Santi pensó en ella unos minutos e hizo unos cálculos en su ordenador. Entonces le dijo a Isaac, “Muy bien, Isaac; hagamos el trato”.

Ese verano el negocio de Isaac de cuidar céspedes se incrementó, al aumentar sus anuncios y pasar más tiempo paseando por el barrio repartiendo los folletos que papá le ayudó a confeccionar. Para el final del verano, Isaac había contratado dos trabajadores más y tuvo muy poco tiempo para cortar céspedes él mismo, ya que la mayoría de su tiempo era invertido en adquirir nuevos clientes, mantener sus máquinas, y hacer horarios para sus amigos que trabajaban para él cada día. Mientras tanto, Santi diligentemente aumentó el número de clientes en otro barrio donde vivía.

Durante los siguientes años, el negocio de Isaac continuó creciendo. El siguiente verano, Pedro, quien había trabajado para Isaac el verano anterior, quería comprar sus propias cortacéspedes y comenzar el negocio en otro vecindario como Santi había hecho el año anterior. Isaac le hizo la misma oferta que había hecho a Santi. La parte del negocio de Pedro en el nuevo barrio empezó a expandirse rápidamente.

Mientras tanto, a través de secundaria y bachillerato, durante el año escolar, Isaac continuaba prestando dinero a otros estudiantes en su escuela. Por supuesto, no pudo continuar doblando su dinero cada semana, pero fue capaz de aumentar continuamente la cantidad de dinero en su tarro de “Inversiones”. Ya cuando estuvo en secundaria, estudiantes de otras escuelas empezaban a contactar a Isaac pidiendo prestado dinero de él. Ya antes de esto, Isaac tuvo demasiado dinero para mantenerlo en tarros en casa. Entonces su padre lo llevó al banco y sugirió que abriese cinco cuentas diferentes, usando cada cuenta igual como con los tarros en casa, lo cual hizo.

Durante su primer año de bachillerato, las noticias de la disponibilidad de Isaac para prestar dinero se había extendido a

muchas partes. De hecho, los padres de Guille le pidieron prestado el dinero para una nueva tele grande con pantalla plana. Isaac acordó hacerlo a un precio mejor que el que ofrecía la tienda. Se difundió esta noticia y los padres de Roberto, el hermano mayor de José, y varias otras familias se le acercaron a Isaac para financiar varios electrodomésticos que deseaban comprar. Isaac rápidamente consultó a su padre en cuanto a tratar con estas nuevas oportunidades de financiar compras hechas por adultos. Isaac se dio cuenta de que se estaba convirtiendo en un negocio verdadero, que requería una estructura legal con su gestor y cuentas apropiadas.

El padre de Isaac sugirió que Isaac se reuniese con su abogado para que le ayudara a crear un Compañía de Obligación Limitada Local (LLC) para proteger este negocio, y para preparar acuerdos legales financieros para ayudar a prestar dinero a los padres de sus colegas. Papá también llevó a Isaac para hablar con su contador para ayudarlo a establecer términos financieros para los padres de sus colegas, y para obtener consejo sabio en cómo mantener la responsabilidad de impuestos en la que estaba incurriendo. El contador sugirió que Isaac comprase un par de casas pequeñas de alquiler y reducir sus impuestos al descontar el interés pagado por las casas. Adicionalmente, Isaac aumentaría su flujo de efectivo mensual y ganaría capital propio de las casas, ya que el mercado inmobiliario en su ciudad estaba creciendo anualmente. Isaac siguió el consejo del contador, y con la ayuda de su padre fue capaz de financiar las casas basadas en su propio valor neto junto con la garantía de su padre.

Ya que el fluir del efectivo mensual había aumentado de manera significativa, su padre sugirió que se reunieran para hablar un poco más acerca de sus tarros.

Papá empezó: “Isaac, tú has sido fiel en colocar tu dinero en cada uno de los cinco tarros cada mes. Pero he notado que la cantidad actual en tu cuenta de gastos (tarros) es más de lo que muchos adultos ganan en total cada mes. El dinero es sólo una herramienta para ser utilizado y cumplir un objetivo. El consumo

personal tiene valor, pero no tiene gran propósito. Cuando te gradúes del bachillerato, vas a necesitar dinero para cumplir con tu llamado y propósito en la vida adulta. ¿Para qué piensas que vas a querer tu dinero después del cole?”

“Bueno”, respondió Isaac, “creo que me gustaría casarme. Me gustaría ser dueño de mi propia casa. Creo que mi llamado principal probablemente es ser un hombre de negocios. Por lo tanto, creo que voy a necesitar dinero para emprender unos negocios”.

“Excelente pensamiento, hijo”, dijo papá. “Sugiero, entonces, que redistribuyas los porcentajes en tus tarros, ya que tu situación de vida está cambiando. Sugiero que ahora reduzcas el porcentaje en tu tarro de Gastos de 50% a 25% y aumentes la cantidad en tu tarro Ofrendas al 15%, tus Ahorros a 20% y tus Inversiones a 30%.

Isaac acordó limitar sus gastos durante el resto de bachillerato para aumentar los porcentajes en sus otros tarros, como su padre le había sugerido. Cuando Isaac se graduó del bachillerato, por sugerencia de su contador y su padre, usó el dinero de su tarro de Inversiones para comprar dos casas adicionales, dos complejos pequeños de apartamentos, y un auto lavado de coches. Isaac no compraba estos negocios en efectivo, pero usó financiamiento del banco, ya que la economía estaba en un ciclo significativo de inflación en aquel entonces.

Una tarde en mayo de su año final del colegio, papá le preguntó a Isaac en la cena si podía hablarle brevemente esa tarde acerca de su negocio de cuidar céspedes. Isaac estuvo de acuerdo.

“Entonces, papá”, dijo Isaac, mientras su padre se sentó en su silla favorita en el salón, “¿qué estás pensando?”

“Bueno, Isaac”, empezó papá, “estaba preguntándome cómo fueron tus planes para ese negocio. Ha crecido mucho con otros cuatro jóvenes como Santi y Pedro dirigiendo sus propias franquicias, y veinte personas en total cortando céspedes.

“No sé”, respondió Isaac. “Realmente no lo había pensado mucho”.

“¿Realmente quieres continuar cada verano haciendo todo el trabajo que cuesta para manejar este negocio? El verano pasado, me parece que el negocio se redujo. Sin embargo, tu negocio crea un flujo de efectivo bastante fiable y estable, y sería una inversión para alguien que quiera invertir su tiempo y energía primordial en el cuidado de céspedes. Estoy pensando que sería un buen momento para vender el negocio, ya que te estás graduando, y no creo que es el campo donde quieres invertir tu tiempo y energía primordial a largo tiempo”.

“¡Uy!”, exclamó Isaac. “No lo había pensado. ¿Cuánto dinero piensas que pudiera sacar del negocio, papá?”

“No estoy seguro”, respondió papá, “pero igual puedes pedir algo de efectivo por adelantado y permitirle al comprador pagar el resto en varios años del flujo de efectivo del negocio. La mayoría de la gente no puede pagar el valor completo del negocio por adelantado”.

“Es una idea capital”, dijo Isaac emocionadamente. “Creo que intentaré vender el negocio”.

“Vamos a ir a hablar con el contador”, sugirió papá. “Él nos puede ayudar a calcular el valor neto presente del flujo de efectivo futuro del negocio y determinar un valor presente. Nos debe dar una idea de lo que podamos pedir por ello”.

Isaac y su padre se reunieron con el contador, determinaron un precio, y alistaron el negocio de cuidar céspedes para la venta. Ya a mediados de julio, con el consejo de papá, Isaac había negociado la venta con un hombre quien justo se había mudado desde Florida. Había vendido un negocio allá, y había estado pensando en emprender un nuevo negocio de cuidar jardines, un campo por el cual tuvo un encanto y algo de experiencia.

Cuando se encontró con la venta del negocio de Isaac, el comprador potencial determinó que preferiría comprar un negocio establecido en vez de tener la dificultad de empezar uno nuevo. Aún mejor, ya que había vendido un negocio en Florida, el comprador estaba dispuesto y capaz de adquirir el negocio de Isaac

en efectivo por adelantado. Negociando el precio, descontando un poco por pago en efectivo, el comprador cerró la venta y llegó a ser dueño de su nuevo negocio de cuidar céspedes a principios de agosto, unos meses después de la graduación de Isaac de bachillerato.

Colocando las ganancias de la venta directamente en sus cinco tarros por predeterminados porcentajes, Isaac rápidamente dividió esta cantidad grande de dinero y la ingresó en las cuentas bancarias correspondientes a cada tarro. Aunque Isaac tuvo dinero suficiente en sus tarros de Gastos y Ahorros para comprar un coche nuevo, eligió limitar sus gastos y comprar un Honda Civic con el efectivo de su tarro de Ahorros. A la edad de 21, Isaac se casó con Raquel, el amor de su vida, y compró su primera casa en donde vivir, usando lo que procedía de la venta de su negocio de cuidar jardines, complementado con dinero que había acumulado en su tarro de Ahorros.

Mientras tanto, Guille, Roberto y José también se graduaron del mismo colegio como Isaac. Un día durante su penúltimo año en bachillerato, Guille recibió por correos una oferta para una tarjeta de crédito. No se tenía que pagar la cuota del primer año. Para poder adquirirla, el padre de Guille le tenía que garantizar la cuenta, algo que hizo con ganas. Cuando Guille se graduó del colegio, había acumulado una deuda de \$2.500. Guille le había dicho a Roberto y a José que pidieran ayuda a sus padres para obtener una tarjeta también. Cada uno tenía un balance en su tarjeta. Los tres chicos habían comprado coches totalmente nuevos, cargados de turbo, después de graduarse y los habían financiado por el concesionario. Guille, Roberto, y José, todos luchaban cada mes en su vida de jóvenes adultos por ganar dinero suficiente para pagar el alquiler de sus apartamentos, sus autos, y el pago mínimo de su tarjeta de crédito.

¿Cuál fue la diferencia entre la experiencia de aprendizaje de Isaac mientras crecía, y la de sus tres amigos, Guille, Roberto, y José? Por causa de la sabiduría antigua de su padre, Isaac aprendió a tener su dinero en tarros y para dar, ahorrar e invertir primero.

Por lo tanto, aprendió a ser rico y ser amo sobre otros a quienes les prestó. Los otros tres chicos realmente recibieron una mesada más amplia semanalmente de sus padres, pero sólo pusieron su dinero en un tarro y lo gastaron cada semana. Entonces se encontraron en necesidad de pedir prestado más dinero al final de la mayoría de semanas para cumplir con sus deseos y obligaciones. Entonces, Guille, Roberto, y José aprendieron cómo gastar y pedir prestado, por lo tanto calificándose a sí mismos para ser pobres y esclavos de los prestadores. Estos patrones de conducta, continuaron en las vidas de los cuatro jóvenes adultos.

Secreto numero 1: coloque su dinero en 5 tarros asignando un porcentaje en cada uno. Voluntariamente limite el gasto al porcentaje señalado en cada tarro y nunca tome dinero de un tarro para pasarlo a otro.

Reflexión

1. ¿Cuál ha sido tu experiencia en usar uno o varios tarros para tus finanzas?
2. ¿Qué aprendiste de tus padres cuando estabas creciendo en cuanto al manejo del dinero a través de uno o varios

tarros?

- a. ¿Cómo han manejado su dinero tus padres?
 - b. ¿Cómo te han enseñado a manejar tu dinero?
3. ¿Conoces a alguien como el Señor Tran, descrito en este capítulo, quien ha prosperado a través del uso de tarros?
 4. ¿De qué maneras estarías dispuesto a limitar tus gastos, como hizo el Señor Tran, para poder cumplir con una visión futura para tu vida?
 5. ¿Cuál es tu plan para implementar el concepto de usar tarros con tus finanzas?
 - a. ¿Qué porcentajes piensas que serían razonables para asignar a cada uno de tus cinco tarros?
 6. Si tienes hijos, ¿cuál es tu plan para enseñarles cómo manejar su dinero en tarros?

CAPÍTULO 2

ENFÓCATE EN LA VISIÓN

Ahora vamos a mirar al segundo secreto que el 96% ni entiende ni practica. Mientras el 96% tiende a enfocarse en la provisión, el 4% se enfoca en la VISIÓN. Cuando preguntas a la mayoría de las personas por qué no pueden cumplir una meta, ellos te dirán la razón primordial es que no tienen dinero para hacerlo. El enfoque de la gente está en la provisión, en vez de la visión. El 4% cree que la provisión viene de forma natural después de la visión. Por lo tanto, elige enfocarse en establecer una visión clara con la expectativa de que la provisión llegará de forma natural.

**Mientras el 96%
tiende a
enfocarse en la
provisión, el 4%
se enfoca en la
VISIÓN.**

En el verano, después de graduarse del instituto, Isaac fue de viaje a Israel con toda su familia. Mientras estaba en un barco sobre el Mar de Galilea, Isaac y toda su familia tuvieron un encuentro dramático con Dios. A través de su interacción con un grupo de creyentes judíos mesiánicos en el barco, Isaac y su familia llegaron a reconocer a Yeshua (Jesucristo) como el Mesías prometido a los judíos.

Al volver a casa, Isaac se integró plenamente en una

congregación de una iglesia local donde muchos otros seguidores judíos de Yeshua también asistían. Fue en esta congregación donde Isaac conoció a su futura esposa, Raquel. Los dos habían participado en un viaje misionero a África con una organización de ayuda humanitaria que provee productos de comida llena de nutrientes para niños desnutridos. Tanto el corazón de Isaac como el de Raquel fueron profundamente tocados por la increíble necesidad en las vidas de los niños desnutridos que conocieron. Les chocó saber que cerca de diez millones de niños mueren cada año debido a la mala nutrición.

Al volver de África, Isaac decidió aumentar el porcentaje de dinero en efectivo colocado en su tarro de Ofrendas para poder ayudar más a estos niños desnutridos. Este reajuste fue posible moviendo un poco más dinero de su tarro de Gastos al de Ofrendas.

Poco después de casarse con Raquel, Isaac estaba cuestionándose cuál era realmente su verdadero llamado y propósito. Su corazón había sido tan profundamente tocado por el Señor que quería ayudar a aliviar el problema de los niños desnutridos en países en desarrollo. Entonces, él y Raquel habían estado hablando de vender sus negocios, ir a la Escuela Bíblica, y dar el resto de sus vidas como misioneros en África. Con este tipo de preguntas en su corazón, Isaac pidió pasar tiempo con su padre para recibir consejo acerca de su futuro.

Cuando Raquel e Isaac se sentaron en el sofá grande del salón de sus padres, papá abrió la conversación diciendo, “Isaac, ¿qué piensas tú que es un llamado, y quién tiene uno?”

Pensándolo unos momentos, Isaac respondió diciendo, “Normalmente he escuchado la palabra 'llamado' aplicada a personas que están en un ministerio de tiempo completo, tal como un rabino, pastor, o misionero. Creo que un llamado es una guía especial y única que alguien recibe de Dios para servirle en un ministerio de tiempo completo”.

Papá entonces respondió: “Hijo, solo el tres por ciento de toda la gente sirve a Dios como rabinos, pastores, misioneros, o

personas que se ganan la vida predicando o sirviendo en una congregación. ¿Piensas que Dios ha dejado el 97% solos para perseguir sus propios asuntos?”

“Pues, no”, respondió Isaac. “Pero el otro 97% está involucrado en trabajos seculares. No estoy tan seguro de que tengan un llamado”.

“Es interesante que menciones lo del trabajo secular, Isaac. ¿Sabes la definición exacta en el diccionario de la palabra secular?”, preguntó papá.

“No, jamás lo he buscado”, respondió Isaac.

“De lo que recuerdo, la palabra 'secular' realmente significa algo como no tener nada que ver con Dios, o 'temporal', sin relación alguna con la eternidad”. Entonces, ¿qué tipo de trabajo tendría que hacer una persona, que ha dado su vida entera a Dios, que no tiene nada que ver con Dios? ¿O que es temporal y no está relacionado con la eternidad? Isaac, ¿has dado el resto de tu vida a Dios? ¿Tiene Él tu permiso para hacer contigo lo que desee?”

“Sí, papá”, dijo Isaac. “Cuando estuvimos allí juntos en Israel, y me di cuenta de que Jesús dio Su vida entera por mí, yo le di el resto de mi vida a Él. Le dije a Dios que desde ese momento en adelante sería como un billete de un dólar en su bolsillo. Me podía gastar tal y como Él deseara. Así que supongo que para mí, sería cualquier trabajo que haga, porque creo que Dios quiere que haga ese trabajo en particular. Entonces, supongo que si Dios quisiese que yo fuera un hombre de negocios, ése sería mi llamado de Dios, tanto como si Él quisiese que yo fuera un misionero en Uganda ayudando a los niños desnutridos”.

“Ahora estás captando mi punto, Isaac”, dijo su padre. **Cada uno de nosotros tiene un llamado de Dios, no sólo las personas especiales.** Si el 100% de toda la gente diese sus vidas

¹ <http://www.merriam-webster.com/dictionary/secular>

a Dios de la manera como has descrito, y le dieran permiso de dirigir sus vidas, ¿tendríamos al 100% de la gente trabajando como

pastores, evangelistas y misioneros? ¡Por supuesto que no! Dios llama a la gente para ser dueños de negocios, pilotos de avión, ingenieros, conductores de camiones, actores, directores de películas, senadores, alcaldes, maestros en el colegio, periodistas, tanto como para ser pastores o misioneros”.

Papá continuó: “Mucha gente piensa que para poder servir realmente a Dios, tienen que pagarle como pastor, misionero, o un trabajador religioso de algún tipo. Esto no es cierto. Cada uno de nosotros ha sido llamado a usar sus dones y habilidades para ser un contribuidor productivo en la sociedad y para glorificar y adorar a Dios en todo lo que hacemos. Si has encontrado lo que Dios te ha llamado a hacer, y lo estás haciendo con todo tu corazón, buscando la dirección de Dios cada día, entonces tu trabajo llega a ser adoración a Dios”.

“Isaac, recientemente he leído un libro maravilloso escrito por un hombre de negocios piadoso, Os Hillman, que habla acerca de cómo cada uno de nosotros está llamado a ser un agente de cambio en la esfera de la sociedad donde nos encontramos. Dios necesita personas para manifestar Su gloria y ser agentes de cambio en cada esfera de la

Si has encontrado lo que Dios te ha llamado a hacer, y lo estás haciendo con todo tu corazón, buscando la dirección de Dios cada día, entonces tu trabajo llega a ser adoración a Dios”.

sociedad. Entonces, no importa si has sido llamado a trabajar en los negocios, la política, la ciencia y tecnología, los medios de comunicación, o como misionero en el extranjero. De todas maneras, estás llamado a ser un agente de cambio para influir en las personas para el Reino de Dios en cualquiera de estos ámbitos en los que podrías estar llamado a trabajar”.

Mostrándoles el libro a Isaac y Raquel, papá continuó: “Me gustaría darles una copia de este libro y pedirles a los dos que lo lean. Se titula **Agente de Cambio** por Os Hillman². Me encanta el subtítulo, *Empleando tu pasión para ser el que marca la diferencia*. Isaac, eso es lo que quiero para tu vida: que puedas entregar tu pasión

para hacer una diferencia”.

“Genial, papá, me gustaría leer el libro. Pero, ¿cómo sé exactamente lo que Dios quiere que haga, y cuál es realmente mi llamado?” Preguntó Isaac.

“Mi experiencia ha sido que Dios normalmente pone dentro de una persona los deseos y habilidades que facilitan el propósito y el llamado de Dios para la vida de esa persona. Entonces, mi pregunta para ti sería la siguiente: ¿Qué cosas sueñas y piensas durante la noche cuando estás allí despierto? ¿Qué te encanta hacer? ¿Qué cosas se te dan muy bien? Y si pudieses hacer cualquier cosa que te gustase, ¿qué cosa sería?” preguntó papá.

“Bueno, me encantan los negocios”, respondió Isaac. “Yo estoy por la noche soñando cómo aumentar el volumen de mi negocio actual, nuevas formas con las que pueda servir a mis clientes, y algún negocio nuevo que podría emprender. Sin embargo, mi corazón realmente fue tocado en África habiendo podido hacer una diferencia en las vidas de los niños desnutridos. Ya que quiero servir a Dios con todo mi corazón, Raquel y yo estábamos pensando en ir a la Escuela Bíblica y luego entregar nuestras vidas para ser misioneros en África”.

“Isaac”, empezó papá. “Aunque entiendo que tu corazón haya sido tocado por los niños de África, no pienso que ese sea tu llamado principal. Mucha gente tiene la habilidad de servir a los niños desnutridos en África, pero muy pocas personas tienen la unción, los dones y la sabiduría que tú tienes para emprender negocios y generar un flujo de dinero en efectivo. Puedes usar mucho del dinero con el que Dios te bendice como una herramienta para proveer nutrición a los niños desnutridos. Sin embargo, creo que estarías perdiendo el llamado de Dios en tu vida si vendieras tus negocios y pasaras tu vida ministrando a los

² Hillman, Os, *Change Agent* (Lake Mary, FL: Charisma House: 2011)

niños en África. Puedes ir en viajes de corto plazo para ayudar a los huérfanos personalmente, pero no creo que sea tu llamado

principal”.

“Creo que probablemente tienes razón, papá”, contestó Isaac. “Pero, tengo otra pregunta que me viene a la mente. A veces he pensado que si persigo los negocios en vez de llegar a ser misionero, que estaría persiguiendo el dinero en vez de perseguir mi llamado y visión. Ahora estoy empezando a ver que el negocio es mi llamado, pero ¿cómo se relacionan el dinero y la visión?”

“Es una pregunta excelente, Isaac”, dijo papá. “El 96% siempre persigue el dinero en vez de perseguir la visión. He encontrado que justamente lo contrario es verdad. Si persigues la visión que te fue dada por Dios, el dinero naturalmente sigue a la visión. Mientras que la falta de conocimiento y falta de visión son los mayores obstáculos para el éxito, el 96% siempre piensa que el mayor obstáculo para su éxito es la falta de dinero. De escuchar a tantos cristianos que piensan de esta manera, pensarías que tendría que haber un versículo bíblico que diga, *'Donde no haya dinero, Mi pueblo perece,'* o *'Mi pueblo está destruido por la falta de dinero.'* Por supuesto que no hay una Escritura así. Sin embargo, la Biblia sí dice que mi pueblo perece por **falta de visión** y que la gente está destruida por **falta de conocimiento**.

Proverbios 29:18

Donde no hay visión, el pueblo se desenfrena, pero bienaventurado es el que guarda la ley.

Oseas 4:6

Mi pueblo es destruido por falta de conocimiento.

“Realmente tienes razón en esto, papá”, dijo Isaac. “La mayoría de la gente a mi alrededor se queja de que necesita más dinero como si tener más fuera la respuesta a todos sus problemas”.

“Es verdad”, dijo papá. “En realidad, la mayoría de las personas ni siquiera ha pensado en las razones por las que puede necesitar dinero. El dinero no tiene un valor inherente. Es sólo una herramienta que puede ser usada para cumplir con una visión.

Probablemente, la primera razón por la que alguien necesitaría dinero sería para la 'provisión'. Vamos a hablar acerca de la relación entre provisión y visión por unos momentos. Es muy importante entender esta relación”.

“Por supuesto, todos nosotros necesitamos comida, ropa, cobija, transporte, etcétera”, continuó papá. “Sin embargo, un enfoque en la obtención de provisión por lo general resulta en una falta de la misma. Como he dicho antes, la provisión viene de forma natural después de la visión. La palabra *provisión* está hecha de dos partes: el prefijo *pro* y la raíz de la palabra *visión*. ¿Cuáles son los significados de estas dos partes de la palabra? *Pro* quiere decir 'por', o 'a favor de'. *Visión* significa 'la capacidad de ver el destino u objetivo final cuando se encuentra todavía en el comienzo'. El diccionario define a la visión como 'la habilidad de percibir algo que no es realmente visible, como por agudeza mental o anticipación aguda'. Entonces, la provisión es lo que te viene al principio con el propósito de llevarte a la meta final o al destino. La provisión, entonces es lo que viene para la visión”.

“Entonces, la visión tiene que preceder a la provisión. Si no hay visión, no hay una necesidad de lo que viene para la visión, o la provisión. Donde no hay visión, la gente perece, porque la provisión sólo viene para apoyar la visión. Nada de visión, nada de provisión. Así que los medios para obtener la provisión es perseguir y aclarar la visión”.

“¿Es por eso que nos estabas hablando acerca de discernir claramente nuestro llamado y visión?” preguntó Raquel.

“Exactamente”, respondió papá. “Mientras la mayoría del 96% no tiene, y no puede expresar un llamado o una visión clara en sus vidas, el 4% puede clara y firmemente articular su llamado y visión. El 96% prepara a sus hijos para tener una

³ <http://www.merriam-webster.com/dictionary/vision>

ocupación y para ganarse la vida. Una ocupación es simplemente

algo que ocupa tu tiempo hasta cuando mueras, y el propósito de ganarse la vida es simplemente para vivir. Pero la vida es más que simplemente sólo vivir y ocupar tu tiempo. ¡La vida trata sobre el propósito! El 4% prepara a sus hijos para cumplir con un llamado y destino. Como ya hemos hablado, un llamado es lo que Dios quiere que hagas y es el propósito por el cual Dios te puso en la tierra”.

“El 96% trabaja por dinero cumpliendo la visión de otra persona, mientras el 4% trabaja por la visión y hace que el dinero trabaje para ellos. Para el 96%, el dinero es su amo y hacen lo que hacen por el dinero. Ya que el dinero es su amo, Dios llega a ser el siervo para conseguir más dinero para el 96%. Para el 4%, el dinero es su siervo y hace lo que hace para realizar un llamado dado a ellos por Dios. Ya que Dios es el Amo, el dinero llega a ser su siervo, para cumplir con el propósito y llamado de Dios en sus vidas”.

Papá continuó: “Es sencillo saber si alguien realmente ha deliberado y puede articular la visión y llamado para su vida o no. Yo viajo bastante por mi negocio. Muchas veces he iniciado una conversación con personas sentadas a mi lado en el avión. A veces he tenido una conversación con estas personas muy similar a la siguiente:

“¿A qué te dedicas?”

“Yo trabajo para tal y tal empresa, o vendo este producto, o trabajo en esta fábrica”.

“¿Te gusta este tipo de trabajo?”

“Realmente, no”.

“¿Cuántas horas trabajas por semana y por cuántos años has estado haciendo este trabajo?”

“Oh, entre 45 y 50 horas a la semana, y lo he hecho ya por unos 25 años”.

“Entonces, has estado haciendo algo que realmente no te gusta 50 horas a la semana por 25 años. ¿Por qué continúas haciendo este trabajo?”

“Por el dinero. Tengo que trabajar”.

“¿Por qué necesitas el dinero?”

“En este momento”, continuó papá, “mis compañeros de asiento normalmente parecen estar un poco confusos con la pregunta, como para decir, 'Bueno, hola, qué pregunta más tonta'. Pero normalmente son cultos y dicen, 'Yo necesito el dinero para pagar mis cuentas, ¿sabes? La casa, mi auto, mi comida, mi ropa’”.

“¿Por qué necesitas una casa, comida, auto y ropa?”

“Ahora parecen un poco ofendidos y dicen, 'Obviamente, sin casa, ropa, y comida, moriría’”.

“Entonces, a veces hago un pregunta final para ir al grano y encontrar la visión. 'Entonces, ¿Por qué necesitas vivir?’”

“Con esta pregunta”, continuó papá, “la mayoría de la gente me observa con una mirada perdida. Esta pregunta está buscando una expresión del propósito por el cual Dios les ha puesto en el planeta. Por lo menos el 96% de la gente nunca se lo ha planteado, y no puede darme un propósito claro y bien expresado del porqué de su existencia y la visión para su vida. Si no pueden responder a la pregunta, yo normalmente alivio la tensión diciéndoles que la mayoría de la gente no se lo ha planteado realmente y tampoco puede dar una respuesta clara a esta pregunta. Luego, les informo que Dios les ha puesto en el planeta con un propósito único y un destino y que los ama mucho y le encantaría revelarles el propósito por el cual los ha creado”.

“¡Uy! Es asombroso”, dijo Isaac. “Creo que nunca me lo había planteado de esa forma. Yo no estoy seguro de que hubiera tenido una respuesta clara tampoco antes de hoy. Ahora voy a orar acerca de ello y a recibir una respuesta clara que pueda expresar”.

“¿Sabes? Isaac”, continuó papá. “Para poder cumplir con cualquier propósito, puedes usar la visión o puedes usar el dinero. Si tienes una visión específica para cumplir con un propósito, y puedes claramente articular esta visión, muchas otras personas invertirán su dinero en tu visión. Sin embargo, si no tienes visión, o no la puedes explicar claramente, nadie invertirá en ti. En ese

caso, simplemente vas a tener que escribir un cheque para cumplir con la meta. Si no tienes ni dinero ni visión en cuanto a la meta, perecerás como declara Proverbios 29:18”.

“Hace muchos años”, dijo papá, “escuché a un conocido describir este principio. Este hombre había llegado a ser muy próspero en su negocio, y cuando le preguntaron la clave de su éxito, él declaró: 'Es contar la visión. Esa es la clave de mi éxito’”.

Para poder cumplir con cualquier propósito, puedes usar la visión o puedes usar el dinero.

“¿Qué quieres decir?” Preguntó un oyente. “¿Has edificado tu negocio haciendo informes comerciales, o anuncios en la tele, o qué?”

“¡No, no!” respondió el hombre de negocios exitoso. “No estoy refiriéndome al reductor de ingresos electrónico que está en tu salón familiar para entretener a la gente. Yo edifiqué mi negocio a través de **Tell a Vision, no la televisión** (Contar la Visión, no la televisión). Tengo un producto muy poderoso y una razón intensamente persuasiva por la cual la gente necesita mi producto. Entonces, al principio, compartí la visión de mi plan de negocio con unos inversionistas potenciales, quienes se intrigaron con mi producto y plan e invirtieron el dinero que me hacía falta para emprender el negocio. Yo seguía contando la visión a mis representantes de ventas y consumidores y edifiqué una base poderosa de consumidores del producto y representantes de ventas, que han hecho que mi negocio crezca y prospere. Entonces, la clave de mi éxito ha sido contar a otros mi visión”.

Papá, dando la vuelta hacia Isaac y Raquel, dijo; “¿Sabes? Isaac, la falta de dinero jamás es un obstáculo para el cumplimiento. Es la falta de visión o la falta de conocimiento. Pero parece que la mayoría de la gente cree que la falta de dinero es el obstáculo principal”.

“Tienes razón, papá”, exclamó Isaac. “Lo que has compartido me ha recordado la experiencia de una de las mujeres que estuvo

con nosotros en nuestro viaje misionero reciente a África. Cada uno de nosotros tenía que levantar sus propios fondos para financiar nuestro vuelo y los gastos del viaje. Una maestra jubilada, Elena, que estaba con nosotros en el viaje, nos contó cómo había aprendido exactamente este mismo principio de Tell a Visión (contar la visión)”.

“Sí, es verdad”, se metió en la conversación Raquel. “Ella nos dijo que sólo seis semanas antes de salir de viaje, desesperadamente quería ir y se sentía llamada por Dios para hacerlo, pero no tenía el dinero. Ella informó de su deseo al líder de la organización caritativa con el que fuimos, y de la falta de recursos financieros. Ella estaba enfocada en la provisión y no entendió el principio de compartir la visión. Ella creyó que por su falta de dinero, su habilidad de poder ir en el viaje perdería, o no se cumpliría”.

Continuando, Raquel dijo: “El líder del grupo, aparentemente dándose cuenta del problema, sugirió que Elena usara 'tell a visión' (contara su visión). La animó a escribir una carta describiendo su visión para participar en este equipo, para ayudar a los niños desnutridos de Uganda, y enviársela a sus amigos personales, y varias de las iglesias donde había dirigido seminarios impactantes aquí en los EEUU en el pasado”.

Isaac interrumpió; “Así que Elena envió la carta, y más tarde compartió con nosotros que estaba sorprendida con la respuesta financiera. En dos semanas, otras personas que creían en su ministerio, le habían enviado suficiente dinero para el viaje misionero a África. Desde ese momento, Elena ya ha hecho otros viajes misioneros, y continúa dando su vida para apoyar a niños desnutridos. Ella está planeando mudarse a África y está en el proceso de levantar suficiente dinero para su apoyo de tiempo completo en esta obra humanitaria”.

“¡Un ejemplo excelente, hijos!” exclamó papá. “Han aprendido con rapidez. Entonces, en repaso, la gente no peca por falta de dinero, sólo por falta de conocimiento o falta de visión. Es también interesante notar que el otro 96% que de repente se encuentra con grandes cantidades de dinero rara vez es capaz de retener el dinero

que ha recibido. Hemos escuchado muchas historias acerca de gente que ha ganado premios gordos en la lotería, sólo para encontrarse indigente y sin recursos financieros a los pocos años. ¿Por qué pasa esto?”

Antes de que pudieran responder, papá respondió a su propia pregunta: “Creo que es así porque a la mayoría del 96% le falta la sabiduría y la visión para administrar mayores cantidades de dinero. Por otra parte, también hemos escuchado historias de ricos del 4% que han sido desposeídos de grandes fortunas sólo para recuperar sus riquezas de nuevo en unos pocos años. ¿Por qué? Creo esto es probablemente porque la visión dentro del 4% genera riquezas otra vez en un periodo corto de tiempo. Entonces, a largo plazo, una persona con una visión clara (el 4%) y nada de dinero será mucho mejor económicamente que una persona con una gran cantidad de dinero sin una visión clara y fuerte (el 96%)”. (*Mateo 19:26*).

“Parece tan sencillo”, dijo Isaac. “¿Por qué piensas, papá, que hoy día tanta gente se enfoca en el dinero o la provisión? ¿Ha sido siempre así?”

“No, hijo”, dijo papá. “En tiempos pasados, hasta la población general se enfocaba más en la visión que en el dinero o la provisión. Sin embargo, durante los últimos cincuenta o sesenta años, los valores de nuestra sociedad moderna realmente han cambiado. En tiempos pasados, aquí en los Estados Unidos, aun la gran mayoría del 96% valoraba el propósito, el destino y el llamamiento por encima del dinero. En aquel entonces, el concepto de que uno fue puesto aquí por Dios para cumplir con un destino y propósito mayor que uno mismo, y que este propósito requerirá auto sacrificio para el beneficio de otros, fue adoptado comúnmente. Mientras que hoy en día, este tipo de estilo de vida está reservado para sólo unas cuantas personas especiales como la Madre Teresa; en tiempos pasados, este estilo de vida de sacrificio individual y vivir con un propósito mayor que uno mismo era común a muchas personas en la sociedad”.

Para muchos hoy en día, el carácter ha sido sustituido por la conveniencia. El valor anterior de autosacrificio ha sido en gran

medida cambiado por el valor de autogratificación. La falta de un sentido fuerte de propósito y destino produce una sensación de autoenfoco y un cierto sentido de vacío y falta de realización en la vida. Mucha gente hoy vive para la diversión y el entretenimiento, para llenar una vida vacía y sin sentido. La gente autoenfocada, entonces ve el dinero como un método primordial para gratificar y entretenerse a sí mismo, para ayudar a consolar y aliviar el dolor emocional de la futilidad y la falta de propósito en la vida. La gente que está viviendo por un propósito más allá de sí mismo ve el dinero simplemente como una herramienta, para poder cumplir con una visión en la realización de un destino divino o un llamado”.

Papá continuó: “Entonces, ¿cuál sería el propósito de una educación universitaria?”

Otra vez, respondiendo a su propia pregunta: “En tiempos pasados, cuando el valor de autosacrificio aún se mantenía, el propósito de una educación superior era el de ganar el conocimiento y las destrezas para hacer una diferencia en el mundo y para realizar el llamado y destino. En tiempos modernos, donde se mantiene el valor de autogratificación, el propósito de una educación superior es prepararse para ganar más dinero para gastar, para poder tener cosas mayores y mejores y para tener un estilo de vida extravagante”.

“Miren, permítanme leerles una cita de un libro sobre el matrimonio escrito por un amigo mío, Craig Hill, titulado *¡Socorro! Mi Cónyuge Me Quiere Dejar*⁴. En esta sección quiero que escuchen los valores de un joven de 20 años en 1942. Contrasten estos valores con los valores de la mayoría de los jóvenes de 20 años en

⁴ Hill, Craig, *Help? My Spouse Wants Out* (Littleton, CO, Family Foundations International, 1996)

nuestro tiempo. El contraste es bastante chocante. Déjenme leerles una parte”.

Papá cogió el libro, abierto en una sección gastada, y leyó:

“Uno de los principales resultados de este intercambio de valores es que los niños que crecen en este ambiente han perdido el sentido del valor intrínseco y de destino. En tiempos pasados, cada persona crecía sintiéndose única y especial; se sentía valiosa para Dios y para la sociedad, como si estuviera aquí con un propósito mayor que ella misma y como si tuviese algo único que pudiera contribuir a la sociedad y al Reino de Dios. No hace mucho tiempo que los jóvenes experimentaron un sentido de destino y una razón para vivir más allá de sí mismos”. Recientemente, leí una carta que mi padre escribió a su padre en 1942, explicando sus planes futuros después de la guerra. Mi padre creció en una iglesia de denominación tradicional y, por lo tanto, en ese momento de su vida, no tenía un sentido fuerte de ser guiado por el Señor. Sin embargo, es interesante notar los valores que mantuvo como un joven de 20 años en 1942. Me gustaría citar una porción de su carta abajo.

Querido papá:

Como resultado de nuestro corto discurso en intereses ocupacionales esta tarde, me gustaría indicar mis planes para el futuro y así evitar malos entendidos...

*Después de la guerra, planeo volver a mis estudios en muchos campos diferentes de las ciencias, campo militar y el político. Mis intereses principales están en muchos campos de las ciencias tales como medicina, genética, física, química, astronomía y ciertos efectos científicos, psicológicos y mentales que están conectados con la medicina. La única razón por la que entraría en asuntos políticos o militares sería si fueran tan corruptos como lo han sido tantas veces en el pasado. Esto es, si ganáramos la guerra y perdiéramos la paz y nos encontráramos en una posición tan difícil como si hubiera ganado Alemania, entonces me parecería necesario entrar en una guerra política contra estos malvados líderes políticos que frecuentemente dirigen nuestro congreso. En mi caso, no me importa nada el dinero. Si sólo puedo ganar suficiente para comer y tener algo de ropa para vestirme, **pasaré el resto de mi tiempo donde pueda hacer lo mejor**, si es en luchar guerras internacionales militares, o luchar contra los líderes políticos, o intentar vencer algún problema científico incomprensible...*

Después de la guerra, planeo volver a la universidad por el resto de mi vida para estudiar e intentar resolver el máximo número posible de estos problemas. Este trabajo paga muy poco, por supuesto, entonces, financieramente, planeo estar prácticamente en bancarrota toda mi vida. Si una persona trabaja con una universidad, tal vez recibiría 4 o 5 mil dólares al año después de un número considerable de años de experiencia, pero al mismo tiempo puede que estés comprando tal vez, 3 o 4 mil dólares de equipos para tu investigación que el departamento no te pueda comprar. Te deja con menos de \$1.000 al año. En todo, sólo puedes esperar escasamente

ganarte la vida y nunca aborraz dinero. Es el tipo de trabajo que me gusta porque detesto a los hombres de salarios altos que siguen gastando su dinero en sí mismos o barren para su propia casa. Es un campo donde realmente puedes servir a tus conciudadanos para desarrollar métodos y aparatos que alivien el dolor y curen a los enfermos.

(Gilman Hill, 26 de Julio, 1942)

"La cosa que me asombró fue el sentido de destino y propósito que tenía mi padre más allá de sí mismo, como joven de veinte años. Definitivamente, mantuvo el valor de autosacrificio mucho más allá de la autogratificación. Su propósito fue el de servir a sus conciudadanos, tener comida y ropa suficiente para vivir, y luego pasar el resto de su tiempo donde sea que rindiera mejor para el mayor beneficio. Después de leer la carta, pregunté a mi padre si esto era una actitud inusual que él poseía de manera única. Me dijo que no era algo único. La mayoría de sus amigos y con los que estudiaba tenían actitudes similares. Aparentemente, en aquel entonces, fue un valor mantenido por muchas personas de autosacrificarse por el bien de la sociedad y por otros. Este valor casi ha desaparecido como estilo de vida de la sociedad actual. Es algo que creo que Dios quiere restaurar en su iglesia.

Al considerar cómo vas a relacionarte con tu cónyuge y con tu circunstancia actual, hace falta examinar este valor fundamental. ¿Para quién estás viviendo? ¿Estás viviendo para Jesucristo, Su nombre, Su Reino, Su voluntad y para el beneficio y bienestar de tus hijos y otros que no le conocen? ¿O estás viviendo para ti mismo, tu felicidad a corto plazo y tu bienestar emocional? ¿Abrazas el valor básico de vivir de auto sacrificio o el valor de vivir egoístamente? Es muy importante que respondas a estas preguntas en tu propio corazón ante Dios".

Para un cristiano, la felicidad realmente no es la meta de la vida. En el Reino de Dios, la meta es obediencia a Jesús y la expansión y promoción de Su Reino. El gozo y la realización no son las metas, sino más bien son los productos secundarios que vienen de servir a Jesucristo. Alguien que busca el producto secundario más que la meta, normalmente pierde las dos cosas. Jesús dijo que buscar tu propio placer y felicidad te haría perder justamente la cosa que estás buscando.

Marcos 8:34-35

“Y llamando a la gente y a sus discípulos, les dijo: si alguno quiere venir en pos de mí, niéguese a sí mismo, y tome su cruz, y sígame. Porque todo aquel que quiera salvar su vida, la perderá; y todo el que pierda su vida por causa de mí y del evangelio, la salvará”.

Entonces, servir a Jesús y servirse a sí mismo son metas opuestas y son incompatibles la una con la otra. Servir a Jesús está basado en el valor de autosacrificio, y servirse a sí mismo está basado en el valor de la autogratificación. Dios nunca ha forzado a nadie a servirle. Es una elección libre para cada uno de nosotros. Sin embargo, debemos reconocer que hay una elección, y otra vez nuestras estrategias tienen que estar basadas en los valores que realmente mantengamos.¹

¹ *ibid.* pp. 51-53

Guardando el libro, papá dijo: “Entonces, parece que la gente no siempre se ha enfocado en el dinero y la provisión. En tiempos pasados, muchos eran hombres y mujeres de carácter, que se enfocaban en la visión y el llamado. Este es el punto crítico, Isaac. Ora, hablen juntos, y establece una visión clara y enfocada. Entonces, persigue tu visión con todo tu corazón, y Dios siempre se asegurará de que tengas bastante provisión. Pero, por otra parte, no evites el dinero, ni el negocio pensando que estás siendo espiritual o agradando a Dios. Creo que los negocios son tu llamado principal”, concluyó papá.

“Sí, creo que tienes razón”, respondió Isaac. “Gracias, papá, por ayudarnos a deliberar esto. Raquel y yo oraremos juntos acerca de esto y clarificaremos nuestro llamado y visión”.

En los días siguientes, mientras Isaac y Raquel hablaban de esto, se hizo evidente que Isaac fue realmente llamado a los negocios y la filantropía. Su pasión era realmente los negocios, y fue llamado por Dios para ser un agente de cambio en esa esfera de influencia en la sociedad. Es ahí donde iba su mente cuando estaba a solas. Además, pensar en el número de niños desnutridos cuya tasa de mortalidad y calidad de vida pudiese mejorar significativamente -a través del dinero de su tarro de 'Ofrendas', le animó aún más a Isaac a construir y operar sus negocios de manera más eficiente.

Esta conversación con papá, junto con sus tiempos de oración siguientes y conversaciones con Raquel, ayudaron a clarificar la visión en la vida de Isaac. Ahora sabía que fue llamado por Dios a emprender y operar negocios para usar el dinero como una herramienta a fin de proveer trabajo para otros y apoyar a niños desnutridos en África. Esto le dio una razón muy clara en su corazón de por qué hacía lo que hacía. Entonces Isaac siguió desarrollando su compañía financiera y dirigiendo su lavadero de autos y sus inversiones inmobiliarias. Con el dinero de su tarro de Ofrendas, Isaac y Raquel fueron capaces de contribuir a los niños de África. Y pronto aumentó a más de diez mil dólares al mes.

Mientras tanto, Isaac mantuvo contacto con su amigo del colegio e infancia, Guille. Desafortunadamente, Guille no tuvo un

consejo sabio de su padre. Después del colegio, Guille fue a la universidad y obtuvo un título en ingeniería. Guille eligió estos estudios, no por su llamado, sino debido a su esperanza de ganar mucho dinero. Después de la universidad, se casó con Susana y consiguió un trabajo excelente con una empresa de ingeniería, en el que ganaba más de 80.000 dólares al año para empezar. Guille y Susana compraron una nueva casa hermosa de \$300.000 y sacaron un préstamo de su banco con una cuota inicial de 0% y un pago de sólo intereses por los primeros cinco años.

Guille nunca había pensado mucho en su visión, y consecuentemente compró una nueva casa, nuevos autos, muchos electrodomésticos, fue miembro del club de campo donde le encantaba jugar golf. Y además, ya que Guille sólo tenía un tarro para su dinero, él y Susana crearon un estilo de vida donde consumían el 100% de su flujo de efectivo mensual para atender sus obligaciones mensuales de la hipoteca de la casa, letras de los autos, mensualidades de las tarjetas de crédito y las cuotas del club de campo. Guille y Susana llegaron a estar tan enfocados en el dinero, que un par de veces en los primeros años de su matrimonio perdieron dinero en “esquemas de enriquecerse rápidamente” que les habían enseñado sus amigos. Susana consiguió un trabajo, no porque quisiera trabajar o fuese llamada a trabajar, sino más bien porque necesitaban el dinero para pagar las facturas.

Guille y Susana fueron realmente tocados cuando oyeron acerca de una organización caritativa que fue mencionada en su iglesia que ayudaba a liberar a los niños esclavos del sexo en Tailandia y Camboya. Había equipos en estos países que entraban en los burdeles y literalmente sacaban a estas chicas jóvenes de la prostitución forzada. La organización les brindaba una casa y ayuda a estas jóvenes para terminar su educación y para entrar en una relación vital con Dios. Guille y Susana realmente querían ir ellos mismos para ver esta obra en el sureste de Asia y dar grandes cantidades de dinero para ello. Sin embargo, Guille y Susana nunca podían hacerlo porque todo el dinero que tenían cada mes estaba siendo consumido por los pagos mensuales con los cuales ya se

habían comprometido.

Guille y Susana frecuentemente lamentaban el hecho de no tener dinero suficiente para hacer lo que realmente estaba en sus corazones de ayudar a estas chicas. Isaac y Raquel intentaron compartir con ellos el principio de la provisión que viene después de la visión. Incluso una vez Isaac le preguntó a Guille dónde se encontraba la Escritura que decía, “Por falta de dinero, mi pueblo perece”. Sin embargo, Guille nunca captó el concepto, y por lo tanto, nunca quitó su enfoque del dinero para poder perseguir la visión y el llamado que Dios tenía para su vida.

Reflexión

1. Explica cómo sería tu vida si te enfocaras en la visión en vez de la provisión.
2. Describe tu relación con Dios:
¿Has dedicado tu vida a Jesucristo, y le has dado permiso de dirigir el resto de tu vida?
3. Te has dado cuenta antes de que tienes un llamado y un destino de Dios?
4. Describe claramente la visión de tu vida, como la entiendes en este momento. (Si tu visión aún no es clara, puedes pedir a otros que oren para que recibas una visión clara).
5. Describe cómo podrías emplear tu pasión para hacer una diferencia en el mundo.
6. Describe cómo tu visión te lanza a vivir una vida más allá de ti mismo que glorifica a Dios y beneficia a otros.
7. ¿De qué maneras has creído en tu propia vida el dicho de “Por falta de dinero, mi pueblo perece?”

8. ¿De qué maneras puedes utilizar el concepto de Tell a Visión (contar la visión) para lograr la visión en tu vida?

CAPÍTULO 3

INVIERTE EN LA MULTIPLICACIÓN

Tercer secreto: primera parte -

Invierte en cosas que se multipliquen

El tercer secreto que el 4% entiende y practica se refiere a cómo utiliza su dinero. Mientras que el 96% tiende a utilizar la mayoría, o la totalidad de su dinero, para comprar cosas que se deprecian, el 4% asigna una parte significativa de su dinero para invertir en las cosas que se multiplican. Como resultado, el 4% nunca pide prestado dinero para su consumo personal ni compran un artículo por crédito que se deprecie. Ya que pone su dinero en un solo tarro, frecuentemente el 96% gasta todo el dinero que tiene y luego compran artículos adicionales por crédito, o pide dinero prestado para poder financiar obligaciones, necesidades o contingencias para las cuales no había planeado.

Isaac continuó a lo largo de sus veinte años construyendo su compañía de financiamiento y aumentando sus propiedades inmobiliarias. Una tarde, mientras Raquel y él estaban cenando con sus padres, Isaac preguntó a su padre por qué parecía haber tanta diferencia entre su estilo de vida y el de muchos de sus amigos, específicamente Guille, Roberto y Jaime, sus colegas del instituto.

“Papá”, empezó Isaac, “me he estado preguntando por qué la mayoría de mis amigos no parece tomar decisiones financieras sabias. Muchas elecciones que para mí son obvias no parecen ser tan obvias para mis amigos Guille, Roberto, y Jaime. Por ejemplo, las tres familias tienen deudas significativas en sus tarjetas de crédito y continúan hablando de financiar renovaciones para sus casas y de comprar autos más nuevos por crédito”.

“Vi algo muy irónico justo la semana pasada en una reunión de nuestra congregación. Guille, que ama al Señor con todo su corazón como yo, llevó una camiseta a la reunión con las palabras, **UN AMO**. Por su puesto, el Amo a quien se refería era Jesús, el Mesías. Sin embargo, yo estaba recordando la enseñanza que me diste a los diez años, cuando me enseñaste la escritura de Proverbios 22:7. Me preguntaste que si quería llegar a ser rico o pobre, esclavo o amo. Me enseñaste que este versículo nos dice que el que toma prestado es siervo del amo. Pensé que era tan irónico que Guille llevara aquella camiseta declarando que tenía un Amo, cuando sé que es un hecho que ha tomado prestado un montón de dinero de varias tarjetas de crédito y sociedades financieras. Por lo tanto y en realidad él es un siervo de muchos amos. Uno de sus amos es tan descarado que hasta ponen su nombre en la tarjeta. Lo llaman “MasterCard” (Tarjeta del Amo) para asegurarse de que sepas quiénes son”.

“Sabes, papá”, continuó Isaac, “creo que si se supiera la verdad, muy pocas personas en nuestra iglesia sólo tendrían un Amo y podrían llevar esa camiseta con integridad. ¿Sabes qué, papá? Creo que la mayoría de mis amigos han asignado el 100% del flujo de efectivo mensual para simplemente pagar sus necesidades básicas de la vida y sus obligaciones mensuales de deuda. Si Dios apareciese personalmente de forma física y nos pidiera como congregación participar financieramente en un proyecto misionero, la mayoría de la gente no podría hacerlo, aunque quisiesen hacerlo. El cien por ciento de su flujo de efectivo mensual ya está asignado a sus obligaciones de deuda. Así que en realidad no pueden obedecer al Amo porque tienen muchos otros

'amos' a los cuales tienen que satisfacer primero. Por lo menos, sé que este es el caso con Guille y Susana y la mayoría de mis otros amigos”.

“Estoy orgullosos de ti, Isaac”, exclamó su padre. “Tú has aprendido ya mucho a una edad temprana. Acabas de describir otra diferencia entre el modo de pensar del 4% y el del 96%. El 96%

El 96% invierte su dinero en cosas que se deprecian, mientras que el 4% invierte su dinero en cosas que multiplican.

invierte su dinero en cosas que se deprecian, mientras que el 4% invierte su dinero en cosas que multiplican. El primer mandamiento que Dios dio en el Huerto de Edén fue *"de ser fructíferos y multiplicarse"* (Génesis 1:28). Entonces, Dios no sólo espera que seamos fructíferos sino también que multipliquemos. En cuanto a los préstamos y el endeudamiento, el préstamo de dinero hace que se multiplique a través de la colecta del interés compuesto, mientras que el endeudamiento hace que se disipe a través de la pérdida del interés compuesto. La sabiduría nos dice que cuando moramos en los principios de Dios, seremos bendecidos. La Escritura nos dice en:

Deuteronomio 28:12-13

“...y tú prestarás a muchas naciones, pero no tomarás prestado. 13 Y te pondrá el SEÑOR a la cabeza y no a la cola, sólo estarás encima y nunca estarás debajo, si escuchas los mandamientos del SEÑOR tu Dios que te ordeno hoy, para que los guardes cuidadosamente”.

“Prestar”, continuó papá, “multiplica el valor de tu dinero. Pedir prestado merma el valor de tu dinero. Aunque pedir prestado no es categóricamente malo, Isaac, el costo de tomar prestado, específicamente el intereses, siempre tiene que ser significativamente menor que el valor creado a través de la inversión. Puede que sea sabio pedir prestado para capitalizar un negocio o para invertir en una propiedad o un bien que multiplique en valor, a un ritmo mucho mayor que el costo de los intereses

cobrados al pedir prestado el dinero. Sin embargo, el 96% frecuentemente está dispuestos a pagar intereses a través de préstamos para invertirlo en algo que no sólo no aumenta en valor, sino que realmente se deprecia en valor a lo largo de su préstamo. Parece que esto es lo que han hecho varios amigos tuyos”.

“Así es, papá”. Exclamó Isaac. “Varios de mis amigos han pedido prestado dinero para financiar un auto o incluso ir de vacaciones. Ciertamente no son cosas que aumentan en valor, y en su lugar sólo sirven para hacerlos esclavos a sus prestadores”.

“Es verdad, Isaac”, exclamó su padre. “Estabas hablando del amigo que llevaba la camiseta de “Un Amo”. Yo creo que tú realmente podrías ponerte esa camiseta porque no tienes deuda personal, y un flujo efectivo mensual sustancialmente positivo”.

“Sí, pero yo he pedido prestado dinero y tengo que pagar deudas en mis complejos de apartamentos y negocios de lavado de autos. Ya he pagado todas mis casas de alquiler. Pero soy un esclavo de los prestadores que tienen las notas de mis inversiones inmobiliarias, así que no estoy seguro de poder llevar la camiseta tampoco”, dijo Isaac.

Papá respondió: “Yo creo que sí puedes. Tú controlas el 100% del flujo de efectivo mensual personal porque no tienes deuda personal. Esto te califica para llevar la camiseta. Aunque hayas pedido prestado dinero para financiar tus negocios de lavado de autos y tus complejos de apartamentos, el flujo de efectivo mensual de estos proyectos excede por mucho el pago de intereses, y el valor de equidad de estos negocios continúa creciendo, y excede por mucho el balance del préstamo por cada uno de ellos. Realmente podrías ver los préstamos en estas inversiones como una venta condicional. En cualquier momento, estarías dispuesto a permitir al banco tener estas propiedades por el balance del préstamo. Por su puesto, que hay un peligro, que el valor de estas propiedades decline en el futuro, pero en esta época, el valor de los activos excede por mucho el balance del préstamo. Entonces, creo que en esta época, ha sido sabio pedir prestado para estas inversiones, ya que el aumento en el valor de equidad y el flujo de

efectivo mensual ha excedido el costo de intereses del dinero prestado”.

Continuando, papá dijo: “Isaac, tú habías mencionado que la gente en tu congregación no podía responder a Dios de manera financiera, aunque Él apareciese y les pidiese que participaran, porque la mayoría de ellos ya han comprometido el cien por ciento del flujo de efectivo mensual con otros amos (prestadores). La consecuencia de esto es que los líderes de la congregación no son capaces de levantar los fondos necesarios como para edificar edificios. El liderazgo de la congregación, entonces, frecuentemente hace la misma cosa que el 96% ha hecho. Van al banco y piden prestado el dinero para poder hacer un edificio.

Ahora, si Dios quiere podar la congregación, o el pastor debe predicar algo no muy popular, algunas personas dejarán de asistir a la iglesia. Esto podría poner presión sobre el pastor y los líderes, quienes son ahora los responsables de cumplir con el pago mensual del edificio. Aunque el pastor y los líderes tengan corazones puros delante de Dios, hay una presión indebida sobre ellos porque se han convertido en esclavos de un prestador. Bajo tal presión, el pastor podría decidir no predicar este mensaje impopular para poder conservar el dinero que se necesita para poder pagar la hipoteca. Ahora bien, Isaac, ¿quién controla lo que se está predicando en aquella congregación?”

“Supongo que es temor, generado por el espíritu de Mamón¹, que ahora dicta lo que se predica, haciéndoles al pastor y a los líderes de la congregación esclavos de un banco”, contestó Isaac.

¹ Para más entendimiento sobre el espíritu de Mamón, vea el libro, *Bienes, Riquezas, Y Dinero*, por Craig Hill (Littleton, CO, Fundamentos para la Familia Internacional, 2001), Capítulo 1

“¡Exactamente!”, exclamó papá. “No creo que este sea el plan ni el patrón de Dios”.

“Justo ahora estaba pensando en el patrón que tenemos en la Biblia para financiar instalaciones o edificios en los cuales nos

podamos reunir. Después del éxodo de nuestro pueblo de Egipto, llegó el momento de construir el tabernáculo donde podrían adorar a Dios. Moisés y los líderes pidieron a la congregación traer ofrendas para poder construir el tabernáculo”. Papá abrió la aplicación de la Biblia en su iPhone y leyó:

Éxodo 36:5-7

“5 y dijeron a Moisés: El pueblo trae más de lo que se necesita para la obra de construcción que el SEÑOR nos ha ordenado que se haga. 6 Entonces Moisés dio una orden, y se pasó una proclama por todo el campamento, diciendo: Ningún hombre ni mujer haga más trabajo para las contribuciones del santuario. Así se impidió que el pueblo trajera más. 7 Porque el material que tenían era abundante, y más que suficiente para hacer toda la obra”.

“Isaac, ¿cuándo has escuchado al pastor de tu congregación decirle a la gente que dejen de dar porque ya ha traído más que suficiente?”, preguntó el padre de Isaac.

“Nunca, papá”, se rió Isaac.

“Bueno, es exactamente lo que pasó en el Israel antiguo. Estaba preguntándome cómo fueron capaces de hacerlo en aquellos días, y nosotros no somos capaces ni de acercarnos hoy en día. Me preguntaba cuál fue la diferencia en aquel entonces. ¿La gente era más generosa? ¿O tenían más recursos? Entonces, me di cuenta de que la diferencia de la gente de aquel entonces era que no tenían deudas, y por lo tanto estaban al 100% en control de sus propios recursos. Sólo tenían un Amo: Dios. Hoy en día la mayoría de la gente está tan endeudada y, por lo tanto, han dado el control de sus recursos a muchos otros amos (prestadores). La mayoría de la gente no es capaz de ser dirigida por Dios en sus finanzas, incluso si lo quisiesen, porque ya han delegado la autoridad sobre sus recursos y se han convertido en esclavos de otros amos. Ésta es la razón principal por la que este patrón bíblico de financiar los edificios, en los cuales nos congregamos, no funciona hoy en día”.

“Papá”, cuestionó Isaac, “¿Cómo es que nuestra sociedad se ha

metido en este lío? Creo que más del 90% de la gente aquí en América del Norte tiene deuda personal. Casi todos tienen una hipoteca en su casa. ¿Ha sido siempre así?”

“No, hijo, no siempre ha sido así”, respondió el padre de Isaac. “Hace cuatro generaciones, quizás sólo tres generaciones, casi nadie tenía deuda. En aquel entonces, no se le hubiera pasado por la cabeza a una pareja joven que quería una casa, ir al banco y pedir prestado dinero por más de treinta años sólo para ser propietarios de una casa. Hoy día, este pensamiento probablemente le vendría a la mente al 96% de la gente joven. De hecho, mucha gente podría pensar que no es posible tener una casa sin hipoteca. Sin embargo, yo no tengo ahora mismo una hipoteca y nunca he pedido prestado dinero de un banco para mi casa. Tú nunca has pedido dinero prestado a un banco para tu casa. Hace cien años, nadie tomaba prestado de un banco para ser el dueño de una casa”.

“¿Entonces, cómo eran capaces de ser dueños de una casa?”

“En aquellos días, un concepto que siempre hemos practicado en nuestra comunidad, y lo siguen haciendo hoy en día, era una práctica común en todo el mundo. Esta era la práctica de bendición generacional. Los padres y los abuelos sentían la responsabilidad de ayudar a sus hijos y nietos que apenas estaban dando los primeros pasos en sus vidas. Típicamente cuatro generaciones atrás, cuando una pareja joven estaba lista para tener su propia casa, los padres y abuelos proveían las finanzas para los materiales que eran necesarios. Muchas veces los materiales naturales, tales como la madera de construcción que se usaba, fue proporcionada por los padres. Entonces la familia entera se reunía para ayudar con la mano de obra necesaria para construir la nueva casa. De esta forma, cada generación cumplía con el proverbio antiguo que dice: *'un buen hombre deja una herencia a los hijos de sus hijos'* (Proverbios 13:22b).

“Hoy en día, la mayoría de las familias de alguna manera han perdido el concepto de bendición generacional”, continuó papá.

“Entonces, hace 100 años, a nadie se le hubiera ocurrido ir a un banco y sacar una hipoteca de treinta años para comprar una casa”,

dijo Isaac. “Pero hoy en día este pensamiento se le ocurriría a por lo menos el 96% de todos los americanos. ¿Qué ha cambiado en ese periodo de tiempo?”

“Bueno”, empezó papá, “no sé, Isaac, si crees en un Satanás literal y en espíritus demoniacos, pero yo he llegado a creer que son reales. He encontrado que hay verdaderas batallas reales que tienen lugar en nuestra sociedad y que Satanás implementa planes estratégicos para esclavizar a la gente a él”.

“Yo lo creo también, papá”, añadió Isaac rápidamente.

“Pues bien, no sé si sucedió exactamente así, o no. Pero creo que hace más o menos 100 años hubo una conferencia estratégica en el infierno. Satanás reunió a todos los demonios y anunció que estaba buscando una nueva estrategia con la que pudiera esclavizar a las naciones y generaciones a esclavizar él. El espíritu de Mamón (Mateo 6:24) levantó su mano y declaró que tenía un plan”.

**Pero creo que
hace más o menos
100 años hubo una
conferencia
estratégica en el
infierno.**

“Mamón empezó: 'Creo que podemos usar un principio que he aprendido de la Biblia. Proverbios 22:7 nos dice que el deudor es esclavo del acreedor. Ya tenemos muchas instituciones e individuos que controlamos desde el infierno. Están completamente dedicados a servirme y los controlo a través de su amor al dinero. Así que vamos a empezar a utilizar estas instituciones y personas para tener dinero disponible para préstamos con intereses. Otros, que luego pedirán prestado el dinero, se convertirán en esclavos de los acreedores, a quienes controlamos nosotros”.

Papá siguió con su discurso: “Satanás entonces preguntó: '¿Pero cómo forzamos a la gente a pedirlo prestado?’ ”

“No, no los forzamos de ninguna manera”, sonrió con satisfacción Mamón. “La gente pedirá el dinero de forma voluntaria”.

“¿Qué me dices?” se burló Satanás. “¿Crees que la gente

voluntariamente se comprometerá a ser esclava de las instituciones y personas que ya controlamos desde el infierno? No lo hará”.

“Tal vez no muchos al principio”, dijo Mamón. “Pero vamos a continuar engañando a la gente y acostumbrándola a esta idea. Entonces, al principio, sólo tendremos unos cuantos que pedirán prestado. Pero después de unas décadas, creo que tendremos a la sociedad entera acostumbrada a la idea de la deuda y la mayoría de la gente pedirá prestado se convertirá en nuestros esclavos”.

“Muy ingenioso”, interpuso Isaac.

“Así es”, continuó papá. “Entonces Satanás dijo: "Pero yo realmente quería una estrategia que afectara a los cristianos también. No creo que vaya a funcionar con ellos””.

“Seguro que sí”, dijo Mamón. “Ellos harán lo mismo que todos los demás”.

“¿Quieres decirme que crees que la gente en relación con Dios, llenos del Espíritu Santo, simplemente y de forma voluntaria se inclinarán y se convertirán en esclavos de instituciones e individuos que controlamos desde el infierno? Jamás lo harán. ¡No son tan estúpidos!”

“Otra vez Mamón contestó, ' Tal vez no muchos al principio, pero después de un tiempo, más y más lo harán. Mientras tanto, los engañamos y les presentamos esta idea como algo normal. Creo que con el tiempo hasta los pastores y líderes pedirán prestado para sus edificios y, por lo tanto, los someteremos a ser nuestros esclavos. Vamos a hacer que el concepto de deuda parezca tan normal, que después de varias décadas, familias, empresas, iglesias, ciudades e incluso naciones llegarán a ser nuestros esclavos a través de la deuda. Vamos simplemente a introducir el concepto y ver lo que pasa dentro de poco tiempo ””.

“Satanás reflexionó por unos momentos, luego ordenó gritando, Bien, Mamón, adelante con tu plan. Vamos a ver si nuestro engaño es realmente tan fuerte como piensas, y la gente se somete a nosotros de forma voluntaria para ser nuestros esclavos a través de la deuda. Es difícil pensar que la gente pudiese ser tan

necia y ciega, pero tal vez tienes razón. ¡Pronto lo veremos!

Entonces papá concluyó: “Y el resto, Isaac, es historia. Así es como creo yo que hemos llegado desde donde estábamos hace 100 años, cuando nadie pedía prestado a los bancos e instituciones financieras, hasta donde estamos hoy día, donde la mayoría de la gente asume cantidades enormes de deuda personal. Creo que es el engaño a una cultura y sociedad entera”.

“Guau, papá. Es increíble”, exclamó Isaac. “Entonces, si entiendo correctamente, el 4% presta y no pide prestado en activos que no se multiplican porque están enfocados en invertir su dinero en cosas que se multiplican, y prestar dinero hace que éste se multiplique, mientras tomarlo prestado lo reduce. El 96% no entiende o piensa en la multiplicación ni tiene tarros, entonces ellos simplemente gastan todo el dinero de su único tarro y luego piden prestado más para cumplir con sus necesidades y deseos. ¿Es correcto?”

“Sí, hijo, tú lo entiendes”.

Isaac entonces preguntó: “¿Y en cuanto a la multiplicación sobrenatural de Dios? ¿Cómo entra en la ecuación? Me viene a la mente por ejemplo, la vez cuando Jesús multiplicó el alimento de un almuerzo personal para alimentar a varios miles de personas. ¿Crees que todavía deberíamos esperar a que Dios haga cosas así hoy en día?”

El padre de Isaac sonrió diciendo, “¡Absolutamente, hijo! Si Satanás y los espíritus demoníacos están sobrenaturalmente engañando a la gente, ¿cuánto más está actuando Dios de manera sobrenatural para beneficio de las vidas de Su pueblo? Pero, de nuevo, hay algo que he notado en la forma como el 4% cree que atrae la multiplicación sobrenatural de Dios”.

“¿Cómo piensan ellos?” preguntó Isaac enseguida.

“Bueno”, empezó papá, “mientras el 96% tiende a enfocarse en lo que no tiene, el 4% tiende a enfocarse en lo que sí tiene. El 4% muchas veces espera la multiplicación sobrenatural de Dios de una cantidad inicial muy pequeña. Entonces, por ejemplo, en la historia

que has mencionado, los discípulos de Jesús estaban desconcertados en cuanto a cómo podrían alimentar a varios miles de personas (Juan 6:4-14). Desafortunadamente, estaban enfocados en lo que no tenían. Jesús les pidió a sus discípulos alimentar a la gente. Ellos empezaron inmediatamente a decirle a Jesús que no tenían comida suficiente. No tenían dinero suficiente. Y aunque lo tuviesen, no había ningún pueblo cercano donde poderlo comprar”.

“Finalmente, un seguidor, Andrés, cambió el enfoque de lo que no tenían a lo que tenían. Mi paráfrasis de lo que dijo es: 'Un niño pequeño tiene aquí su propio almuerzo de cinco panes y dos peces que está dispuesto a donar. No sé qué tan suficiente será para tanta gente, pero es lo que hay'. Jesús, entonces, tomó esta comida personal y la multiplicó de forma sobrenatural para que cinco mil hombres y sus familias fuesen alimentados de ese almuerzo personal”.

“Isaac, el punto es este”, continuó papá. “Dios puede de forma natural o sobrenatural multiplicar por factores enormes, tales como 100, 1.000, o hasta 10.000. Sin embargo, aun diez mil por cero es cero ($10.000 \times 0 = 0$). Una persona que sigue centrándose en cero presenta a Dios lo que no tiene o, en otras palabras, cero, y nunca experimentará la multiplicación de Dios. Incluso, uno por diez mil es un número grande, mientras que un millón por cero sigue siendo cero. Entonces, este es otro secreto del 4%. Ellos siempre se centran en lo que tienen y esperan que se multiplique, aunque sea pequeño al principio. El 96% continúa enfocándose en lo que no tiene y lo que no puede hacer, y no experimenta ningún tipo de multiplicación”.

“Permíteme darte otro ejemplo de la Biblia”, dijo papá. “En 2º Reyes 4:1-7, leemos la experiencia de una viuda ante una situación muy grave debido a la deuda. Su marido había pedido prestado dinero, y así se hizo siervo de sus acreedores hasta cuando la deuda fuese pagada. Desafortunadamente, el hombre murió y su familia tuvo que hacer frente a los acreedores. Cuando los prestadores vinieron a cobrar, exigieron tomar a los dos hijos de esta viuda

como esclavos (literalmente) para poder pagar la deuda. La mujer clamó a Eliseo, el profeta, que la ayudara . El profeta inmediatamente le preguntó, '¿Qué tienes en la casa?' La mujer respondió, 'No tengo nada, excepto una vasija de aceite’”.

“Una vez más, vemos que la mujer se centra en lo que no tiene. Eliseo no le preguntó lo que no tenía. Le preguntó acerca de lo que tenía. Aun cuando lo había mencionado, ella daba por descontado la vasija de aceite que tenía porque era insuficiente. Así es como piensa siempre el 96%. No entiende ni espera la multiplicación natural ni sobrenatural. Sin embargo, Eliseo que es parte del 4%, se centra en lo que hay disponible y espera la multiplicación”.

“Eliseo entonces instruyó a la mujer que pidiera prestados todos los frascos que pudiese y empezara a verter el aceite de su única vasija a los otros. Al hacerlo, la mujer encontró que Dios sobrenaturalmente multiplicó el aceite para llenar todas las vasijas que tenía. Eliseo entonces instruyó a la mujer a que vendiera el aceite multiplicado, utilizara el dinero para pagar la deuda de su marido, y que luego tendría suficiente para que ella y su familia pudiesen vivir durante un tiempo; así que, Isaac, la lección es ésta. Mientras el 96% se enfoca en lo que no tiene y lo que no puede hacer, el 4% se enfoca en lo que sí tiene y lo que puede hacer, y espera que Dios multiplique lo que tiene”, concluyó papá.

Isaac, entonces, dijo: “Otra cosa que he observado en mis amigos es que siempre están estresados y nunca tienen tiempo para nada. Me preocupa el matrimonio de Guille y Susana. Guille ha conseguido un segundo trabajo por la noche y nunca está en casa. Cuando lo invito a hacer algo, nunca tiene tiempo, y parece vivir bajo una cantidad increíble de estrés emocional y presión en su matrimonio. ¿Por qué piensas que es así, papá? Parece que Raquel y yo tenemos una vida bastante relajada y tranquila comparada con la mayoría de nuestros amigos”.

Papá empezó: “Isaac, otra consecuencia por no aprender a invertir en cosas que se multipliquen es una falta de mansedumbre”. Déjame explicarte lo que he aprendido acerca de la mansedumbre. Jesús dijo en Mateo 5:5 *'Benditos son los mansos,*

porque heredarán la tierra'. Siempre pensaba que mansedumbre simplemente era otra palabra para la humildad. Pero he aprendido que la humildad es una actitud, mientras la mansedumbre es una acción. Humildad es quien soy, mientras mansedumbre es lo que hago”.

“Además, he aprendido del diccionario bíblico de Vine, que la mansedumbre es un fruto del poder¹. Ese diccionario dice que Jesús fue manso, no porque fuese impotente, sino más bien porque Él de forma voluntaria se limitó a sí mismo a usar sólo un porcentaje pequeño del poder disponible a su disposición; entonces, yo he llegado a definir la mansedumbre así: La mansedumbre es limitar el uso de recursos disponibles o del poder, de forma voluntaria. Una persona mansa es una que tiene gran poder o recursos, pero voluntariamente se limita a sí misma a usar sólo un porcentaje de ese recurso o poder. En otras palabras, una persona mansa es una que vive con márgenes en la vida”.

Una persona mansa es una que tiene gran poder o recursos, pero voluntariamente se limita a sí misma a usar sólo un porcentaje de ese recurso o poder.

“Me di cuenta de algo al pensar acerca de esto y es el hecho de que la mansedumbre y la deuda son, por lo tanto, opuestos. Si la mansedumbre es tener márgenes, entonces el opuesto es tener márgenes negativos. La mansedumbre es tener una cierta capacidad y voluntariamente usar menos del 100%. Lo opuesto sería tener una cierta capacidad y voluntariamente usar más del 100% de la capacidad. La palabra que describe esta elección es la deuda. Así que, descubrí que la mansedumbre y la deuda son

¹ Vine, W.E., Unger, Merrill F., White, William Jr., An Expository Dictionary of Biblical Words (Un Diccionario de Palabras Expositivas), (Nashville, TN, Thomas Nelson Publishers, 1984), p. 728

completamente opuestas. Volviendo a Mateo 5:5 en la Biblia, Jesús dijo que dos cosas pasarían a los mansos: serían bendecidos y heredarán la tierra. Entonces, ¿qué les pasaría a los endeudados?” preguntó papá.

“Probablemente lo opuesto”, añadió Isaac. “Los endeudados no serán bendecidos o creo que serán maldecidos y no heredarán la tierra, o la perderán”.

“Exactamente”, dijo papá. “Una vez que entendí esto, entonces me pregunté cuál sería la aplicación en nuestros tiempos modernos. Un día estaba hablando con mi padre, tu abuelo, que vivió durante los años de la Gran Depresión de los 30 aquí en los EEUU. Le estaba preguntando lo que pasó con la gente financieramente durante los años 30. Me dijo que mucha gente perdió sus casas, granjas, autos y negocios, pero que algunas personas se convirtieron en millonarios durante la depresión”.

“Pensando cuál era la diferencia entre los que perdieron todo y los que se convirtieron en millonarios durante los años 30, pregunté a mi padre por qué y cómo la gente perdió sus propiedades y casas. Me dijo que era principalmente porque estaban endeudados y no podían hacer frente a los pagos. El banco, entonces, embargaba sus propiedades y posesiones, y luego vendía estos activos en subasta por céntimos de dólar. ¿Quién crees tú que las compraba?” preguntó papá.

“Probablemente la gente que tenía un poco de dinero en efectivo extra y que no estaban endeudados”, contestó Isaac.

“¡Correcto!” respondió su padre. “¿Y cuál es el término que describe a las personas que tienen dinero extra?”

“¡LOS MANSOS!”, exclamó Isaac, emocionado. Se le acababa de encender una luz. “Entonces, lo que estás diciendo es que en los años 30, la gente que tenía deudas en sus propiedades, negocios, autos y tales, perdieron estas cosas con los bancos; luego, los mansos se las compraron a los bancos. De esta manera, los endeudados no fueron bendecidos y perdieron la tierra, y los mansos fueron bendecidos y literalmente heredaron la tierra, los

autos, los negocios, y las casas que los endeudados habían perdido. ¿Es así?”

“Absolutamente”, respondió papá. “Es probablemente la razón por la cual muchos de tus amigos están tan estresados y agotados. No son mansos y tienen mucha deuda. La deuda de cosas que no se multiplican lleva a la pobreza, esclavitud, y falta de paz. Jesús nos dijo un poco más adelante en Mateo que si tomamos su yugo sobre nosotros, el cual es un yugo de mansedumbre, estaríamos en paz y encontraríamos descanso para nuestras almas. Dijo exactamente:

Mateo 11:28-29

28 Venid a mí, todos los que estáis cansados y cargados, y yo os haré descansar.

29 Tomad mi yugo sobre vosotros y aprended de mí, que soy manso y humilde de corazón, y hallaréis descanso para vuestras almas.

Papá continuó: “Jesús aquí caracteriza su yugo como uno de mansedumbre y humildad de corazón. Él dice que si tomas para ti una actitud de humildad y un estilo de vida de mansedumbre, tu alma encontrará descanso, tu yugo será fácil, y tu carga será ligera. Siempre puedes saber bajo cuál yugo camina una persona, simplemente preguntando u observando si su vida se caracteriza por las palabras “fácil y ligero” o “difícil y pesado”. Si el yugo de la vida de alguien es difícil y su carga parece ser pesada, entonces puedes estar seguro de que en esa área en particular no son mansos, y no es el yugo de Jesús que está sobre ellos”.

“Sabes, Isaac”, continuó papá, “la mansedumbre no sólo se aplica a las finanzas. También se puede aplicar al tiempo, a las relaciones o la salud física. He observado un ciclo en las vidas de muchos del 96%. Empiezan acumulando una deuda financiera. Así que no son mansos con su dinero. A continuación, toman un segundo o tercer trabajo para poder pagar sus mensualidades, y

ahora no son mansos con su tiempo. Luego, empiezan a no tener márgenes en sus relaciones con su pareja e hijos”.

“Frecuentemente cuando un hombre empieza por este camino, no puede cumplir con sus promesas a su esposa e hijos, debido a su falta de márgenes de tiempo y dinero. Entonces, empieza a romper sus promesas y compromisos con la familia. Cada vez que lo hace, está incurriendo en una deuda relacional. Su mujer le puede extender una cierta cantidad de “crédito relacional”, pero en algún momento se cansa de las excusas de por qué no cumple su palabra con ella. Esto puede dañar o destruir un matrimonio. Por causa de la presión y estrés debido a la inexistencia de márgenes en las finanzas, el tiempo y las relaciones, él está quemando la vela por los dos extremos. Luego, empieza a comer mal, dormir mal y durante todo este tiempo lleva una enorme cantidad de estrés. A la larga, hará una mella en su salud física y es posible que se enfrente a un problema de salud grave. Esto requiere, entonces, más dinero y tiempo para resolver, poniendo más presión sobre su ya poquito tiempo y recursos financieros”.

“Por lo tanto, un hombre como el que acabo de describir está viviendo con una deuda financiera, relacional de tiempo y una deuda de salud física. Si continúa con este estilo de vida, Mateo 5:5 garantiza que no será bendecido y perderá la “tierra” de su matrimonio, su familia, sus finanzas, su tiempo, y su salud. Creo que Jesús está explicando un principio aquí. No se trata sólo de dinero o tierra física. En cualquier área de la vida donde estamos endeudados y no somos mansos, perderemos la “tierra” en esa área. Así que esto es probablemente lo que le está sucediendo a varios de tus amigos. Como no son mansos, su yugo es difícil y su carga es pesada en varias áreas de sus vidas. Y están en peligro de perder su tierra en estas áreas de su vida.

“¡Uy” exclamó Isaac. “Espero que pueda explicar todo esto a Guille y Susana. Es justo lo que les está pasando. Están en peligro de perder su matrimonio y siempre están estresados y discutiendo acerca del dinero y cómo priorizar su tiempo. Espero que les pueda explicar este entendimiento de mansedumbre y multiplicación”.

Secreto número 3 parte 1: Invierte sólo en cosas que se multipliquen. Nuncá pidas dinero prestado para comprar un activo que se deprecie o para invertir en algo que no aumenta el valor del activo o tu flujo de efectivo mucho más que el costo de los intereses que tienes que pagar para pedir prestado el dinero. Asegúrate de sólo tener un Amo, Dios, en tu vida financiera. Vive un estilo de vida de mansedumbre y camina con márgenes en las áreas importantes de tu vida.

R e f l e x i ó n

1. Explica cuántos amos financieros tienes, y cómo afectan tu vida
2. Si tienes deudas en tu vida, ¿qué tipo de presión emocional te ha creado esta deuda? ¿Cómo te sientes?
3. Si estás casado/a, ¿cómo ha creado tu deuda luchas y conflictos entre tú y tu cónyuge?
4. ¿Cuál es tu plan para eliminar la deuda, o si no tienes un plan, cuál es tu plan para conseguir algo de ayuda para crear un plan de eliminación de la deuda?
5. Describe las cosas en las que has invertido que se han multiplicado, o las cosas que tenían el potencial de multiplicarse pero que no funcionaron
6. Describe cómo tú, como un esposo (o esposa), te has sentido atrapado (a) entre tu trabajo (ganarte la vida), y tu familia, y a veces has transigido tu palabra a tu familia debido a la presión financiera
7. ¿De qué maneras te has encontrado enfocándote en lo que no tienes y en lo que no puedes hacer, y cómo podrías cambiar esto?
8. ¿Qué harás ahora de forma distinta para poder eliminar deudas e invertir en cosas que se multipliquen?

CAPÍTULO 4

INVIERTE EN MULTIPLICADORES

Tercer secreto: parte 2 – Invierte en personas que sean multiplicadoras

Una segunda parte de este tercer secreto tiene que ver con personas en las cuales inviertes tu tiempo, dinero, y energía. Mientras el 96% tiende a invertir en personas que son sus amigos y gente amable, el 4% invierte de forma intencional la mayor parte de su tiempo y energía en personas que tienen el potencial de multiplicar. El 4% frecuentemente usa pruebas de calificación para determinar la capacidad de multiplicación de aquellos en quienes puedan invertir tiempo, dinero y energía. El 96% raramente califica a nadie, y normalmente invierte su tiempo, dinero y energía indiscriminadamente en los que no son multiplicadores.

Mientras que los otros secretos de las riquezas sobre las cuales estamos hablando en este libro pueden ser aplicados por cualquiera, esta parte concreta del principio se refiere

específicamente a los líderes, que son llamados por Dios para dirigir, desarrollar y construir una organización, ya sea una empresa, una iglesia o una organización benéfica. No todos son llamados a ser líderes y expandir un negocio o una organización. En vez de esto, muchos son llamados a ser parte de un equipo que está creciendo. De esta manera, muchos cumplirán con su propósito dado por Dios.

Consecuentemente, los que están llamados y desean expandir una organización tienen que aprender a invertir en multiplicadores, mientras que los que han sido llamados a ser parte de un equipo de una organización, estarán más preocupados por cumplir su función para que el equipo entero pueda tener éxito, crecer y multiplicarse.

Durante los primeros años de su vigésima década, Isaac y Raquel continuaron incrementando sus negocios y obteniendo valor en sus propiedades inmobiliarias. Un día Julia, una de las mujeres jóvenes de su iglesia, se le acercó a Raquel y le planteó la idea de una oportunidad de mercadeo de red. Raquel e Isaac habían estado con Julia en el equipo de misiones a África, ayudando a entregar comida nutricional a los niños desnutridos.

Después de volver a casa, Julia descubrió que la organización benéfica que proveyó la comida llena de nutrientes a los niños en Uganda realmente era parte de una compañía de mercadeo directo que producía suplementos nutricionales similares que se vendían en los EEUU. Julia estaba emocionada acerca de la compañía, sus productos y la oportunidad de negocio para generar un flujo de efectivo adicional. Mientras que Raquel mostró interés, Isaac no estaba tan emocionado cuando oyó acerca de esto de parte de Raquel.

“Raquel”, exclamó, Isaac “tú sabes que hemos ido a dos o tres de estas presentaciones de mercadeo multinivel, y son todos iguales. La gente se emociona con la idea de ganar dinero a partir de la participación de un gran número de personas de su negocio, pero realmente no hay un producto que sea especial o de un valor único”.

“Isaac”, contestó Raquel, “Julia está bastante convencida de que esta empresa realmente tiene un producto único que hace una

diferencia significativa en la calidad de vida y la salud de los consumidores. ¿Recuerdas los cambios que vimos en las vidas de los huérfanos en Uganda cuando añadimos los suplementos llenos de nutrientes a sus dietas?”

“Sí, lo recuerdo”, contestó Isaac, recordando a algunos de los niños que conoció en el viaje. “Fue asombroso ver el cambio en sus rostros cuando recibieron la nutrición que sus cuerpos ansiaban tener”.

“Bueno, Julia me ha contado varias historias acerca de resultados similares entre sus familiares y amigos cuando añadieron estos suplementos nutricionales a sus dietas. Si es verdad, puedo pensar en varias personas que conozco que necesitan suplementos nutricionales. Además, si puedo realmente generar un flujo de efectivo de este negocio, me encantaría no sólo apoyar a los niños en Uganda con comida, sino también edificar y proveer personal para algunos de los niños que vimos cuyos padres eran víctimas del SIDA”.

“Rompió mi corazón cuando vi a tantos niños simplemente viviendo en la calle sin nadie que cuide de ellos. Isaac, no tenemos el flujo en efectivo actualmente entrando en nuestra tarro de Ofrendas para hacer más de lo que ya estamos haciendo. He sentido en mi espíritu desde cuando Julia me lo contó que este negocio podría ser el canal de provisión adicional de Dios para realmente hacer algo en cuanto a los huérfanos de la calle que vimos. Por lo menos, ¿estarías dispuesto a probar los productos por unos meses y con la diligencia necesaria leer acerca del producto y escuchar al entrenador de negocios de Julia dar una presentación?”

“Claro que sí”, contestó Isaac, sonriendo. Lo peor que puede pasar es que simplemente termine siendo sólo otra estafa, y entonces ya no participaríamos más”.

Raquel entonces compró algunos productos nutricionales. Isaac también hizo algo de investigación sobre la compañía, los productos y su plan de negocios. Después de su investigación y usar los productos durante dos meses, Isaac también estaba

convencido de que era un negocio legítimo con un producto único y legítimo. Aunque él mismo no tenía tiempo de invertir en otro negocio, Isaac estaba contento de apoyar a Raquel en el comienzo y crecimiento de este negocio.

“Sin embargo”, dijo a Raquel, “antes de involucrarte realmente en esto, me gustaría que tuvieramos el consejo de mi padre”. Raquel estaba de acuerdo. Entonces, Isaac hizo una cita para hablar con su padre durante una cena acerca de la nueva idea de negocios de Raquel.

Isaac y Raquel terminaron la cena deliciosa que su madre les había preparado y fueron al salón familiar. Una vez sentados, Isaac y Raquel le explicaron a papá toda la información y la experiencia que tuvieron con el negocio de mercadeo por red que habían estado investigando. Raquel también compartió su visión de usar el flujo de efectivo adicional potencial para construir orfanatos en Uganda.

“Entonces, papá, ¿crees que sería una buena idea que Raquel use algo de su tiempo y un poco del dinero de nuestro tarro de Inversiones en este negocio? preguntó Isaac. “Yo no tengo mucho tiempo disponible para invertir en ello, pero Raquel tiene tiempo disponible, y una verdadera pasión de ayudar a las personas a mejorar su salud, a través de los beneficios proporcionados por los productos que suministra esta empresa”.

Papá pausó por un momento, rascándose la barbilla y luego empezó: “Isaac, hay compañías de redes legítimas con productos legítimos, y luego están los que no tienen un producto real o verdadero, pero en realidad sólo transfieren el dinero de los bolsillos de muchos a los bolsillos de unos pocos. Me parece que de lo que has compartido acerca de esta compañía, tiene productos legítimos y únicos con una organización de ventas legítima, y un plan de compensación. Si esto es cierto y Raquel se siente llamada por Dios a edificar este negocio, entonces sólo hay un factor que falta para que su negocio tenga éxito. Va a necesitar a personas que puedan invertir para ayudarla a edificar su negocio. Me gustaría compartir con ustedes un secreto más del 4%”.

“Recuerden”, dijo papá, “que les dije antes que el 4% sólo invierte en cosas que se multipliquen”.

“Sí”, contestó Isaac.

“Bueno”, continuó papá, “el 4% invierte principalmente en personas que multiplican, o que por lo menos tengan el potencial de multiplicarse. El 96% pasa la mayor parte de su tiempo, dinero, y energía invirtiendo en personas que jamás multiplican. Raquel, ¿te gustaría llegar a ser grande en los negocios y grande en el Reino de Dios?”

“Por supuesto, papá”, contestó Raquel.

“La forma como uno se hace grande en los negocios es la misma manera que Jesús mencionó para ser grande en el Reino de Dios. Cualquiera que sirva a más gente se convierte en el más grande en el Reino de Dios. En el negocio que estás contemplando empezar, vas a ganar más dinero. Cualquiera que sirva a más gente prosperará más. Así es como lo dijo Jesús”. Papá abrió su Biblia y leyó:

**El que quiera
entre vosotros
llegar a ser
grande, será
vuestro
servidor.**

Mateo 20:25-28

25 Pero Jesús, llamándolos junto a sí, dijo: Sabéis que los gobernantes de los gentiles se enseñorean de ellos, y que los grandes ejercen autoridad sobre ellos. 26 No ha de ser así entre vosotros, sino que el que quiera entre vosotros llegar a ser grande, será vuestro servidor, 27 y el que quiera entre vosotros ser el primero, será vuestro siervo; 28 así como el Hijo del Hombre no vino para ser servido, sino para servir y para dar su vida en rescate por muchos.

“Entonces, Raquel”, continuó papá, “mientras más personas aprendas a servir, más prosperarás en el Reino de Dios y en los negocios. En este pasaje, Jesús habla más acerca de la actitud que

cualquier otra cosa. Nuestras actitudes deben de ser las de un siervo, buscando bendecir y prosperar a otros, no a usar a otros para prosperar nosotros mismos. Si tú emprendes tu negocio de mercadeo de red con esta actitud, naturalmente, vas a prosperar y Dios también te prosperará de forma sobrenatural”.

“Quiero enseñarte otra Escritura en la cual se nos dice a qué tipo de personas buscar con el fin de poder servir a más personas”.

2 Timoteo 2:2

2 Y lo que has oído de mí en la presencia de muchos testigos, eso encarga a hombres fieles que sean idóneos para enseñar también a otros.

“Aquí vemos, Raquel, que Pablo esperaba poder multiplicar su mensaje y su obra. Por lo tanto, no estaba dispuesto a invertir su tiempo y energía indiscriminadamente. Pablo está instruyendo a Timoteo, su aprendiz, acerca de qué tipo de personas debía buscar para invertir en ellas. Le dijo a Timoteo que buscara a una persona con dos cualidades específicas. La primera es que tenía que buscar a una persona que fuese fiel, o en otras palabras, una persona diligente que cumpliera las tareas que le asignasen”.

“Sin embargo, este no fue el único requisito. Pablo instruyó a Timoteo a buscar a alguien que fuese capaz de multiplicar la enseñanza en otros. Así que Pablo estaba buscando por lo menos tres generaciones de multiplicación más allá de sí mismo. Pablo encontró a Timoteo, que cumplía con estos dos requisitos. Estaba por lo tanto instruyendo a Timoteo a encontrar gente que también pudiese multiplicarse en las vidas de otros”.

“Como ves, Isaac”, continuó papá, “hay muchas personas que son fieles, pero que no tienen la habilidad de multiplicar. He encontrado que la mayoría sólo busca a personas que sean fieles, pero que ignoran completamente la calidad de la multiplicación. He visto a muchos hombres de negocios, pastores o líderes de

congregaciones que invierten mucho tiempo y energía en personas que son amables, amigables, y fieles, pero no tienen experiencia o la capacidad de multiplicar. El resultado es: falta de crecimiento. Entonces, es por esto que Pablo instruyó a Timoteo para que identificara e invirtiera en hombres que fueran tanto fieles como aptos para multiplicar por lo menos en dos generaciones”.

“Tiene mucho sentido”, dijo Isaac. “Yo puedo ver cómo este mismo principio es aplicable a todos mis otros negocios también”.

“Yo entiendo el principio de invertir en multiplicadores fieles”, dijo Raquel, “pero me parece un poco rudo e inhumano descartar sólo a las personas si no son multiplicadoras. Parece que estás diciendo, papá, que no debemos dar ni tiempo, ni energía, ni dinero a personas que no son multiplicadoras productivas. Pero ¿qué pasa con las personas como la Madre Teresa, que dio su vida entera, todo su tiempo, energía y dinero a los pobres, necesitados, no productivos, y a los que no son multiplicadores? ¿No era un uso virtuoso y valioso de su dinero, tiempo y energía?”

“Excelente punto y pregunta, Raquel”, dijo papá. “Creo que la manera como la Madre Teresa vivió su vida fue muy noble y valiosa. Sin embargo, no estoy seguro de que la Madre Teresa gastase todo su tiempo con los pobres, necesitados, improductivos no multiplicadores, como has dicho. ¿Cuántas monjas católicas y otros misioneros piadosos piensas que hay alrededor del mundo dando sus vidas a los pobres y necesitados como la Madre Teresa hizo en Calcuta, India?”

“No lo sé”, respondió Raquel.

“Probablemente miles, ¿no dirías?” preguntó papá.

“Supongo que sí”, dijo Raquel.

“¿Por qué piensas que la Madre Teresa es tan conocida en todo el mundo por sus obras? ¿Por qué muchas otras personas haciendo el mismo tipo de obra no son tan conocidas?”

“No tengo ni idea”, dijo Raquel.

“Podría haber muchas razones”, continuó papá, “pero una de ellas, creo yo, es porque la Madre Teresa alcanzó y sirvió a muchos

más pobres del mundo que casi cualquier otra persona. Vamos a echar un vistazo en internet y ver lo que hay escrito sobre ella”.

Papá abrió su iPad y escribió en el navegador las palabras “Madre Teresa”. Uno de los primeros artículos que apareció era uno de carácter general en Wikipedia acerca de la Madre Teresa y su obra.

“Mira esto”, dijo papá antes de empezar leer.



“Los Misioneros de Caridad de la Madre Teresa en el momento de su muerte tenían 610 misiones en 123 países, incluyendo residencias para enfermos y hogares para personas con VIH/SIDA, lepra, y tuberculosis, cocinas caritativas, programas de orientación para niños y familias, orfanatos, y escuelas. Recibió numerosos premios y galardones incluyendo la Bharat Ratna del gobierno indio en 1980 y el premio Nobel de la Paz en 1979”¹

Papá continuó: "La Madre Teresa es famosa, y, en mi opinión, grande en el Reino de Dios, porque sirvió a cientos de miles o

¹ Wikipedia, http://en.wikipedia.org/wiki/Mother_Teresa

millones de los 'más pobres entre los pobres' a través de su organización misionera. Recuerda el principio de Jesús que el que desee ser grande en el Reino de Dios debe llegar a ser siervo de todos. ¿Cómo hizo esto la Madre Teresa?”

“Aparentemente”, continuó papá, respondiendo a su propia pregunta, “en algún momento la Madre Teresa se dio cuenta de que para poder servir a más gente no podía hacerlo ella misma. Se dio cuenta de que tendría que multiplicar su obra a través de otros. Si simplemente hubiera continuado gastando todo su tiempo y energía con sólo los pobres y necesitados a su alrededor, ella hubiera estado muy limitada en cuanto al número de personas que podría servir. Entonces, al parecer, la Madre Teresa empezó a usar algo de tiempo y energía reclutando, entrenando, enviando y nutriendo a otros, que también podrían hacer la misma obra con los pobres y necesitados. Debe haber entrenado a algunos líderes, multiplicadores, y a multiplicadores de multiplicadores para llegar al punto donde ella pudiese servir a millones de personas pobres y necesitados a través de 610 misiones en 123 países”.

El deseo y la capacidad de multiplicar son cualidades de liderazgo.

“Raquel”, dijo papá, “el deseo y la capacidad de multiplicar son cualidades de liderazgo. No todo el mundo está llamado a ser un líder, o un multiplicador. Te estoy enseñando este principio porque tanto tú como Isaac han sido llamados por Dios para ser líderes y multiplicadores. Sin embargo, creo que Dios mide el fruto por equipos por así decirlo, más que por individuos. Muchas de las otras monjas en el equipo de la Madre Teresa no son líderes, y no son llamadas por Dios para ser multiplicadoras. Sin embargo, cada una es igual de valiosa que los líderes, y al equipo entero se le acredita la cosecha. Al igual que en un equipo deportivo hay líderes y jugadores estrellas que son bien conocidos, pero sin la función de los otros compañeros de equipo, el equipo nunca ganaría, y el líder lograría muy poco”.

“Sin embargo”, continuó papá, “si estás llamada a edificar un negocio, Raquel, entonces, debes aprender las habilidades del

liderazgo, y cómo reclutar, entrenar, enviar y nutrir a otros multiplicadores. Si gastas todo tu tiempo con personas que no multiplican, yo te sugeriría que no intentes liderar y edificar un negocio. Sería mucho mejor para ti ser un miembro del equipo, en lugar de ser un líder, y trabajar en el negocio de otra persona. Sin embargo, no creo que sea tu llamado. Creo que Dios te ha llamado y equipado para liderar y multiplicar”.

“Estoy de acuerdo, papá”, dijo Raquel. “Estoy realmente emocionada de aprender a liderar y multiplicar en mi negocio. Ahora entiendo que no debemos devaluar o desacreditar a las personas que no son líderes ni multiplicadores, pero para poder edificar una organización, un líder debe centrarse en los multiplicadores, o el negocio no crecerá”.

“Así es. Aprendes rápido ingeniosa, Raquel”, dijo papá.

“Entonces, papá, déjame hacerte otra pregunta obvia. Nos enseñaste del pasaje en Segunda de Timoteo que un líder debe buscar personas que sean fieles y puedan multiplicar. ¿Cómo puedo encontrar a las personas que son fieles y pueden multiplicar?”

Papá sonrió y abrió otro pasaje bíblico en su Ipad. “La respuesta corta, Raquel, es que tú los calificas. Dales una prueba de calificación para determinar su fidelidad y su capacidad de multiplicar. Déjame enseñarte otro pasaje de la Biblia donde Jesús contó una parábola para poder responder a esta misma pregunta. Se encuentra en Lucas 19.

Lucas 19:12-27

12 Por eso dijo: Cierta hombre de familia noble fue a un país lejano a recibir un reino para sí y después volver. 13 Y llamando a diez de sus siervos, les dio diez minas y les dijo: "Negociad con esto hasta que regrese." 14 Pero sus ciudadanos lo odiaban, y enviaron una delegación tras él, diciendo: "No queremos que éste reine sobre nosotros." 15 Y sucedió que al regresar él, después de haber recibido el reino, mandó

llamar a su presencia a aquellos siervos a los cuales había dado el dinero, para saber lo que habían ganado negociando. 16 Y se presentó el primero, diciendo: "Señor, tu mina ha producido diez minas más." 17 Y él le dijo: "Bien hecho, buen siervo, puesto que has sido fiel en lo muy poco, ten autoridad sobre diez ciudades." 18 Entonces vino el segundo, diciendo: "Tu mina, señor, ha producido cinco minas." 19 Y dijo también a éste: "Y tú vas a estar sobre cinco ciudades." 20 Y vino otro, diciendo: "Señor, aquí está tu mina, que he tenido guardada en un pañuelo; 21 pues te tenía miedo, porque eres un hombre exigente, que recoges lo que no depositaste y siegas lo que no sembraste." 22 Él le contestó: "Siervo inútil, por tus propias palabras te voy a juzgar. ¿Sabías que yo soy un hombre exigente, que recojo lo que no deposité y siego lo que no sembré? 23 "Entonces, ¿por qué no pusiste mi dinero en el banco, y al volver yo, lo hubiera recibido con los intereses?" 24 Y dijo a los que estaban presentes: "Quitadle la mina y dádsela al que tiene las diez minas." 25 Y ellos le dijeron: "Señor, él ya tiene diez minas." 26 Os digo, que a cualquiera que tiene, más le será dado, pero al que no tiene, aun lo que tiene se le quitará. 27 Pero a estos mis enemigos, que no querían que reinara sobre ellos, traedlos acá y matadlos delante de mí".*

“El primer secreto importante que vemos en esta parábola es que el amo quería invertir en personas que fuesen fieles y que pudieran multiplicar. Estaba buscando personas a quienes podría conceder una gran autoridad y la administración de grandes riquezas. Si uno quiere calificar a alguien para manejar una gran cantidad de sus riquezas y ejercer una gran autoridad, ¿cómo se podría encontrar y calificar a tal persona? ¿Tal vez dejándoles gestionar una cantidad pequeña de riquezas y un poco de autoridad, y luego observar cómo lo hacen? Esto es exactamente lo que hizo el amo en la parábola de Jesús”.

Papá continuó, “Este amo pretendía conceder autoridad sobre varias de sus ciudades recién heredadas a alguno de sus

gobernadores. ¿Qué valor tiene una ciudad? No lo sabemos, pero probablemente miles de millones de dólares en valor actual. ¿Cómo calificar a la gente para identificar quiénes son fieles y que pueden multiplicar? Este amo escogió a diez de sus siervos como candidatos y les dio a cada uno de ellos una cierta cantidad de su dinero, llamado mina (tal vez algo así como diez mil dólares en la economía de hoy)”.

“El amo no les dijo a ninguno de los candidatos que se trataba de una prueba de calificación para una responsabilidad mucho mayor. En vez de esto, simplemente les dijo que hicieran negocio con la mina hasta cuando volviera. Habiéndoles dado a cada uno una tarea (multiplicar una mina), les dijo que regresaría y que fuesen responsables de sus acciones. Aparentemente, ninguno de los candidatos entendió que el amo les había dado la mina como una prueba de calificación. Los diez asumieron que el amo era avaro y simplemente quería usarlos a ellos para multiplicar la mina para sí mismo.”

Papá entonces dijo: “acostumbro utilizar esta misma estrategia para calificar a la gente en mi negocio. Les doy una 'mina' y veo lo que hacen con ella. Una 'mina' en mis términos, es simplemente una responsabilidad o una oportunidad. Entonces, los observo para ver quién es fiel y quién puede multiplicar. Raquel, te sugiero que hagas lo mismo en tu nuevo negocio. Voy a explicarte cómo hacerlo en un minuto”.

“Pero primero, vamos a continuar con la historia en este pasaje. Cuando el amo volvió, tomó cuentas a sus siervos”.

“El primer principio fundamental que vemos de esta parábola es el de calificar a tus candidatos. Segundo, nunca le des a un candidato una mina sin una fecha de rendición de cuentas. Cuando el amo volvió, preguntó lo que se había hecho con la mina. El primer siervo informó al amo que había multiplicado su mina diez veces y tenía otras diez minas adicionales para darle al amo. Cuando el amo entonces felicitó a este siervo y le dio autoridad sobre diez ciudades, yo sospecho que los otros siervos y los allí presentes se quedaron boquiabiertos y probablemente

pensaron, “¿Ciudades? ¿Autoridad sobre ¿ciudades? Nunca mencionaste esto antes. Si hubiera sabido que ibas a otorgar autoridad sobre ciudades, hubiera trabajado más duro. ¡Claro! Este era el punto. El amo quería saber qué haría cada candidato con el dinero que no le pertenecía sin saber que había ciudades en juego. Esta es la prueba inicial de la fidelidad”, dijo papá.

“El segundo candidato llegó e informó que había multiplicado su mina cinco veces. Una vez más el amo lo felicitó y le concedió autoridad sobre cinco ciudades, cada una teniendo un valor de millones”.

“El tercer candidato vino y le informó que simplemente había retenido la mina en un pañuelo y no había hecho nada con ella. Ahora la estaba devolviendo intacta. Por temor al amo, él ni siquiera había intentado aumentar su mina. Así que este candidato falló la prueba de calificación de dos maneras distintas. No fue fiel en llevar a cabo la tarea, ni capaz de multiplicar. El amo expresó gran descontento con él y ordenó que la mina le fuese quitada y dada al que tenía diez”, continuó papá.

“Es interesante ver que sólo oímos hablar acerca de tres de los diez siervos a quienes se les dio minas. ¿Qué pasó con los otros siete? Aparentemente nada digno de mención. Si es como nosotros hoy en día, probablemente tres de los diez gastaron la mina y ya no tenían nada para devolverle al amo. Quizás los otros cuatro no sólo lo gastaron, sino que entonces pidieron prestado más dinero y debían otras tres minas más”, exclamó papá. “Juzgando por lo que le dice el amo al que enterró la mina en un pañuelo, imagínense lo que les habría dicho a los tres que gastaron la mina entera o a los cuatro que tal vez gastaron la mina y pidieron prestado aún más”.

“Probablemente palabras que no eran tan agradables”, respondió Isaac.

Raquel, entonces, resumió diciendo, “Así que, si lo he entendido bien hasta ahora, papá, lo que estás diciendo es que al edificar un negocio, una iglesia, un ministerio, o cualquier organización con gente que yo quisiese que creciera, debo hacer

estas tres cosas:

- 1) Tener la actitud de un siervo, y procurar el bien de aquellos que van a recibir el beneficio de mi producto o servicio.
- 2) Para crecer, debo buscar personas que tienen dos cualidades: los que son fieles y pueden multiplicar.
- 3) Debo identificar a mis multiplicadores dándoles a muchos de mis candidatos potenciales una prueba de calificación, y luego optar por trabajar con aquellos que demuestran ser fieles y que pueden realmente multiplicar.

"¿Es eso cierto?"

"Así es, Raquel", dijo papá. "Pero déjame darte rápidamente dos principios más que podemos ver en esta parábola. Primeramente, no continúes corriendo tras las personas que dicen que van a responder, pero en realidad no lo hacen. Juzga a tus candidatos por sus acciones, no por sus palabras o buenas intenciones. Mucha gente dice que quiere hacer o que hará tal cosa, pero realmente nunca hacen lo que dicen. Son personas que entierran, no multiplicadores. No importa lo amables que son, o si son tus amigos más íntimos o no, quítales la mina y dásela a tus multiplicadores. Es una equivocación que el 96% tiene constantemente al intentar edificar una organización".

**Juzga a tus
candidatos por
sus acciones,
no por sus
palabras o
buenas
intenciones.**

"En segundo lugar", continuó papá, "vemos en la parábola que para poder encontrar dos verdaderos multiplicadores, el amo tenía que escudriñar a diez personas. Esto es bastante común. Para poder encontrar a dos multiplicadores, tendrás normalmente que dar minas a por lo menos diez personas. Mucha gente, sin darse cuenta, se desanima cuando la mayoría de las personas en las que han puesto sus esperanzas no responde. Si sabes que encontrarás que sólo dos de cada diez que van a ser fieles y pueden multiplicar, no te enfadarás ni te desanimarás con los que no responden a tu

reto. En vez de esto, te emocionarás con los dos verdaderos multiplicadores que encuentres al escudriñar diez personas o más a quienes les diste la oportunidad de multiplicar la mina que les diste”.

“Muchas gracias, papá”, dijo Isaac. “Ahora sabemos encontrar e invertir en personas que multiplicarán. Creo que Raquel puede edificar un negocio próspero de mercadeo de red con la compañía y productos en los que ya creemos”.

Isaac y Raquel se fueron de la casa de sus padres esa tarde muy emocionados con el potencial del nuevo negocio de Raquel de suplementos nutricionales. En casa, Isaac y Raquel continuaron su discusión juntos. Isaac comenzó: “Vamos a anotar rápidamente los principios que hemos aprendido de mi padre esta noche antes de que los olvidemos”.

“Buena idea”, dijo Raquel, abriendo su portátil al programa de Word. “Bien, haré una lista sencilla de las Escrituras y los principios que papá nos compartió”. Raquel entonces escribió la siguiente lista y se la leyó a Isaac.

“Mateo 20:25-28

1. Ten la actitud de un siervo. El que sirve a más gente prospera más.

2 Timoteo 2:2

2. Invierte tu tiempo, dinero, y energía en multiplicadores que pueden enseñar a otros a multiplicar. No devalúes a los no multiplicadores. Pero si quieres crecer, pasa tu tiempo de calidad con los multiplicadores.

Lucas 19:12-27

3. Califica a los multiplicadores dándoles minas. Dale minas por lo menos a diez candidatos, y observa lo que hacen con la mina. Debes estar dispuesto a

- probar por lo menos a 10, para poder encontrar a 2.
4. Asegúrate de dar una fecha de rendición de cuentas a cada persona y vuelve a revisar con ella en esa fecha para ver lo que ha hecho con su mina.
 5. Si el candidato es fiel con la mina, y muestra potencial para multiplicar, contrátalo e invierte poco a poco.
 6. Si el candidato es fiel con la mina y ya la ha multiplicado antes de la fecha de rendición de cuentas, regocíjate e invierte mucho en él.
 7. Si el candidato enterró la mina y sólo tiene excusas en la fecha de rendición de cuentas, quítale la mina, dásela al que la haya multiplicado, y no sigas con el que la enterró. Déjalo ir”.

Isaac escuchó mientras Raquel le recitó los siete puntos que habían adquirido desde la conversación con su padre. “Excelente”, comentó. “Si sigues estos siete puntos, estoy seguro de que tu negocio crecerá”.

Raquel entonces continuó: “Vamos a hablar un momento acerca de qué tipo de mina debo ofrecer a la gente al empezar este nuevo negocio. Creo que el concepto de tu padre es que una mina es una tarea o reto que ofrecemos a las personas como una prueba de calificación para comprobar su nivel de interés, fidelidad y habilidad de multiplicar, ¿no?”

“Sí, creo que es así”, respondió Isaac. “En el caso de tu nuevo negocio, creo que la mejor 'mina' que podemos dar a los candidatos potenciales es una presentación de productos o negocios archivado en un video en internet. Puedes simplemente darles a tus candidatos la dirección de la página web y pedirles ver el video en internet antes de una cierta fecha. A continuación, tú puedes comprobar si para esa fecha han visto el vídeo, y si lo han hecho puedes ver cuál es su nivel de interés”.

“¡Es perfecto!”, dijo Raquel. “¿Por favor, puedes ayudarme a hacer una lista de posibles candidatos que crees que podrían estar interesados en juntarse conmigo en este nuevo negocio? Me gustaría empezar con Guille y Susana. Esto realmente podría ser la respuesta para ayudarles a resolver algunos de sus presiones financieras”.

“Anda, creo que tienes razón”, dijo Isaac. “Vamos a contactarnos con ellos mañana. Creo que deberíamos invitar a Roberto, Jaime, y a sus esposas también. Cada uno de ellos conoce a mucha gente y puede que sean muy buenos con este tipo de negocio. En cuanto a amigos que tengo, Aarón, Jacob, y Simón, también me vienen a la mente. Estaría encantado de invitarlos a una reunión si tú organizas la presentación”.

“Genial”, dijo Raquel. “Estoy pensando invitar a Sandra, Linda, Katya, Sara, Ziva, y Anna”.

A la mañana siguiente, Raquel e Isaac habían añadido los nombres de varias personas más que podrían estar interesadas en el nuevo negocio de Raquel. Durante la siguiente semana, Isaac y Raquel contactaron a cada uno de sus amigos y compartieron brevemente acerca del nuevo negocio de Raquel. Isaac realmente no sabía mucho acerca del negocio, así que sólo daba una pequeña introducción a cada uno de sus amigos y después dejaba a Raquel explicarlo más a fondo. Raquel preguntaba a cada persona si estaba dispuesta a invertir el tiempo necesario para ver la presentación del video que duraba veinte minutos. Cada uno de los amigos estaba de acuerdo en hacerlo, y le dieron a Raquel una fecha de rendición de cuentas donde pensaban que podrían haber cumplido con la tarea. Claro que ninguno de ellos sabía que era la prueba de calificación de 'mina' de Raquel.

Tres días después de que Isaac y Raquel hablaran con Aarón, sobre las nueve y media de la noche, sonó el teléfono de Isaac. Al otro lado de la línea, Aarón dijo de forma emocionada “Hola, espero que no los haya llamado demasiado tarde, Isaac”.

“No, en absoluto, Aarón”, respondió Isaac, “¿Qué pasa?”

“Bueno”, continuó Aarón, “Vi el video en internet que Raquel me pidió ver hace dos días. Y estoy muy emocionado con la idea entera. Pero me preguntaba cómo responderían otras personas que conozco. Así que, en los últimos dos días, he conseguido que otras diez personas vieran el video. Todos están tan emocionados como yo y estamos listos para inscribirnos y empezar a edificar un negocio. Estoy llamando para ver si pueden organizar una reunión lo más pronto posible conmigo y con mis otros amigos para explicarnos más detenidamente los detalles y para que podamos registrarnos con tu compañía para conseguir nuestros paquetes de productos iniciales y así ponernos en marcha”.

Isaac, aún en estado de shock, murmuró, “Bueno, voy a dejarte hablar con Raquel. Creo que su amiga, Julia, probablemente puede dirigir una reunión de este tipo”.

“Sí, muy bien”, continuó Aarón, “pero tiene que ser antes del lunes de la próxima semana. Voy a Miami el lunes, y tengo un grupo entero de personas allí en mente a quienes me gustaría presentar el negocio. Tendré que comenzar con la gente de aquí para saber cómo inscribir a la gente nueva a quien se lo presente en Miami la semana que viene. Entonces, tenemos que tener la reunión lo más pronto posible esta semana”.

“Muy bien”, dijo Isaac. “Se lo diré a Raquel y ella se pondrá en contacto con Julia y volverá a llamarte mañana”.

Cuando Isaac colgó su teléfono, se volvió a Raquel, todavía en estado de shock por la emoción de Aarón, y exclamó: “Supongo que has escuchado de mi lado de la conversación, que Aarón tiene ya a otras diez personas que han visto la presentación en internet”.

“Increíble”, dijo Raquel. “Parece que ya tengo mi primer multiplicador x 10. Y aún le quedan 4 días para llegar a su fecha de rendición de cuentas”.

A la noche siguiente, cuando Isaac llegó a casa para la cena, Raquel estaba en la puerta, muy emocionada y exclamó, “Jamás vas a creer qué me ha pasado hoy”.

“¿Qué?”, preguntó Isaac.

Ziva me llamó para informarme que ella también ha visto el video por internet y ya lo ha compartido con cinco de sus amigos. Los cinco estaban tan impresionados que también quieren reunirse conmigo para conseguir más información. Llamé inmediatamente a Julia, y parece que puede reunirse con todos nosotros el sábado por la tarde”.

“ ¡Esto es increíble. Si continúa así, ¡probablemente romperás algún récord por el crecimiento más rápido de novatos en la empresa! ¿Has llamado a Aarón para informarle que invite a su grupo a la reunión el sábado por la tarde?”

“No, aún no”, respondió Raquel. “Pero lo haré esta tarde”.

Raquel esperaba que otros llamaran con el mismo tipo de noticias que Aarón y Ziva habían tenido. Sin embargo, nadie más llamó. En la fecha de rendición de cuentas, Raquel llama a cada uno de sus amigos a los que había invitado a ver la presentación del video por internet. Varios se habían olvidado, pero dijeron que lo verían la semana que viene. Tres de ellos lo habían visto, pero dijeron que realmente no estaban interesados. Guille y Susana habían visto la presentación y dijeron que estaban interesados. Roberto y su esposa también lo habían visto y querían más información. Ambas parejas acordaron asistir a la reunión que Julia llevaría el sábado por la tarde. Jaime y su esposa habían visto la presentación y también acordaron venir a la reunión del sábado.

Cuando llegó el sábado, Aarón se presentó con su grupo, al igual que Ziva. Aunque Guille y Susana, y Roberto y su esposa vinieron, Jaime y su esposa no vinieron. Varios de los otros que dijeron que iban a asistir a la reunión no se presentaron. Aunque estaba desilusionada con las personas que dijeron que vendrían pero no lo hicieron, Raquel no estaba desanimada, ya que se dio cuenta que la reunión simplemente era otra prueba de calificación (mina) que se ofreció para ver quién respondería.

Los resultados de la reunión fueron tales que tanto Aarón como Ziva y sus grupos se lanzaron como cohetes. Continuaron ofreciendo minas a las nuevas personas con el propósito de calificarlos e invertir su tiempo y energía en sus multiplicadores.

Simón, quien también asistió a esa primera reunión, captó la visión de las minas y empezó a calificar a sus candidatos, buscando multiplicadores. Después de un tiempo, él también encontró a sus multiplicadores y su negocio empezó a cobrar vida. Jaime y su esposa no se metieron en el negocio, diciendo que el precio inicial del producto era demasiado caro.

Guille y Susana se inscribieron y compraron su paquete inicial del producto. Dejaron la reunión, muy emocionados con una lista en sus mentes de personas que conocían que esperaban que estarían interesadas en este nuevo negocio. Sin embargo, ni Guille ni Susana jamás captaron la idea de calificar a personas para encontrar multiplicadores. Como resultado, tanto Guille como Susana pasaron horas incontables animando a las personas a ver la presentación de video por internet. En vez de descalificar a los que tenían excusas por las cuales no habían visto la presentación, continuaron contactando a estas mismas personas vez tras vez. Inscribieron a algunos de sus amigos pero nunca encontraron multiplicadores. Consecuentemente, Guille y Susana no llegaron a ganar suficiente dinero del negocio como para pagar su propio producto, y después de nueve meses intentándolo, se rindieron y dejaron de comprar el producto hasta para sí mismos.

Isaac estaba muy triste por el fracaso de Guille y Susana en edificar su negocio porque realmente había esperado que hubieran podido ser capaces de complementar sus ingresos y aliviar algo de la presión financiera que habían estado experimentando. Raquel también tuvo la tentación de continuar corriendo tras Susana para ayudarla a edificar su negocio. Sin embargo, al final tanto ella como Isaac se dieron cuenta de que simplemente no estaban listos para capturar el concepto de multiplicación. Ninguna cantidad de tiempo que pasaran con ellos les ayudaría en esto.

Durante los siguientes dos años, con el apoyo de Isaac, el negocio de Raquel de mercadeo de suplementos nutricionales creció para proporcionar unos ingresos en exceso de seis cifras. Raquel estaba encantada porque fueron capaces de invertir 90% de estos ingresos en su tarro de Ofrendas y usarlo para empezar a construir y dotar

de personal a un par de orfanatos en Uganda. Tanto Isaac como Raquel podían viajar a África para ayudar a iniciar y supervisar esta obra personalmente dos veces al año.

Mientras tanto, la compañía de finanzas de Isaac, sus lavaderos de autos, los complejos de apartamentos y otros negocios y propiedades inmobiliarias siguieron prosperando y creciendo. En consecuencia, Isaac y Raquel fueron capaces de ajustar sus tarros y aumentar continuamente la cantidad disponible en el tarro de "Ofrendas" para apoyar a los niños desnutridos, los orfanatos africanos y los ministerios americanos dedicados a capacitar a los padres en la bendición generacional. Además de financiar sus orfanatos, Isaac y Raquel también fundaron y financiaron un ministerio local de caridad, diseñado para enseñar a los adolescentes cómo administrar e invertir dinero. Les dio gran placer ver a los jóvenes aprender los mismos secretos que el padre de Isaac le enseñó cuando era un niño.

Un año y medio más tarde, los pastores de Isaac le preguntaron si estaba dispuesto a ayudarles a edificar un ministerio de grupos caseros dentro de la congregación. Al orar sobre este reto, Isaac y Raquel sintieron que era algo que Dios quería que hicieran. A Isaac le pidieron elegir a otras cinco parejas del liderazgo dentro de la congregación para iniciar este ministerio. Recordando lo que papá le había dicho, que los mismos secretos que funcionan en un negocio creciente también funcionarían en el crecimiento de una iglesia o ministerio. Isaac se dio cuenta de que él tenía que identificar e invertir en multiplicadores para poder iniciar y ayudar a que el ministerio de grupos celulares caseros creciera.

Así que, decidió dar a 100 parejas una mina. Isaac invitó a las cien parejas a asistir a una reunión de oración a las 7 de la mañana un sábado. Sólo 20 parejas vinieron a la reunión. A través de esta mina, Isaac y Raquel empezaron a identificar a aquellas parejas que tenían un deseo y que fueran fieles. Entonces pidió a cada una de las 20 parejas invitar por lo menos a otras cinco parejas a otra reunión el próximo sábado a las 7 de la mañana. Mientras que sólo quince de las 20 parejas volvieron la siguiente semana, sólo ocho

de los veinte fueron también capaces de motivar a otros a asistir a la reunión con ellos. Ahora, Isaac había identificado a estas ocho parejas como los que eran fieles y que podían multiplicar.

Isaac y Raquel empezaron el ministerio de grupos caseros con estas primeras ocho parejas como líderes y los demás como ayudantes. Isaac enseñó a estas parejas los mismos principios de Mateo 20, 2 Timoteo 2, y Lucas 19, que su padre le había enseñado en cuanto a identificar e invertir en aquellos que son fieles y pueden multiplicar. El ministerio de grupos caseros dentro de la congregación empezó a multiplicarse y prosperar prolíficamente. Bajo el liderazgo de Isaac, este ministerio continuó multiplicándose y llegó a ser uno de los factores principales en el crecimiento de la congregación durante los siguientes años.

Mientras Isaac y Raquel continuaron prosperando espiritualmente, en sus relaciones y financieramente, por desgracia, Guille y Susana continuaron luchando financieramente sólo para cumplir con sus mensualidades. Esto continuó creando una presión relacional en su matrimonio y con sus hijos. Tenían muy poco tiempo para orar o continuar su vida espiritual. Hasta ahora, esta pareja no ha aprendido a invertir en cosas que se multiplican, ni a identificar e invertir en personas que son multiplicadores. Isaac había intentado, por muchos años compartir con Guille muchas veces los secretos del 4% que su padre le había compartido. Sin embargo, de alguna manera, estos principios nunca parecieron tomar raíz en Guille para producir un cambio práctico en la manera como manejaba su vida espiritual, familiar o financiera. Isaac y Raquel pasaron mucho tiempo orando por Guille, Susana y su familia.

Secreto numero 3, parte 2: Invertir dinero, tiempo y energía en las personas que son fieles y son multiplicadoras. Dar pruebas de calificación específicas (minas) para identificar multiplicadores fieles. Entonces, invertir en estos multiplicadores fieles, y no invertir tiempo, dinero o energía en los que no pasan la prueba o que no responde a la oportunidad que se les brinda.

Reflexión

1. Describe en qué áreas de tu vida estás llamado a ser un líder y en qué áreas estás llamado a ser parte de un equipo que otra persona dirige.
2. Describe en qué áreas de tu vida o negocio has aprendido a ser un siervo de otras personas y cuáles han sido los resultados
3. ¿Qué experiencias has tenido de ser fiel y multiplicar minas que otros te han dado? ¿Cuáles han sido los resultados?
4. ¿Qué experiencias has tenido en invertir en otras personas que son multiplicadores? ¿Cuáles han sido los resultados? ¿Qué estrategias has empleado para calificar, entrenar, liberar, y nutrir a estos multiplicadores?
5. ¿Qué pruebas de calificación (minas) has aprendido a usar con tus hijos en la familia, o incluso en tu negocio? ¿Cuáles han sido los resultados?
6. ¿En qué área de tu vida, negocio, o ministerio te sientes llamado a invertir en multiplicadores, y cuál es tu plan para hacerlo?
7. ¿Qué diferencias verías en tu vida, negocio, o ministerio si hubieras invertido en multiplicadores en las áreas en las que sientes que tienes un llamado?

CAPÍTULO 5

ANTICIPA LOS CICLOS ECONÓMICOS

El cuarto secreto que el 4% rico practica y enseña a sus hijos es entender, anticipar y prepararse para los ciclos económicos. Mientras que el 96% tiende a pensar que la economía es lineal y que lo seguirá siendo en el futuro como lo ha sido en el pasado, el 4% entiende que cualquier economía se expande y contrae en ciclos. Por lo tanto, el 4% entiende que el futuro puede ser bastante distinto al pasado, a medida que

El 4% ha aprendido cómo prosperar igualmente en épocas de expansión económica, recesión, e incluso en una

avanzamos hacia una nueva fase en el ciclo. Las estrategias financieras que han funcionado en el pasado, no funcionan igual en el futuro y tienen que ser ajustadas para acodar un cambio en la siguiente fase del ciclo económico. Mientras que el 96% sólo sabe cómo prosperar en una economía en crecimiento, el 4% ha aprendido cómo prosperar igualmente en épocas de expansión económica, recesión, e incluso en una crisis.

De los veinte a los 29 años, Isaac continuó

acumulando propiedades de alquiler y haciendo crecer sus finanzas y otros negocios. Al mismo tiempo, Raquel, con el apoyo de Isaac, ayudó a que su negocio de mercadeo de suplementos nutricionales creciera y llegó a ser una de las cincuenta mejores distribuidoras en su empresa. Ya que tanto Isaac como Raquel nacieron en 1977, llegaron a los treinta años en el 2007.

En otoño de ese año, el padre de Isaac lo llamó un día y le dijo, “Isaac, he estado pensando bastante en algo recientemente que me gustaría hablar contigo. ¿Estarian tú y Raquel disponibles para una cena este fin de semana?”

“Claro”, dijo Isaac.

Después de una deliciosa cena preparada por la madre de Isaac ese siguiente sábado por la tarde, Isaac y Raquel fueron al salón con papá.

“¿Qué pasa, papá? Preguntó Isaac, tomando un sorbo del café de su madre perfectamente preparado.

“Isaac”, empezó papá, “durante los últimos meses, he estado estudiando algunos gráficos históricos del mercado de acciones de EEUU. Al mismo tiempo, durante mis lecturas diarias de la Biblia, leí en levítico 25 el mandamiento de Dios al antiguo Israel de practicar el año de Jubileo cada 50 años. Para ir al grano, creo que estamos al punto de experimentar un descenso significativo en la economía de los EEUU, y tal vez la economía global. Creo que es posible que tengas que reevaluar tu estrategia de negocio actual”.

“¿En serio?” exclamó Isaac. “Explicanos lo que estás pensando”.

“Al estudiar los gráficos que mencioné”, empezó papá, “me parece que a lo largo de las últimas décadas, los individuos, las empresas, y hasta los gobiernos municipales y estatales han adquirido una cantidad insostenible de deuda. Creo que es inevitable que en algún momento pronto vamos a entrar en una época de deflación y eliminación de la deuda. Esto probablemente ocurrirá a través de varios años, pero cuando pase, creo que el valor de la inmobiliaria tanto residencial como comercial caerá

dramáticamente”.

Papá continuó: “En Levítico 25, Dios mandó a Israel a declarar un año de Jubileo cada cincuenta años. He notado en este capítulo que hay tres cosas significativas que debían ocurrir durante cada año de Jubileo:

- 1) Toda la deuda debía ser cancelada o perdonada;
- 2) Todos los esclavos eran liberados; y
- 3) Toda propiedad era devuelta al propietario original”.

“Al estudiar este capítulo sobre el Jubileo, estaba haciéndole a Dios la pregunta de por qué mandó a Israel a hacer esto. Se me ocurrió que Dios, siendo muy inteligente, se dio cuenta de que cuando se hacía disponible cualquier tipo de crédito en cualquier sociedad, la naturaleza humana dicta con el 100% de certidumbre que durante varias décadas, la gente va a pedir prestado más dinero del que se pueda pagar de vuelta. Adicionalmente, los prestamistas, por causa de su avaricia, prestarán a personas (prestadores) indignas de recibir crédito (insolventes). Como resultado, a lo largo de unas cinco décadas, o cincuenta años, la economía de esa sociedad tendrá una cantidad insostenible de deuda, y hay una necesidad de eliminar esa deuda. Por eso, Dios le mandó a Israel a declarar una purga de la deuda nacional cada cincuenta años llamada Jubileo. Jubileo es, por así decir, un botón de reinicio”.

“Sí, ¿pero qué pasa si una economía como la nuestra no tiene Jubileo, un mecanismo para purgar la deuda?”, preguntó Isaac.

“Estaba preguntándome la misma cosa”, respondió papá. “Parece que si una economía no ha planificado un Jubileo, entonces esa economía tendrá lo que yo veo como un 'Jubileo no planeado'. Al mirar los gráficos históricos del mercado y leer unos artículos financieros describiendo las economías de los EEUU y Europa, noté que la economía tendía a tener una crisis deflacionaria significativa aproximadamente cada setenta u

ochenta años. Aunque estas crisis deflacionarias suelen durar sólo unos cuatro o cinco años decayendo, la economía se mantiene plana, sin mucho crecimiento, durante más o menos una década o más”.

Papá continuó: “Obviamente, el último Jubileo de purga de la deuda en nuestro país pasó en la década de 1930 y fue llamada la 'Gran Depresión'. Alrededor de setenta años antes de esto, había en los EEUU lo que se conoció como el 'Pánico de 1857', el cual fue provocado, por lo que he leído, por el fracaso de la Compañía de Ohio de Seguros de Vida y Fideicomiso. Este evento aparentemente fue suficiente para purgar toda la deuda en el sistema, y sólo 16 años más tarde, en 1873, la economía estadounidense entró en lo que fue conocido como la 'Depresión Larga'. Préstamos salvajes y desenfrenados y la especulación en los ferrocarriles de aquel entonces provocaron ambos eventos de 1857 y 1873. En todos estos eventos (1857, 1873, y 1929), el mercado de acciones (valores) cayó en picada dramáticamente, los precios de las inmobiliarias y las mercancías cayeron por el suelo, y el desempleo y las ejecuciones hipotecarias crecieron como la espuma”.

“Al leer acerca de las crisis (depresiones) en nuestro país, de repente me di cuenta de que las mismas tres cosas estaban pasando de forma involuntaria en estas depresiones deflacionarias, así como cuando Dios mandó a Israel a hacer voluntariamente en el Jubileo. La deuda estaba siendo eliminada o perdonada a través de ejecuciones hipotecarias y el no impago de préstamos. No hemos tenido realmente esclavos en nuestro país en los últimos 150 años, pero sí tenemos personas cuyas vidas enteras están siendo controladas por los acreedores, que en realidad son esclavos de la deuda. Estos esclavos de la deuda son liberados en la depresión a través de la bancarrota. Cuando la gente no puede pagar por su casa, auto o bienes, no paga y la propiedad se vuelve a su propietario original, normalmente un banco, a través de la toma de posesión. Entonces, en resumen, en una depresión deflacionaria, ocurren tres cosas:

- 1) La deuda es cancelada o se perdona a través del no pago o ejecución hipotecaria;
- 2) Los esclavos de la deuda son liberados a través de la bancarrota;
- 3) Las propiedades se revierten a su propietario original a través de la toma de posesión”.

“La diferencia principal”, continuó el padre de Isaac, “entre un Jubileo bíblico y una depresión moderna, es que el Jubileo bíblico debía ser justo y equitativo para todos porque fue planeado, declarado y conocido por todos. Los tratos de negocio podían ser estructurados de acuerdo con el número de años hasta el Jubileo. Una depresión deflacionaria moderna, por lo contrario, no está planeada, y toma a muchos por sorpresa. Mucha gente injustamente pierde sus negocios, propiedades o casas porque no son conscientes de que el final de un ciclo de inflación de 70 a 80 años está cercano. Sin darse cuenta de que más de 70 años de la apreciación del precio están a punto de ser borrados en menos de cinco años, la gente desprevenida compra negocios o inmobiliarias a un precio de burbuja inflado sólo para perder la mayor parte de su valor de capital en un tiempo muy corto”.

“Isaac y Raquel”, dijo papá, con una mirada de preocupación en su cara, “de mis estudios y oración, sospecho que estamos a punto de entrar en otro ciclo de depresión deflacionario dentro de un año o dos. Sin embargo, esta vez, por causa de la interconexión de la economía global, la crisis de la deuda y la deflación consiguiente no se limitarán a una sola nación, sino que afectarán a la mayoría de las naciones a la vez. Seguramente afectarán a los Estados Unidos y Europa”.

“Papá”, respondió Isaac, “es interesante que estés compartiendo esto con nosotros justo hoy. Esta mañana en mi tiempo devocional diario, estaba leyendo 1 Crónicas:12 en la Biblia, y quede impresionado a meditar en el versículo 32”.

Isaac abrió su programa bíblico del iPhone y leyó:

I Crónicas 12:32

32 De los hijos de Isacar, expertos en discernir los tiempos, con conocimiento de lo que Israel debía hacer, sus jefes eran doscientos; y todos sus parientes estaban bajo sus órdenes ...

Isaac continuó: "Compartí este pasaje con Raquel, y los dos oramos juntos esta mañana que pudiésemos ser hijos de Isacar, personas que tienen el entendimiento de los tiempos y saben qué hacer. Ahora tú nos estás compartiendo esta información, y estoy pensando que es una respuesta específica a la oración que hicimos justo esta mañana. Si lo que tú dices es verdad y estamos a punto de entrar en una depresión deflacionaria desde hace casi un siglo y después de casi 80 años de inflación y apreciación de precios, sería sin lugar a dudas información vital para tener en cuenta. Entonces, ¿qué más te ha enseñado Dios acerca de este próximo Jubileo, y qué medidas prácticas habría que adoptar?" preguntó Isaac.

Muchos piensan que lo que han experimentado económicamente durante los últimos cincuenta años simplemente continuará sin cambiar.

"Me he dado cuenta de que lo triste", dijo papá, "es que la mayoría de la gente es pensadora lineal. Muchos creen que la economía fluye en una línea recta, cuando en realidad es cíclica. Mucha gente no puede ver esto porque el periodo de los ciclos es más largo que su vida entera. Entonces, muchos piensan que lo que han experimentado económicamente durante los últimos cincuenta años

simplemente continuará sin cambiar. Si uno no ha vivido durante el último ciclo de depresión en los años 30, es difícil creer que podríamos experimentar un ciclo de purga de la deuda similar ahora mismo".

"Durante más de cincuenta años hemos experimentado una

inflación continua de los precios. Entonces, hasta los asesores financieros les muestran a sus clientes cincuenta años de datos para convencerlos de que la tendencia del pasado continuará en el futuro. Sin embargo, en mi opinión, son los cincuenta años equivocados. Los cincuenta años desde 1957 al 2007 no incluyen un ciclo de purga de deuda. El dato de 1900 a 1950 contaría una historia completamente diferente porque incluye la parte de reinicio de la deuda del ciclo intermedio. Estoy convencido de que estamos a punto de entrar en otro ciclo de purga de la deuda resultando en una deflación masiva, y una caída enorme de los precios inmobiliarios, precios de los productos básicos y los precios de las acciones (capital y patrimonio). No me sorprendería para nada ver una caída en el índice del Dow Jones en algún momento dentro de los próximos 12 a 18 meses casi tan grande como la caída del mercado de acciones de 1929 de un 49%”.

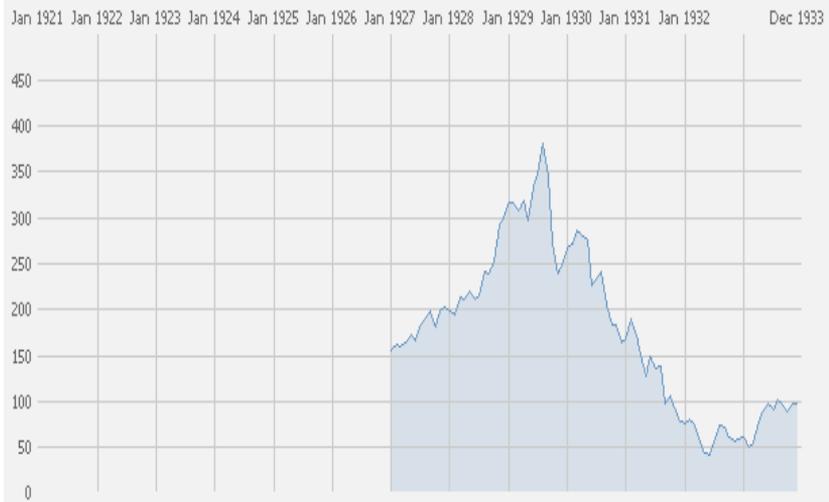
“Déjame enseñarte unos gráficos que parecen afirmar esta conclusión. La Media Industrial Dow Jones es una buena medida de nuestro mercado de valores estadounidense en general. Como se puede ver, la curva está en un lento ascenso desde la década de 1940 hasta los 1980. Luego, en la década de 1980 la curva se inclina hacia arriba y de manera significativa en la década de 1990 la curva comienza a subir en un ángulo agudo. Vemos una caída durante la crisis 9-11 (de 2001) que dura hasta 2002 y luego una subida aguda a través de los años 2000 hasta ahora”.

“Si nos fijamos en el segundo gráfico que muestra los datos de 1927 a 1933, ves una subida similar en la curva durante los ‘Felices años 20’. Este auge económico ascendente fue bruscamente interrumpido por la crisis bursátil de 1929, que marcó el comienzo de la Gran Depresión, o el reinicio del ciclo de la deuda. La curva ascendente aguda de los años 20, en mi opinión, se parece mucho al gráfico actual de los años 2000. Ya que creo que la economía se mueve en ciclos que van de arriba a abajo, en vez de en una línea recta que sólo sube, sospecho que el pico de la curva que estamos viendo al final de 2007 es paralela a la cumbre que vimos en el otoño de 1929”.

Cinco Secretos para el éxito financiero que el 96% de nosotros no conoce



<http://moneycentral.msn.com/>



<http://moneycentral.msn.com/>

“Anda, papá”, exclamó Isaac, con Raquel, asintiendo con un movimiento de su cabeza. “Es increíble. Mi cabeza está dando mil vueltas ahora mismo con miles de preguntas que tengo”.

Raquel interpuso: “Papá, ¿te acuerdas la conversación que tuvimos hace unos años cuando estábamos hablando del 4% de ricos que sólo invierte en cosas que se multiplican?”

“Sí”, respondió papá.

“Nos dijiste en esa conversación”, continuó Raquel, “que durante la Gran Depresión de los años 30, mucha gente perdió todo, pero unos cuantos llegaron a ser multimillonarios. Dijiste que las personas que se convirtieron en millonarios fueron los mansos, que tenían dinero en efectivo extra y no estaban endeudados. Mientras que la gente endeudada perdió sus granjas, propiedades, casas, negocios y coches por la ejecución hipotecaria y toma de posesión del banco, los mansos con un poco extra en efectivo compraron estas cosas al banco por céntimos de dólar. Entonces, ¿uno de los secretos del 4% rico sería no sólo anticipar los auges económicos, sino también los descensos, y asegurarse de estar fuera de deuda y ser financieramente manso antes del Jubileo, o se cuando se reincide el ciclo de deuda?”

“¡Por supuesto!”, exclamó papá. “Excelente perspicacia, Raquel”, dijo, tomando un sorbo de su café. “Ya estás adelantándome. Los que llegaron a ser millonarios en los 30 eran de hecho los mansos económicamente, que estaban libres de deuda, tenían dinero en efectivo extra, y, por lo tanto, estaban en el lado correcto de la ecuación de la transferencia de bienes”.

“¿La ecuación de la transferencia de bienes?” preguntó Isaac. “Nunca lo has mencionado antes. ¿Qué es esto?”

“Bueno”, contestó papá, “es una ecuación que encontramos en el libro de Proverbios en la Biblia. Proverbios 13:22 nos dice que *'las riquezas de los impíos están guardadas para los justos'*. Este versículo habla acerca de una transferencia de riquezas. El lado negativo de la ecuación de la transferencia de bienes es el lado desde donde se transfieren las riquezas, mientras el lado positivo es al que las

riquezas están siendo transferidas. Al leerlo, quería asegurarme de que estaba en el lado receptor de esta ecuación de la transferencia”.

“He oído hablar de esta Escritura y hemos escuchado un mensaje de un invitado en nuestra iglesia enseñando acerca de la transferencia de riquezas venidera”, dijo Raquel. “Nos dijo que ya que somos nuevas criaturas en Cristo, de acuerdo con 2 Corintios 5:17-21, hemos llegado a ser *'la justicia de Dios en Él'*. Por lo tanto, estamos calificados como 'los justos' y de acuerdo con Proverbios 13:22, podemos esperar recibir muchas riquezas que están siendo transferidas de los impíos en los días venideros”.

Papá entonces preguntó: “¿Cómo piensas que las riquezas pueden ser transferidas de manera práctica? ¿Dinero extra que va a aparecer de forma sobrenatural en tu cuenta bancaria? ¿O los impíos van a estar motivados a darte sus propiedades y bienes, o qué?”

“No, probablemente no sea en ninguna de esas maneras”, contestó Raquel.

“Creo que hay un poco más en la ecuación de la transferencia de riquezas de lo que han oído”, continuó papá. “Siempre Dios es muy práctico. Claro que me doy cuenta de que somos justos porque hemos entrado en el Nuevo Pacto, y como tal, Dios nos ve como justos por medio de la sangre derramada de Jesús el Mesías. Pero yo quería saber la definición de Dios en cuanto a los justos y los impíos que se expresa en la Biblia referente al dinero y riquezas, no en nuestra postura ante Dios, moralidad sexual, o salvación eterna. Así que metí las palabras 'justo' e 'impío' en mi programa bíblico del ordenador para ver si había definiciones de estas palabras en la Escritura. La primera referencia que encontré con respecto a las finanzas donde se usaba ambas palabras fue en el Salmo 37:21.

Papá se dirigió a ese pasaje en su Biblia electrónica y leyó:

Salmo 37:21-22

21 El impío pide prestado y no paga, mas el justo es compasivo y da. 22 Porque los que son bendecidos por el SEÑOR poseerán la tierra, pero los maldecidos por Él serán exterminados.

Papá continuó: “Estaba bastante sorprendido por estas definiciones bíblicas. Pero cuando los transferí a la ecuación de la transferencia de bienes en Proverbios 13:22, los dos lados de la ecuación son muy claros. Utilizando estas definiciones Proverbios 13:22 entonces dice:

‘Pero la riqueza del que presta y no devuelve (impío) está reservada para el que es generoso y da (justo)’”.

“¡Uy!” respondió Isaac, a la vez que se le encendieron las luces. Entonces lo que estás diciendo es que **en los años 30 lo que tu padre experimentó y describió fue una transferencia de riquezas**. Casas, granjas, negocios, y coches fueron perdidos por los que estaban endeudados y habían pedido prestado dinero para comprar estos bienes y no podían pagar las mensualidades. Los bancos embargaron estos bienes, y los mansos, que tenían un poco de dinero en efectivo extra, compraron estos bienes del banco en subastas por céntimos de dólar. Así que éste fue el mecanismo práctico de cómo la riqueza se transfirió de los endeudados a los mansos”.

Raquel ahora añadió emocionadamente: “Entonces: ¿lo que pasó en los años 30 realmente fue una transferencia de riquezas como en proverbios 13:22?”

“Sí”, contestó papá.

Raquel continuó: “Entonces, esto fue un cumplimiento de Proverbios 13:22 y de la ecuación de mansedumbre de lo cual hablamos hace unos años en Mateo 5:5, 'Benditos son los mansos, porque heredarán la tierra'. Así que si combinamos estas tres escrituras, Salmo 37:21, Proverbios 13:22, y Mateo 5:5, veo que los mansos, porque tienen dinero extra a la mano en tiempos difíciles, pueden ser usados para ser generosos y dar. Son bendecidos y

heredan la tierra, que es también lo que el siguiente versículo en el Salmo 37: 22 dice. Por otro lado, los endeudados piden prestado y no pueden devolverlo. Sin darse cuenta se han calificado para estar en el lado negativo de la transferencia de riquezas. En tiempos difíciles, están siendo estirados al máximo, y aunque lo quisiesen, no pueden ser generosos y dar. Por lo tanto, pierden sus riquezas y su tierra se transfiere a los mansos, que son llenos de gracia y dan”.

“Ya lo tienes”, dijo papá. “Además, al estudiar la historia económica, he llegado a estar convencido de que siempre hay una transferencia masiva de bienes en cada reinicio no planeado de Jubileo económico. Éste fue el caso en Europa en muchos siglos pasados, y a mediados de 1800 en los EEUU y otra vez en los años 30. Cada 70 u 80 años, parece que una cantidad insostenible de deuda tiene que ser purgada de la economía, y en este proceso siempre hay una transferencia enorme de riquezas. La riqueza siempre va de los endeudados a los mansos financieramente”.

**De que siempre
hay una
transferencia
masiva de bienes
en cada reinicio no
planeado de
Jubileo económico.**

“¿Y crees tú a partir de tus estudios diarios de la Biblia, de los gráficos del mercado, y de la historia económica que estamos al punto de entrar en otro Jubileo improvisado, o depresión muy pronto?” preguntó Isaac.

“Sí”, dijo papá enfáticamente. “Estamos ahora al final de 2007, y creo que podríamos verlo empezar dentro de los próximos 12 a 18 meses. El ciclo de deflación puede empezar con el colapso del mercado inmobiliario y el cierre de algunas de nuestras instituciones financieras importantes. De arriba y abajo, el declive económico deflacionario normalmente dura de cuatro a cinco años. Nunca va directamente hacia abajo, pero si miramos el gráfico que les enseñé antes de la depresión de los años 30, vemos que el mercado zigzagueaba hacia abajo durante cuatro años. Hubo algunos repuntes significativos durante ese tiempo”.

“Cada vez que la economía subió de nuevo, el gobierno y los medios siempre proclamaron que lo peor había pasado y la economía ya estaba recuperándose, sólo para volver a caer estrepitosamente más que antes. Después del segundo o tercer repunte y caída es cuando la gente de Wall Street empezó a saltar por las ventanas. Muchos fueron engañados con falsas recuperaciones. Desafortunadamente, el ciclo no se detiene hasta cuando toda la deuda acumulada es purgada de la economía. La injusticia e incertidumbre de una purga de la deuda no planificada del Jubileo es la razón por la cual creo que Dios mandó al antiguo Israel a planificar y llevar a cabo un jubileo voluntario cada cincuenta años”.

“Entonces, ¿qué debemos hacer para prepararnos para la próxima temporada económica?” preguntó Isaac. “Por su puesto que no tenemos ninguna deuda personal ni una hipoteca de nuestra casa. Pero sí tenemos bastante deuda en algunas de nuestros propiedades de alquiler, los negocios de lavado de coches, y los edificios de apartamentos”.

“En primer lugar”, dijo papá: “reconoce que cuando este ciclo de deflación se produce, el valor patrimonial de tus propiedades inmobiliarias puede llegar a ser un porcentaje pequeño de su valor actual. Entonces ya que no tienes deuda en tu residencia personal, si consideras tu casa como un hogar donde quieres permanecer por lo menos un par de décadas y no te importa ver su valor decaer mucho, entonces quédatela. Si consideras tu casa como una inversión y deseas mantener su valor de capital, entonces te sugiero que la vendas ahora, mientras que el mercado de viviendas siga siendo muy fuerte. Si lo haces, puedes alquilar durante cuatro o cinco años y más tarde volver a comprar una casa similar por sólo un porcentaje del precio de lo que lo hayas vendido ahora”.

Isaac estaba haciendo algunos cálculos rápidos en su cabeza, entendiendo lo que papá le estaba diciendo. “Así que, por ejemplo,” él dijo, “tal vez podríamos vender nuestra casa por \$500.000 en los próximos meses. Y entonces podríamos alquilar una casa por unos \$2.000 al mes, o \$24.000 al año durante cinco

años. Esto sería \$120.000 en alquiler, durante cinco años. Entonces \$500.000 menos los \$120.000 del alquiler nos dejaría con \$380.000 en efectivo para comprar una casa nueva en cinco años. Si estás en lo cierto y la depresión deflacionaria ha hecho que el valor de nuestra casa actual sólo sea un porcentaje de su valor actual, entonces podríamos comprar una casa similar o más bonitas por algo menos de \$380.000 y todavía tener efectivo de sobra. Alternativamente, podríamos mantener la casa que tenemos ahora y en cinco años tendríamos una casa que valdría mucho menos y no tener dinero en efectivo extra. ¿Es lo que nos estás diciendo, papá?”

“Sí, creo que podría ser así, Isaac”.

Isaac miró a Raquel. Sabía que le encantaba esta casa y que la había arreglado como a ella le gustaba. Él le dijo a su papá, “Raquel y yo vamos a tener que orar al respecto, pero realmente no consideramos nuestra residencia personal como parte de nuestro portfolio financiero. Es nuestra casa, y ya que no tenemos hipoteca y planeamos vivir en ella durante unos veinte años por lo menos, probablemente nos la quedaremos. Pero puedo ver un tipo de pesadilla por la deflación que viene para las personas que tienen una hipoteca por su casa. Alguien podría tener una casa como la nuestra con una hipoteca de unos \$400.000 y que el capital bajara hasta sólo unos \$100.000 o \$200.000. Puedo ver cómo mucha gente fácilmente podría perder sus casa en el próximo ciclo deflacionario. Espero que podamos advertir a algunos amigos que tienen hipotecas sobre sus casas”.

“Sí, tienes razón”, dijo papá. “Vamos a hablar de tus propiedades de alquiler. La razón principal por la que quería hablar con ustedes es que pienso que deberían considerar vender todas sus casas de alquiler y la inmobiliaria. Han ganado lo que creo que va a ser la cantidad máxima de patrimonio durante este ciclo actual de inflación. No creo que quieran mantenerlas más y ver cómo el patrimonio se les agota debajo de sus narices”.

“Quiero asegurarme de que tú y Raquel esten en el lado positivo de la ecuación de transferencia de riquezas. Aunque el mercado

inmobiliario esté en declive, el mercado de alquiler de apartamentos y pisos aumentará, el declive en el valor patrimonial de esos apartamentos podría superar el flujo de efectivo mensual que se deriva de los ingresos del alquiler. Permite a otros asumir el riesgo del patrimonio durante esta próxima época económica. Además, tú puedes conseguir el mejor precio para estas propiedades en este momento. No creo que vean estos precios de nuevo durante al menos veinticinco o treinta años”.

“Entonces, el primer punto obvio es eliminar toda la deuda. De alguna manera, mucha gente de la iglesia ha pensado que cuando viene el Jubileo, que toda la deuda es perdonada y que pueden quedarse con todo. ¡NO! Cuando viene el jubileo, todas las deudas son perdonadas, pero todas las cosas, incluyendo casas, vuelven al que lo prestó. Así que, la peor situación en la que te podrías encontrar cuando la economía hace un giro repentino y va desde un ciclo de inflación a un ciclo de purgar la deuda y deflación, es tener deuda. Si permaneces en esta situación, te conviertes en el que transfiere sus riquezas”.

“Papá”, preguntó Isaac, “estas son todas estrategias defensivas para preservar el capital. ¿Puedes compartir con nosotros algunas estrategias ofensivas para prosperar en la depresión deflacionaria que viene?”

“Claro”, dijo papá. “Justo estaba llegando a eso. Para los hijos de Isacar, que tienen ojos para ver, esta época venidera podría ser la oportunidad de sus vidas. Si estoy en lo cierto, esto podría ser un periodo único de unos cuantos años que sólo te ocurrirá una vez en la vida. Eres demasiado joven para haber experimentado la última deflación en los años 30, y probablemente no vivirás lo suficiente como para ver otra, si el Señor no vuelve en los próximos 80 años.

“En primer lugar, ya que no tienen deuda personal y sí mucho dinero en efectivo, simplemente guarden su dinero en efectivo durante los próximos años. A medida que la economía baje y los endeudados pierden sus negocios, granjas, casas y propiedades, serán capaces de comprar propiedades y negocios por céntimos de

dólar. Si son mansos y tienen dinero en efectivo, serán beneficiarios de la transferencia de riquezas que tendrá lugar en los próximos años”.

“Otro proverbio que me viene a la mente se encuentra en Proverbios 30:25”. Papá leyó de nuevo:

Proverbios 30:25

25 las hormigas, pueblo sin fuerza, que preparan su alimento en el verano;

“Las hormigas son criaturas que entienden las estaciones, se dan cuenta de que tienen que acumular alimentos en el verano para poder sobrevivir en el invierno. Esto me recuerda a un amigo mío cuya familia es dueña de un gran conglomerado de negocios en Brasil. El padre de mi amigo fue un inmigrante japonés en Brasil en los años 30. Como hombre joven, este nuevo inmigrante vio una oportunidad de desarrollar la tecnología y comenzó un negocio que creció sustancialmente, y ha llegado a ser un negocio de más de 600 mil millones de dólares por año, unos setenta años más tarde”.

Papá continuó: “Estaba preguntando a mi amigo recientemente cómo fue capaz su padre de sostener el negocio a través de toda la agitación económica de la hiperinflación y la depresión severa que ha afectado a Brasil durante los últimos setenta años. Mi amigo básicamente me explicó que su padre era un hombre muy sabio y muy manso. En realidad había prosperado en la depresión deflacionaria aun más que en los momentos de inflación. De hecho, creo que prosperó porque es parte del 4%. Él entendió los ciclos y se preparaba para cada ciclo sucesivo.

Cuando todos los demás estaban acumulando deuda y expandiendo rápidamente, el padre de mi amigo estaba expandiendo más lentamente. Otros pensaban que era demasiado conservador y que estaba perdiendo sus oportunidades. Pero en

realidad era una hormiga, almacenando en el verano y dándose cuenta de que el invierno estaba por llegar. Entonces, cuando vino la purga deflacionaria de la deuda, este hombre no tenía deuda y sí dinero en efectivo. Mientras que todos sus competidores simplemente luchaban por mantener sus puertas abiertas, él estaba bien.

Luego, en medio de la peor época, a menudo él bajaba sus precios y debilitaba a toda su competencia. Varios de sus competidores no podían sostener sus negocios durante el tiempo de deflación económica y perdieron sus negocios y materiales a manos de sus acreedores. Entonces, el padre de mi amigo se llevaría la parte del mercado de estos competidores y también compraría sus materiales por céntimos de dólar. Debido a que era manso, este hombre era un beneficiario de la transferencia de riqueza en cada una de las crisis económicas en su país ".

“Usando esta sabiduría, él entonces salía de cada tiempo de deflación económica con una parte mayor del mercado y un aumento en ventas. Ya que tomó un enfoque a largo plazo del negocio, entendió, se anticipó, y se preparó para cada ciclo sucesivo de la economía, fue capaz de prosperar en cada estación y usar los inviernos a su favor. Es así como este joven inmigrante japonés continuó incrementando su negocio a lo largo de varias décadas. Te sugiero que hagas lo mismo en tus negocios, Isaac. Desafortunadamente, la mayoría de la gente no entenderá ni anticipará la próxima purga de la deuda deflacionaria en nuestra economía”.

“En segundo lugar”, continuó papá, “la mayoría de la gente sólo sabe cómo invertir su dinero en fondos e instrumentos financieros que aumentan en valor cuando el mercado o la economía suben. Sin embargo, poca gente parece saber cómo invertir en instrumentos financieros que se mueven en un sentido contrario al mercado de acciones o al mercado inmobiliario. Es posible ganar dinero cuando el mercado se mueve en cualquier dirección. Te sugiero que pongas unas pequeñas cantidades de capital de riesgo de tu tarro de Inversiones en algunos de estos instrumentos.

Recuerda que el capital de riesgo es, por definición, dinero que puedes permitirte el lujo de perder. Si estoy en lo cierto, su valor puede aumentar a medida que la economía se desinfla”.

“En tercer lugar, he leído que históricamente, las épocas de depresión deflacionaria son incubadoras para nuevas ideas y tecnologías. Los negocios no se están expandiendo, y la gente empieza a pasar más tiempo y energía en el desarrollo tecnológico. Así que en los próximos años puede que sea el momento de pensar en invertir en el desarrollo de tecnologías nuevas e innovadoras”.

“Muchísimas gracias, papá”, dijo Isaac. “Raquel y yo oraremos sobre cuándo poner en práctica todo lo que hemos aprendido de ti hoy y crearemos un plan para rápidamente eliminar toda nuestra deuda empresarial. Ahora veo que la razón por la que me sugeriste hace quince años que pidiese dinero prestado para invertir en la inmobiliaria fue porque estábamos en una economía creciente e inflacionaria. ¡Qué manera más increíble de entender estos ciclos económicos!”

“Muchas gracias, papá, por compartir tu sabiduría con nosotros”, dijo Raquel. ¡No sólo eres un padre maravilloso, sino también un mentor increíble! Tú mismo eres, obviamente, uno de los hijos de Isacar que entiende las épocas y sabe lo que Israel debe hacer. Gracias, otra vez”.

Isaac y Raquel volvieron a casa y durante los siguientes días, oraron acerca de cada una de sus propiedades y negocios. Como papá había sugerido, pusieron en el mercado de venta cada una de las propiedades por las cuales habían tomado un préstamo. Determinaron que el negocio de mercadeo de red de Raquel podría disminuir en cuanto a volumen de ventas en los próximos años, pero que simplemente harían un presupuesto de menos flujo de efectivo de ese negocio por una temporada. También determinaron que tendrían que prepararse para un mayor número de no pago en el negocio de finanzas de Isaac. Sin embargo, ya que Isaac era el acreedor y no el prestatario, las propiedades que había financiado le reverterían a él en caso de no pago. Simplemente

necesitarían un plan para liquidar más de los artículos sobre los cuales habría un no pago.

Al orar, Isaac y Raquel también decidieron aumentar el porcentaje del flujo en efectivo en su tarro de Ahorros, reducir el porcentaje en el tarro de 'Inversiones' actual y guardar dinero en efectivo para prepararse para comprar las propiedades y los negocios que pudiesen llegar a estar disponibles por céntimos de dólar en la próxima década.

A lo largo de finales de 2007 y principios de 2008, Isaac y Raquel fueron capaces de vender la totalidad de sus activos de las empresas que llevaban deuda. Por supuesto que pusieron el diez por ciento del incremento de cada una de sus propiedades en su tarro de Diezmos y lo regalaban. Pusieron la mayoría del balance en su tarro de Ahorros para poder comprar nuevos negocios y propiedades en los años siguientes, en caso de que el valor de capital de estos activos bajara significativamente, como el padre de Isaac había previsto.

Como Isaac y Raquel estaban muy ocupados durante la Navidad ese año, no tenían mucho tiempo para reunirse con sus amigos. Sin embargo, Guille y Susana los invitaron a una cena en enero diciendo que estaban muy emocionados de compartir una noticia con ellos.

Al sentarse a la mesa con Guille y Susana, Guille abrió la conversación, ¿Sabes Isaac? Como me has estado compartiendo durante varios años los principios financieros que tu padre te había enseñado, desafortunadamente, he tardado mucho tiempo en realmente entender e implementarlos. Sin embargo, durante los últimos dos años, Susana y yo finalmente hemos entendido el secreto de poner dinero en tarros e invertir en cosas que se multipliquen. Hemos realmente ahorrado suficiente dinero en nuestro tarro de Inversiones como para seguirte a una escala menor”.

Mostrando una foto de su Ipad, Guille emocionadamente le presentó a Isaac la foto de una casa y anunció orgullosamente, “Acabamos de cerrar la compra de esta casa, con casi nada de

entrada y ya tenemos varias personas interesadas en alquilarla. ¡Por fin estamos invirtiendo en algo que se multiplica!”

Isaac y Raquel se miraron el uno a otro con una mirada de preocupación. Los dos estaban pensando: “¿Cómo les decimos lo que papá acaba de compartir con nosotros acerca de los ciclos económicos?” Les parecía que Guille y Susana habían comprado una casa en la cima del mercado y que estaban tomando un riesgo enorme de que el valor de capital bajara delante de sus narices.

Durante las siguientes horas, Isaac y Raquel intentaron compartir con Guille y Susana sobre la posible época venidera de deflación económica y la eliminación de la deuda. Sin embargo, Guille y Susana estaban tan entusiasmados con la compra de su casa de alquiler nueva que no fueron persuadidos a venderla. También les informaron a Isaac y Raquel que habían recibido algún dinero de la herencia de un abuelo y habían estado trabajando con un agente de inversiones de Lehman Brothers para ayudarles a invertir su dinero de la herencia.

Isaac volvió a advertir a sus amigos, con base en lo que habían aprendido del padre de Isaac, que quizás no era el momento más adecuado de invertir su dinero en la Bolsa. Sin embargo, Guille estaba un poco molesto y exclamó, “Isaac, parece que nada de lo que hacemos es correcto a tus ojos. Mi agente de inversiones me enseñó cincuenta años de historia que demuestran que los mercados en los cuales he invertido nuestro dinero siempre han rebotado, incluso después de una caída significativa. No entiendo por qué tienes que fastidiarnos cada vez que hacemos algo. Pensamos que estarían emocionados por nosotros. Pero en vez de eso, lo único que puedes hacer es criticarnos”.

Tanto Isaac como Raquel pensaron que era mejor no tratar de explicar más a Guille y Susana. Simplemente se disculparon por hacer que sus amigos sintiesen que no los aceptaban o apreciaban. Entonces felicitaron a Guille y Susana por la compra de su nueva casa y regresaron a la suya.

Secreto número 4: Entiende que la economía es cíclica y no lineal. Por lo tanto, anticipa y prepárate siempre para la

próxima fase del ciclo económico. Aprende cómo prosperar igualmente cuando la economía se está contrayendo cómo cuando está expandiéndose.

Reflexión

1. ¿En qué fase del ciclo económico está la economía actual en tu región, y qué preparaciones has hecho en previsión para la próxima fase del ciclo?
2. ¿Qué personas has conocido en tu vida, que entendieron los ciclos económicos y que habían anticipado y se habían preparado para ciclos del pasado? ¿Cuál fue el resultado de su preparación?
3. ¿En qué lado de la ecuación de la transferencia de riquezas de Proverbios 13:22 estás actualmente posicionado y qué cambios ves que puedes hacer para poderte mover o quedar en el lado correcto de la transferencia de las riquezas?
4. ¿Cuáles personas que conoces han vivido a través de la depresión de los años 30 y qué entendimientos han compartido contigo respecto a sus experiencias?
5. Entendiendo la diferencia entre el núcleo de riqueza y capital de riesgo, ¿qué medidas has tomado para conservar el principio de tu núcleo de riqueza, ¿qué estrategias te ha mostrado Dios para potencialmente multiplicar tu Capital de Riesgo en la próxima época económica?

CAPÍTULO 6

DEJA UNA HERENCIA PARA DOS GENERACIONES

Veamos ahora el quinto secreto que el 4% rico entiende y enseña a sus hijos. Este principio se expresa en Proverbios 13:22: *“El hombre bueno deja herencia a los hijos de sus hijos, pero la riqueza del pecador está reservada para el justo”*. Mientras que el 96% lucha sólo por pagar sus propias facturas y deja una pequeña herencia a sus hijos, el 4% piensa de forma generacional y deja un legado importante y una herencia para las dos generaciones sucesivas.

Al pasar el 2008, Isaac y Raquel estaban extremadamente contentos de que el padre de Isaac les hubiera advertido acerca del posible movimiento en el ciclo económico. Habían eliminado toda su deuda, todas las inversiones inmobiliarias, habían retirado su capital de jubilación e inversiones de la Bolsa, y simplemente lo almacenaron como dinero en efectivo. Como resultado, Isaac y Raquel no se vieron afectados negativamente por la caída en los precios de inmobiliaria o de la Bolsa. Como papá había predicho, en el 2008, la media industrial del Dow Jones realmente cayó algo más del 50%. Fue incluso una caída mayor que el 49% en la caída

del mercado en 1929. Sin embargo, parecía que la mayoría de la gente no lo reconocía como el principio de una nueva fase deflacionaria en la economía.

Desafortunadamente, Guille y Susana perdieron la mayoría de su dinero de la herencia en el colapso de Lehman Brothers en septiembre de 2008. Cuando le preguntaron a su agente por qué no les había advertido de la posibilidad de una caída en el mercado y el posible colapso de Lehman Brothers, simplemente dijo, “¿Quién lo sabría? Nadie lo podría haber visto venir”.

Por su puesto, Guille y Susana recordaron que Isaac y Raquel les habían intentando advertir y que Isaac les dijo que su padre había predicho una recesión. Así que, aparentemente, no todos estaban sorprendidos. Guille y Susana se estaban dando cabezazos contra la pared por no escuchar a sus amigos al principio del año. Para rematar, el valor de capital tanto de su propia casa como la de alquiler habían caído más de un 30% en el último año. A principios de 2009, Susana sugirió que tal vez sería bueno reunirse con Isaac y Raquel otra vez para ver qué consejos tendrían para el futuro.

Guille contactó a Isaac y le preguntó si podían cenar juntos otra vez. Isaac dijo: “¿Sabes Guille? Raquel y yo vamos a estar cenando con mis padres este sábado por la tarde. ¿Por qué no se reúnen con nosotros en casa de mis padres? Me gustaría que conocieran a mi padre y que le preguntaran algunas de sus dudas”.

“Sería genial”, dijo Guille. “¿A qué hora debemos estar allí?”

“¿Cómo les parece las 6 de la tarde?”

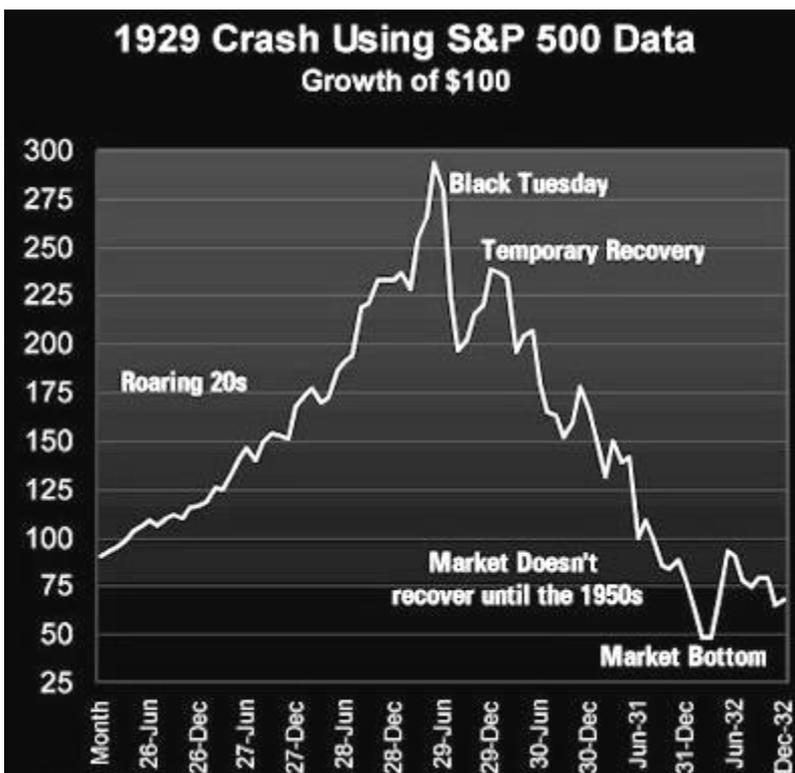
“Genial”, dijo Guille. “Nos vemos allí entonces”.

Ese sábado, Guille y Susana junto con Isaac y Raquel cenaron con los padres de Isaac. Después de la cena suntuosa, todos fueron al salón. Guille en seguida le preguntó al padre de Isaac cómo sabía de antemano acerca de los declives en el mercado inmobiliario y de la Bolsa. Papá pasó la siguiente hora y media repasando con Guille y Susana muchos de los mismos gráficos y principios del Jubileo bíblico y la época venidera de deflación y paga de deuda.

Guille preguntó: “Entonces, Sr. Berman, ¿qué piensa que va a

pasar en la economía durante los próximos dos años?”

“Buena pregunta, Guille”, dijo papá. “Sospecho que estamos ante una serie de movimientos en zigzags, la baja del mercado de capitales y mercancías. La mayoría de la gente no se da cuenta de que en la última depresión, el mercado no fue directamente hacia abajo. Déjame enseñarte un gráfico que recientemente copié de un artículo acerca de la depresión de los años 30”.



Remembering The 1929 Stock Market Crash

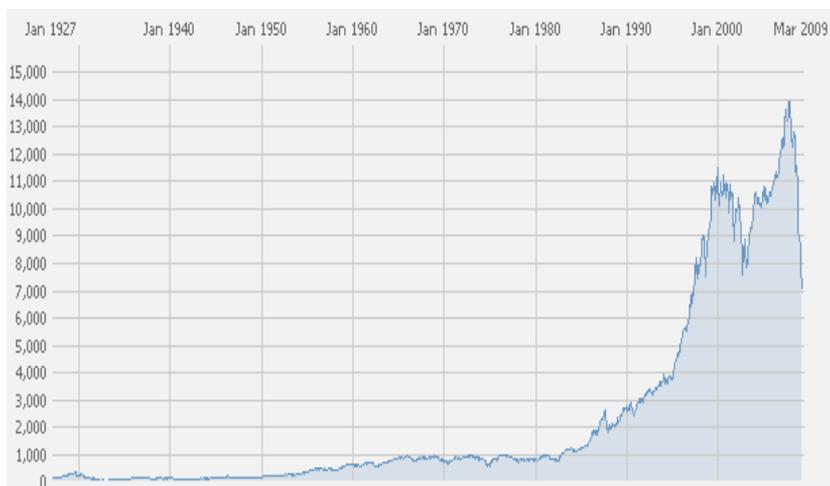
Por Antonio Costa el Junio 28, 2008

<http://www.dailymarkets.com/stock/2008/06/28/remembering-the-1929-stock-market-crash/>

“Se puede ver en este gráfico”, continuó papá, “que el mercado

realmente bajó de forma escalonada durante varios años. Sospecho que seguiremos el mismo patrón en este ciclo de purga de la deuda actual. No estaba seguro hace año y medio exactamente cuándo empezaría este ciclo, pero estaba bastante seguro de que sería en algún momento de 2008 o 2009. Obviamente, tenía razón, y sospecho que no vamos al fondo del ciclo hasta 2013 o 2014. El peligro es que probablemente veremos unas oleadas fuertes en la Bolsa y la economía de forma descendente, al igual que al principio de los años 30. Esto es igual de peligroso porque en cada repunte, muchas personas no se dan cuenta de que hay un largo camino aún por recorrer para llegar al fondo y se meten de nuevo en el mercado y luego están devastados cuando cambia otra vez y baja más que antes”.

“Echen un vistazo a este próximo gráfico. Muestra la caída enorme inicial del mercado que ya hemos experimentado. Yo espero un gran repunte con una serie de declives agudos y subidas subsecuentes otra vez a lo largo de los próximos cinco años. Espero un patrón similar al de los años 30. No tengo ni idea cuándo van a tocar fondo estos mercados, pero si el Jubileo no planeado actual es similar al de los años 30, podríamos terminar con los precios inmobiliarios en ciudades grandes como la nuestra muy por debajo del máximo del año pasado. Quiere decir que alguien podría comprar una casa similar a la suya actual dentro de unos años por tal vez una fracción de su valor en 2008. La Bolsa podría bajar entre un 75 y 90% de su pico para repetir lo que pasó en los años 30”, dijo papá. “Si esto ocurriese, es probable que no veamos una recuperación de los precios por lo menos en un par de décadas, hasta bien entrados los años 2020”, papá continuó.



<http://moneycentral.msn.com/>

Tanto Guille como Susana se pusieron pálidos. “Entonces, ¿qué piensas que debemos hacer con nuestras casas con hipotecas que ya son mucho mayores que el valor actual de las casas? Estamos boca abajo en cuanto a las dos hipotecas”.

Papá pensó por un momento y luego dijo amablemente, “Tendrán que orar al respecto y recibir una dirección clara del Señor. Sin embargo, podrían considerar vender las dos ahora y simplemente asumir las pérdidas llegadas a este punto o de lo contrario arriesgarse a perder las dos al banco mientras que los valores de capital siguen bajando”.

Guille miró a Isaac y dijo: “Fuiste muy bendecido al no tener que pagar una hipoteca incluso en la primera casa que compraste después del instituto. ¿Pero cómo puede la gente normal como nosotros que no tienen un padre como el tuyo, comprar una casa sin necesidad de pedir el dinero prestado a un banco?”

Papá continuó: “Hace unos años le expliqué a Isaac un secreto que nuestra familia: y muchos en nuestra comunidad hemos practicado durante siglos. En nuestra comunidad, cada generación siempre ha sentida una responsabilidad de ayudar a las próximas

dos generaciones a empezar. Este principio viene de Proverbios 13:22 en la Biblia. Dice:

Proverbios 13:22

22 El hombre bueno deja herencia a los hijos de sus hijos, pero la riqueza del pecador está reservada para el justo.

Papá continuó: “Es interesante, si piensas en ello, que el principio es dejar una herencia a los nietos, en vez de a los hijos. La mayoría de la gente, si deja una herencia, la deja sólo a sus hijos cuando muere. Sin embargo, ¿cuándo necesita la mayoría de las personas la ayuda de una herencia de generaciones pasadas? ¿cuando tienen veinte años y están apenas empezando? o ¿con sesenta años, cuando sus padres tienen ochenta o noventa y están cerca de fallecer?”

Respondiendo a su propia pregunta, papá dijo: “Obviamente, cuando son jóvenes y apenas están empezando. Por eso creo que el proverbio nos dirige a presupuestar dinero para ayudar y dejar una herencia para los hijos de nuestros hijos. Nuestra familia lo ha hecho ya durante varias generaciones. Isaac no estaba en necesidad de ayuda financiera de sus abuelos a principios de sus años veinte porque aprendió rápidamente. Sin embargo, varios de sus primos sí lo necesitaban”.

Por ejemplo, mi hermano, el tío de Isaac, tiene tres hijos. Cuando cada uno de estos tres hijos se casó tenían, mas de veinte años. empezaron viviendo en un apartamento y comenzaron a desarrollar sus carreras. Sin embargo, cuando llegó el momento para que pudiesen comprar Cuadndo tenia veintipicos una casa, ninguno de ellos fue a un banco para pedir un préstamo de 30 años. Sus padres y abuelos habían anticipado la necesidad venidera y habían guardado el dinero en su tarro de Ahorros para comprar a cada uno de sus nietos una casa. Por tanto, la familia se convirtió de forma efectiva en el banco para cada generación sucesiva. Ya

que cada hijo e hija había aprendido en su cultura familiar estos mismos secretos financieros que yo he enseñado a Isaac, habían acordado limitar sus gastos e invertir en pagar la hipoteca de su casa en un máximo de diez años, en lugar de los treinta años que mucha gente toma”.

“como Ves”, continuó papá, “cualquiera podría pagar una casa con un sueldo estándar en diez años. La razón por la cual muchos no lo hacen es porque nunca les han enseñado los cinco secretos de las riquezas. En vez de esto, han crecido en una cultura que les ha enseñado a poner todo su dinero en un tarro, no tener visión, ni razón para pagar la casa, gastar todo su dinero en artículos que se deprecian en valor en vez

**Cualquiera
podría pagar
una casa con
un sueldo
estándar en
diez años**

de en activos que se multiplican, y no tienen un concepto de los ciclos económicos, entonces invierten en las cosas equivocadas en los momentos equivocados y no toman medidas prácticas para bendecir de forma financiera a las futuras generaciones”.

“Uy!” dijeron Guille y Susana simultáneamente. “Acabas de describir nuestras vidas hasta ahora. Me encantaría poder hacer lo que has descrito para nuestros hijos y nietos, pero no tengo ni idea de cómo salir de la trampa financiera en la que nos encontramos en este momento”, dijo Guille.

“Entiendo”, dijo papá. “La mayoría de la gente está paralizada por centrarse en lo que no tiene y lo que no puede hacer. La única manera de salir de esta trampa es tomar unos pasos proactivos para cambiar el enfoque, cambiar sus actitudes interiores y los valores. Déjeme sugerirles unas herramientas prácticas con las cuales puede trabajar ahora mismo para ayudarlos a lograr esto”.

Estas herramientas han sido desarrolladas por unos amigos, Craig y Jan Hill, que se han convertido en íntimos amigos en los últimos años. Puedes acceder a estas herramientas a través de una organización caritativa que Craig y Jan han fundado para ayudar a personas que están en un lugar de su vida donde desean cambiar y avanzar en lo personal y financiero, pero que no saben cómo. Esta

organización se llama Fundamentos para la Familia Internacional. Permítanme sugerir tres herramientas críticas que les puedan ayudar ahora. Un momento”.

Papá salió y reapareció con su portátil abierto en la página Web: **www.familyfoundations.com**. Permítanme hacer una lista de los tres recursos que yo recomendaría para ustedes inmediatamente.

- Bienes, riquezas y dinero ¹, un libro por Craig Hill y Earl Pitts
- El plan GOOD ², un juego de DVD's por Craig Hill
- Los fundamentos financieros, un encuentro de fin de semana enseñado por Craig Hill

“La primera herramienta, el libro, *Bienes, riquezas y dinero*, les dará el fundamento inicial que necesitan para empezar a cambiar sus pensamientos y valores para implementar y aferrarse a los cinco secretos de los cuales hemos hablado”.

“La serie de DVD *El plan GOOD*”, continuó papá, “es un juego de palabras explicando el principio de Proverbios 13:22, 'un hombre GOOD (bueno) deja una herencia para los hijos de sus hijos. GOOD es un acrónimo para la frase Get Out Of Debt (sal de la deuda). En esta serie de DVD Craig da una enseñanza bíblica y un plan práctico de paso a paso de cómo eliminar sistemáticamente toda la deuda actual y dejar una herencia significativa para ayudar a sus nietos, para que bíblicamente sean 'hombres buenos' (GOOD). Viene con una hoja de cálculo de

¹ Hill, Craig and Pitts, Earl, Wealth, Riches and Money, (Bienes, Riquezas y Dinero), (Littleton, CO, Family Foundations International, 2001)

² Hill, Craig The GOODPLAN, (El Plan GOOD), (Littleton, CO, Family Foundations International, 2007)

Excel para que podán trabajar semanalmente con sus finanzas personales”.

Hace varios años, cuando vimos esta serie de DVDs por primera vez, confirmó las cosas que sabíamos y practicábamos en nuestra familia y comunidad literalmente durante generaciones, pero nunca le habíamos dado un lenguaje y una enseñanza a lo que hacíamos. Cuando vimos esta serie, nos dio un plan aún más específico para asegurarnos de que nadie de las futuras generaciones de nuestra familia jamás tuviera que sacar una hipoteca del banco para comprar una casa. Explicaré en unos momentos exactamente cómo lo hemos establecido en nuestra familia para la bendición generacional”.

“Entonces la experiencia de fin de semana, *Fundamentos Financieros*, es verdaderamente un encuentro que cambia la vida con el Espíritu Santo de Dios. Cuando asistimos al encuentro hace varios años, nos vimos confrontados con muchas mentiras profundamente dentro de nosotros que estaban afectando nuestro matrimonio, nuestros hábitos de consumo, nuestro discernimiento en la inversión, y nuestra habilidad para usar los recursos financieros disponibles para poder cumplir el propósito de Dios en nuestras vidas”.

“¿Sabes? dijo la madre de Isaac, entrando en el salón para unirse a la conversación. “Todavía no puedo explicarlo, pero de alguna manera a través de aquel encuentro, Dios cambió de forma sobrenatural los valores y las emociones tan profundos que había dentro de nosotros. Isaac, la manera como tu padre me trataba, especialmente con respecto a nuestras decisiones acerca del uso de nuestro dinero, fue radicalmente diferente después de ese fin de semana. Algo en él cambió dramáticamente y me pareció que por primera vez en nuestra vida como casados estábamos compenetrados en cuanto a las finanzas”.

“Bueno, algo cambió radicalmente después de ese fin de semana en ti también, Ketsese”, dijo papá. “Pero tienes razón, diría que fue el encuentro del fin de semana de *Fundamentos Financieros* lo que realmente nos liberó para hacer del dinero nuestro siervo para

cumplir el propósito de Dios a través de nosotros, en vez de hacernos sentir que éramos siervos o en realidad esclavos de nuestro dinero”.

“Necesitamos esto en nuestro matrimonio y nuestras vidas”, dijo Guille, con Susana afirmándolo con su cabeza.

“Vamos a pedir el libro y la serie de DVD para ustedes esta noche. También podemos buscar en internet para ver dónde y cuándo podemos inscribir a Guille y Susana para un fin de semana de *Fundamentos Financieros*”, dijo papá.

“Genial”, dijo Guille, con ilusión.

Después de pedir el libro y los DVD por internet e inscribir a Guille y Susana para un seminario de *Fundamentos Financieros*, papá continuó: “He mencionado antes que habíamos desarrollado un plan muy específico para la bendición generacional en nuestra familia. La madre de Isaac y yo tuvimos que decidir lo que Dios quería que diésemos incondicionalmente a nuestros hijos sólo porque eran nuestros hijos y lo que teníamos que dar basado en cómo se aferraron a los valores y cumplieron las metas que tuvimos. Después de varias semanas de oración decidimos que le proveeríamos a cada hijo una casa en donde vivir basado sólo en su relación como hijos e hijas. A continuación invertiríamos recursos adicionales en ellos, basado en cómo cumplieron con nuestras metas y objetivos espirituales y de negocio”.

Papá continuó: “Originalmente habíamos recibido esta idea a través de una amistad con una familia árabe que vivía en la región de Galilea en Israel. Primero Youseff había construido una casa grande con un techo plano y tuvo la visión de edificar pisos adicionales en la parte superior de casa original para proveer un apartamento para cada uno de sus tres hijos cuando se casaran. Al crecer y casarse sus hijos, Youseff hizo exactamente esto”.

“Así que después de haber visto a nuestro amigo Youseff proveer un apartamento para cada uno de sus hijos, sentimos que queríamos hacer lo mismo para cada uno de nuestros tres hijos. Después de ver *el Plan GOOD*, tuvimos la idea de cómo podríamos

establecer un fondo perpetuo para proveer casas para nuestros nietos y todas las generaciones futuras. Oramos y nuestra impresión fue que no debíamos simplemente regalar a cada hijo una casa sin un plan de rendir cuentas. En vez de esto, debíamos seguir con un plan similar al que fue presentado en *el Plan GOOD*. Debíamos prestar a cada hijo casado el dinero sin intereses para que comprasen una casa. Ellos entonces devolverían el préstamo en un periodo de diez años”.

“No nos devolverían el dinero directamente a nosotros, sino a un fideicomiso, del cual se invertirían los fondos para la multiplicación. Así que unos 25 años después, cuando nuestros nietos fueran mayores y estuvieran casados y preparados para comprar una casa habría suficiente dinero en efectivo en el fondo como para comprar una casa para nuestros nietos. De esta manera sería considerado un 'hombre bueno' al proporcionar una herencia para los hijos de nuestros hijos. También ayudaríamos a todas las futuras generaciones en nuestra familia a optar por no ser esclavos del sistema de deuda financiero”.

“Los nietos entonces harían pagos mensuales al fideicomiso, pagando así por sus casas también en un máximo de diez años. De esta manera, habríamos creado un fondo perpetuo para proveer viviendas para los hijos de nuestros hijos y las generaciones sucesivas. En la serie *el Plan GOOD*, aprendimos que si seguíamos este plan durante tan sólo cuatro generaciones, bajo los parámetros especificados, los cuales no son inusuales ni anormales, cualquier fideicomiso familiar podría terminar con hasta 50 millones de dólares para comprar casas para los bisnietos. Así que esto es exactamente lo que hemos iniciado en nuestra familia”.

“Suenas como un plan increíble”, comentó Guille. “No puedo esperar a conseguir *el Plan GOOD* para poder verlo. ¿Pero qué sucede si uno de tus hijos no paga sus mensualidades al fideicomiso?”

Papá respondió: “Yo he explicado claramente a cada uno de nuestros hijos que si se saltaban un pago, no nos estaban estafando a nosotros, sino que realmente estaban robando a sus propios

hijos. El dinero no vuelve a nosotros, sino que va a un fondo para comprar casas para sus propios hijos. Como resultado, ninguno de ellos jamás se ha saltada una mensualidad. Ha funcionado muy bien para nosotros hasta ahora”.

Susana entonces preguntó a Isaac: “¿Qué has hecho tú, Isaac, en cuanto a tus hijos? Sé que todavía son pequeños. ¿Pero, que preparativos estás haciendo para ellos?”

Isaac contestó: “En realidad, como no tenemos que hacer un pago mensual para nuestra casa, ya que la compré con dinero en efectivo, Raquel y yo empezamos poniendo cada mes la misma cantidad que hubiéramos pagado por la casa en nuestro tarro de Ahorros. Llevamos casi diez años ahorrando y multiplicando lentamente el dinero en esa cuenta para comprar una casa para cada uno de nuestros hijos. Fácilmente tendremos dinero más que suficiente en el tarro cuando nuestros hijos estén casados y listos para comprar una casa”.

Papá entonces se volvió hacia Isaac y Raquel y dijo: “Nunca les hemos dicho esto antes, pero ya que no necesitaban nuestro dinero para edificar una casa, hemos apartado una cantidad especial, el dinero que les hubiéramos dado para comprar una casa. Poco a poco estamos multiplicando ese dinero y está dedicado para comprar casas para tus hijos, nuestros nietos”.

“Papá”, exclamó Isaac. “¡Eso es asombroso!” Parece que podríamos tener demasiado dinero en el tarro para las casas para nuestros hijos. Si es así, nos gustaría poder ayudar más a los niños desnutridos y financiar más orfanatos en otros países en desarrollo alrededor del mundo”.

Raquel estaba visiblemente conmovida y simplemente estaba al lado de Isaac en silencio y llorando calladamente como respuesta al amor y la gracia que los padres de Isaac habían mostrado hacia ella y sus hijos.

Guille casi no se creía lo que estaba oyendo. Este tipo de relación entre padres e hijos adultos era completamente extraño para él. Guille le dijo al grupo: “¡Esto es increíble! No puedo, en un millón de años imaginar a mi padre decirme tal cosa. Ló que me ha dicho toda mi vida, especialmente al convertirme en adulto, es que no debería esperar ayuda de él. Me dijo: 'Nadie me ayudó cuando yo tenía tu edad. Tenía que aprender a volar con mis propias alas.

Debido a la persecución externa, nuestras familias han tenido que aprender a permanecer juntos y ayudar a cada generación sucesiva.

Tienes que aprender a avanzar por tus propios esfuerzos y llegar a ser un hombre. ' Mi padre no tiene ningún concepto de la bendición generacional. Obviamente su padre, mi abuelo, tuvo la misma actitud hacia él”.

“Sé que muchas familias tienen esta actitud”, dijo papá. “Supongo que es debido a la persecución externa, que nuestras familias han tenido que aprender a permanecer juntas y ayudar a cada generación. Pero también creo que la intención de Dios era que cada generación se destacara más que la generación anterior en todos los ámbitos de la vida. Creo que por eso, Proverbios 13:22 habla del principio del 'hombre bueno”.

Las tres parejas continuaron con su conversación durante un poco más de tiempo. Guille y Susana agradecieron profusamente a los padres de Isaac por pasar la tarde con ellos. Al salir por la puerta, Guille preguntó si podrían reunirse de nuevo después de que hubiesen leído el libro, visto los DVD y experimentado el fin de semana de *Fundamentos Financieros*. El padre de Isaac les dijo que le encantaría verse con ellos otra vez para hablar sobre pasos prácticos después de haber hecho sus deberes.

Aunque Guille y Susana cumplieron con estos pasos prácticos y se reunieron dos veces más con el padre de Isaac, desafortunadamente no fueron capaces de vender su casa y la propiedad por una pérdida del 30%. Como resultado, con el

tiempo perdieron las dos casas al banco cuando un año más tarde Guille perdió su trabajo por un recorte en su empresa. Irónicamente, el accionista principal del banco que realizó la hipoteca de las casas de Guille y Susana era uno de los tíos de Isaac.

Secreto número 5: Planea dejar una herencia a los hijos de tus hijos. Diseña e implementa una estrategia para asegurarte que ni tus nietos ni cualquiera generación futura en tu familia tenga que pedir prestado dinero a un banco y pagar intereses por una casa.

Reflexión

1. ¿Qué preparativos has hecho para ser un “hombre bueno” y dejar una herencia a los hijos de tus hijos?
2. ¿Qué áreas de tu vida se parecen más al la senda que Guille y Susana tomaron y qué áreas se parecen más a la vida que Isaac y Raquel edificaron?
3. ¿Qué planes tienes para leer el libro, *Bienes, riquezas y dinero*, o ver los DVD *el Plan GOOD*, o asistir a un seminario de fin de semana de *Fundamentos Financieros* para avanzar hacia la aplicación de los cinco secretos de las riquezas en tu vida y en tu familia?
4. ¿Qué pasos prácticos puedes tomar hoy para empezar a dejar una herencia para los hijos de tus hijos?

CAPÍTULO 7

CONCLUSIÓN

Hoy en día, muchas personas se encuentran, al igual que Guille y Susana, ya sumergidos en grandes cantidades de deuda. Puede parecer sofocante y desanimarte mucho. Si este es tu caso, sé valiente, ya que Dios está a tu favor, y si aplicas estos cinco secretos a tu vida, estarás asombrado por lo rápido que tus circunstancias externas pueden dar un giro. Hemos visto tantas veces que si tomas pasos sencillos, pequeños y naturales, verás a Dios acercarse a ti con pasos grandes y sobrenaturales. Como el padre de Isaac explicó en otro capítulo, una de las estrategias favoritas del diablo es mantenerte enfocado en lo que no tienes y lo que no puedes hacer. La clave para realmente cambiar tu experiencia financiera en la vida es cambiar tu enfoque de lo que no tienes a lo que sí tienes.

El 96% cree que su problema es que no gana suficiente dinero (lo que no tiene). El cuatro por ciento se da cuenta que no hay un problema. Su único reto es aprender a manejar bien y multiplicar el dinero que sí tienen. Por lo tanto, el primer paso es cambiar este paradigma fundamental. Tu problema no es la cantidad de dinero que tienes disponible, sino que **el reto que tienes es elegir cómo utilizar el dinero que tienes de manera diferente**. Si tú haces este cambio de paradigma y luego empiezas sistemáticamente a implementar estos cinco secretos, encontrarás que tu vida financiera mejorará más rápidamente de lo que jamás hubieras

imaginado. Entonces, la clave es empezar con la implementación real de estos cinco principios, empezando desde donde te encuentras e implementándolos de forma secuencial, de uno en uno.

Antes de empezar, a trabajar en los cinco secretos, sugiero que leas el libro, *Bienes, riquezas Y dinero*, de Craig Hill y Earl Pitts. Si estás endeudado, sugiero que también pidas la serie de DVD, *el Plan GOOD*, la cual te dará una enseñanza fundamental y bíblica y un plan práctico para eliminar tu deuda de manera rápida. Por favor, consulta la página web para ver cuándo tendrá lugar el próximo fin de semana de *Fundamentos Financieros* en un lugar cercano al tuyo. Estos materiales se pueden pedir desde www.familyfoundations.com

En conclusión, vamos a repasar brevemente y hablar acerca de algunos pasos específicos que puedes tomar para implementar los cinco secretos.

Pon tu dinero en cinco tarros

Vamos a hablar primeramente acerca de qué son en realidad los tarros para los adultos. Como el padre de Isaac, en nuestra familia, Jan y yo literalmente usábamos cinco tarros cuando nuestros hijos eran pequeños para enseñarles este principio. Como adultos, hemos usado diferentes cuentas bancarias como tarros. Algunas personas han separado sus fondos en cuentas diferentes usando el ordenador, pero han dejado el dinero físicamente en la misma cuenta bancaria. Creo que esto presenta una mayor tentación de violar las asignaciones de cada tarro.

Si no has guardado tu dinero en tarros antes, te sugiero que empieces literalmente con cinco cuentas bancarias separadas. La mayoría de los bancos están contentos en abrirte nuevas cuentas y no te cobrarán nada por guardar dinero en cuentas separadas. De esta manera, cuando miras tu cuenta de Gastos, nunca lo verás mezclado con dinero asignado para otros fines ni serás tentado en gastar demasiado. El banco que usamos nos permite hacer

transferencias bancarias automáticas entre las cuentas, haciendo la distribución a los tarros muy sencillo. Por lo tanto, es posible con las transferencias automáticas distribuir las cantidades correspondientes a la cuenta apropiada cada vez que recibas un ingreso en la cuenta principal.

Si estás casado, sugiero que oren juntos como pareja acerca de los porcentajes de sus ingresos que quieran asignar a cada tarro. Al principio esto puede ser bastante difícil si te has acostumbrado a gastar el 100% del dinero cada mes, pero es importante que empieces con algo en cada tarro, aunque sea una cantidad pequeña. Dios puede multiplicar aun números pequeños por factores grandes de multiplicación. Sin embargo, recuerda que hasta un factor grande multiplicado por 0 sigue siendo 0. A continuación tienes un ejemplo de una posible asignación que una familia podría usar para comenzar.

- El Diezmo del Señor: 10%
- Ofrendas: 3%
- Ahorros: 3%
- Inversiones: 4%
- Gastos: 80%

Algunas parejas pueden ver una asignación como la de arriba y preguntarse: “¿Cómo podríamos reducir nuestros gastos a 80% de nuestros ingresos? Estamos pereciendo ahora que utilizamos el 100% de nuestros ingresos”. La respuesta sería vender algunos artículos que se están depreciando y por los que pagas mensualidades y reducir gastos en el estilo de vida para tener dinero en efectivo disponible basado en la visión. ¿Recuerdas el amigo de papá, el Sr. Tran del primer capítulo? Tenía un estilo de vida reducido por causa de su visión. ¿Cuál es tu visión? ¿Es clara y digna de un cambio de estilo de vida para cumplirse? Esto nos lleva al segundo secreto.

Enfócate en la visión

Si estás casado, oren juntos como pareja (si eres soltero, ora individualmente) para clarificar su visión y llamado. Mucha gente ha caído en la trampa de trabajar por el dinero. En vez de esto, empieza a trabajar para la visión y pongan el dinero a su servicio para el cumplimiento de su visión. Si este es tu caso, te animo a pasar algo de tiempo en oración para determinar cuál es la visión verdadera de tu corazón.

Pon tu visión por escrito respondiendo a estas dos preguntas: 1. ¿Qué me ha mostrado Dios para hacer? 2. ¿Qué me encanta hacer? Las respuestas a estas dos preguntas probablemente te guiarán a una declaración clara para tu visión escrita. Una vez que tengas una visión clara, entonces, pasa más tiempo en oración buscando a Dios para tener un plan financiero enfocado que acomode la realización de esa visión.

Parte 1- Invierte sólo en cosas que se multipliquen

Si estás endeudado, tu primer objetivo es eliminar esa deuda. Una vez más, te sugiero que inviertas en la serie de DVD ***El Plan GOOD*** para ayudarte a eliminar tu deuda. El dinero que pagas en intereses jamás se multiplicará, sino que agota tus recursos financieros y te hace ser un esclavo de los acreedores. Elimina toda deuda como primera prioridad.

En segundo lugar, empieza a acumular dinero en tu tarro de Inversiones con el propósito de invertir en cosas que se multipliquen. La mayoría de las personas no sabe cómo encontrar inversiones que realmente se multipliquen. Tal vez no has tenido un padre como Isaac, que ya es uno del 4%. Uno de las mejores consejos que te puedo dar es que le pidas a Dios que te guíe a un mentor, alguien que ya ha aprendido este secreto y que tenga destreza en esta área. Recibir consejos y ayuda de tal persona es la

cosa más eficaz y la manera más rápida de aprender a invertir en cosas que verdaderamente se multiplican.

Parte 2- Si estás llamado a liderar y hacer crecer una organización, invierte en personas que son fieles y que son multiplicadores

Un líder tiene que decidirse a identificar e invertir en multiplicadores fieles en cada esfera de su vida, sean espirituales, financieras o en relaciones. Si este es tu llamado, empieza por identificar las áreas de tu vida en las que has usado tu tiempo, energía y dinero con personas que puede que sean tus amigos pero que no son multiplicadores. Vuelve a evaluar la inversión de tus recursos y ora acerca de redistribuir tus recursos y pasa de los improductivos e infieles a los fieles, productivos y multiplicadores.

No quiere decir que no debes usar tu tiempo, energía, ni dinero en los que no multiplican. Te sugiero que sí uses tus recursos en los que no son multiplicadores, pero estos recursos deben venir de otro tarro. Deben venir del tarro de "Ofrendas", no del tarro de inversiones de tiempo, dinero o energía. La Biblia dirigió a los granjeros de Israel a dejar las esquinas del campo sin cosechar para que los pobres pudiesen venir a cosecharlo. De hecho, estos granjeros daban grano a los pobres, que no eran multiplicadores productivos. Sin embargo, estos granjeros no invirtieron la mayoría de su tiempo o recursos en los no productivos y no tenían expectativas de que a los que les daban algo les diesen algo de vuelta. Sugiero que hagas lo mismo.

Aunque sea correcto y sabio dar limosnas a los no multiplicadores, te sugiero que uses tu tiempo, dinero, y energía del tarro de "Inversiones" en personas que demuestren ser fieles, productivos y multiplicadores. Recuerda que la manera de determinar quién es un multiplicador fiel es dándole a muchas personas "minas" u oportunidades de responder a un reto antes de una fecha de rendición de cuentas específica. Mira lo que hace cada uno e invierte en aquellos que son fieles en cumplir la tarea y van

más allá de lo que les fue dado para multiplicar para otros.

El 96% raramente o nunca califica a otros dándoles minas, sino que simplemente invierte en los no multiplicadores con la expectativa de que de alguna manera y con el tiempo sí multiplicarán. Esto crea desilusión y frustración en el que invierte y una presión y tensión enorme en la relación. Es mucho menos estresante calificarlos a través de minas e invertir sólo en los multiplicadores fieles. Estarías sorprendido con el cambio en los resultados deseados y en la reducción de frustración cuando cambies de invertir la mayoría de tu tiempo, dinero, y energía en los no multiplicadores, a invertirlo en multiplicadores fieles.

Entiende, anticipa y prepárate para una economía cíclica

Toma nota de la fase actual del ciclo económico, especialmente en lo que respecta a los mercados que te afectan a ti, a tu industria, a tu empresa o a tu vida personal. No des por sentado que lo que siempre ha sido verdad en tu vida continuará siendo así.

No tomes consejos económicos y financieros sólo de las personas que tengan un interés particular en venderte productos o servicios de los cuales se ganen la vida. La mayoría de los planificadores financieros y asesores de inversión en el sector de servicios financieros se ganan la vida vendiendo inversiones y bonos. Recibir consejos financieros o económicos de tales personas es como recibir consejos en la compra de un auto de un vendedor en el concesionario. ¿Cuándo te va a decir que es un mal día para comprarle un auto del concesionario y que debes esperar hasta más tarde o no comprar un auto en absoluto? Obviamente, ¡nunca!

Busca un asesoramiento objetivo acerca del ciclo actual económico de fuentes que no sean parciales. Determina si la economía entera en general, o los sectores específicos que afecten tu vida, están en la parte expansiva del ciclo o en la parte contrayente del ciclo. Una vez que tengas cierta comprensión de la fase actual del ciclo económico en tu nación y puedas anticipar la

siguiente fase, entonces pasa tiempo con el Señor para determinar un plan para prosperar en esa nueva fase de la economía.

Planea dejar una herencia a tus nietos

Yo sugiero que evalúes tus planes actuales para ayudar a tus nietos y para dejar una herencia multigeneracional. Oren como pareja (o individualmente, si eres soltero) en cuanto al plan de Dios para que puedan bendecir a las generaciones futuras financieramente. Una vez más, sugiero *El Plan GOOD* como una herramienta excelente para ayudar a determinar cómo liberar a tus nietos del sistema actual financiero, de la esclavitud de la deuda a los acreedores. Personalmente, hemos hecho esto en nuestra familia y hemos visto a muchos otros progresar significativamente hacia ese fin. Realmente es posible diseñar e implementar una estrategia que asegure que ni tus nietos ni ninguna de las futuras generaciones en tu familia tengan que pedir dinero prestado de un banco y pagar intereses por una casa. Te animo a orar acerca del diseño y la implementación de un plan para tu familia para ser considerado. “hombre bueno” por dejar una herencia a los hijos de tus hijos (Proverbios 13:22).

En conclusión, es importante tener en cuenta que estos cinco secretos deben aplicarse secuencialmente. No es eficaz intentar implementar el secreto número cuatro o cinco cuando los primeros tres no han sido implementados. Empieza con el concepto de manejar tu dinero en tarros. Sólo este cambio puede producir unos resultados dramáticos en sí mismo. Una vez que te sientas cómodo manejando tu dinero en tarros y esté funcionando de forma efectiva, ponte a buscar a Dios para establecer una visión clara.

A medida que avanzas a través de cada paso secuencialmente, te sorprenderá cuánto te prepara para el siguiente paso. Antes de que te des cuenta, serás uno del 4% de ricos que comparte los secretos que Dios te ha mostrado con otros a quien estés aconsejando. Es mi oración para ti, como oró Salomón cuando comenzó a reinar, que puedas buscar a Dios con todo tu corazón

por la sabiduría y conocimiento necesarios para cumplir en totalidad el llamado y destino que Dios te ha dado. En cuanto a la "mayordomía" del recurso que Dios ha puesto en tus manos, que seas un multiplicador fiel. Y cuando Él vuelva, que puedas ser uno a quien el Señor le diga: "Bien hecho, siervo bueno y fiel. Porque has sido fiel en lo poco, tendrás autoridad sobre diez ciudades".

En resumen:

El 96% tiende a:

- **No usar tarros**
- **No tener visión**
- **No invertir en la multiplicación**
- **No tener conciencia de los ciclos económicos ni prepararse para ellos**
- **No seguir con un plan sistemático para la bendición generacional**

Con el fin de pasar del pensar del 96% al pensar del 4% rico, tienes que abrazar e interiorizar estos cinco secretos.

Secreto número 1: Pon tu dinero en cinco tarros y asigna un porcentaje a cada tarro. Voluntariamente limita tus gastos al porcentaje colocado en el tarro de Gastos y nunca pases dinero de un tarro para financiar una actividad de otro tarro (especialmente el tarro de Gastos).

Secreto número 2: Enfócate en la visión, no en la provisión. Descubre tu propósito y llamado de Dios. Elige tu carrera o profesión de acuerdo con tu llamado, no de acuerdo con el dinero. Entonces, sigue tu llamado y visión con todo tu corazón y espera que la provisión venga tras la visión.

Secreto número 3, parte 1: Invierte sólo en cosas que se multipliquen. Nunca pidas dinero prestado para comprar algo que es un activo que se deprecie o inviertas en algo que no aumenta el valor del activo o tu flujo de efectivo significativamente más que el costo de los intereses que tienes que pagar para pedir prestado el dinero. Asegúrate de tener un solo Amo, Dios, en tu vida financiera. Vive una vida de mansedumbre y camina con márgenes en las áreas importantes de tu vida.

Secreto número 3 parte 2: Como líder, invierte dinero, tiempo, y energía en personas que son fieles y multiplicadoras. Da pruebas específicas de calificación (minas) para identificar los multiplicadores fieles. Entonces, invierte en estos multiplicadores fieles y no inviertas mucho tiempo, dinero, ni energía en aquellos que no pasan la prueba o no responden a la oportunidad que se les ha dado.

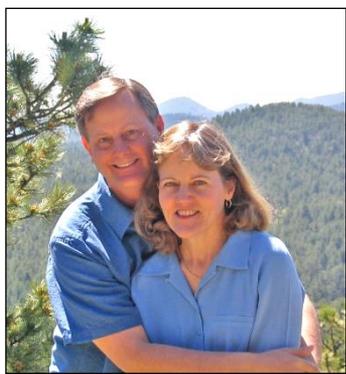
Secreto número 4: Entiende que la economía es cíclica y no lineal. Por lo tanto, anticipáte siempre y prepárate para la siguiente fase del ciclo económico. Aprende cómo prosperar igualmente cuando la economía se está contrayendo como cuando está en expansión.

Secreto número 5: Planea dejar una herencia a los hijos de tus hijos. Diseña e implementa una estrategia para asegurarte de que ni tus nietos ni ninguna de las futuras generaciones en tu familia tengan que pedir dinero prestado de un banco y pagar intereses por una casa.

Reflexión

1. ¿Has creído que tus problemas financieros consistían en no ganar suficiente dinero? Si es así, ¿cuál crees ahora que es la causa principal de tu dificultad financiera?
2. ¿En qué áreas de tu vida has estado enfocado en lo que no tienes y en lo que no puedes hacer y cuál es tu plan para cambiarlo?
3. ¿Cuál de los cinco secretos ya has implementado por lo menos parcialmente en tu vida? ¿Cuáles aún necesitan trabajo y cuál es tu plan para hacerlo?
4. ¿Cuál es la mayor necesidad actual de oración en tu vida en este momento?
5. ¿Cuál es la mayor necesidad actual de oración específicamente relacionada con las finanzas en tu vida en este momento?

APÉNDICE



Acerca del Autor

Craig Hill junto con su esposa Jan, viven cerca de Denver, Colorado, donde Craig y Jan son los líderes principales de Fundamentos para la Familia Internacional. Este ministerio dirige seminarios que cambian vidas en muchos países del mundo.

Dios ha dado a Craig una extraordinaria intuición única sobre el matrimonio, la familia y las relaciones interpersonales, logrando con este don identificar, en mucha gente, las raíces que causan los conflictos relacionales, hábitos compulsivos, la baja estima, adicción al trabajo y patrones de vida indeseables que se repiten de generación en generación.

Uniendo historias personales con las verdades bíblicas, Dios ha ungido a Craig para pasar a través del velo de la mente y ministrar a lo profundo del corazón, logrando un real cambio de vida en muchas personas.

El autor de nueve libros y numerosas enseñanzas, Craig tiene una licenciatura en Filosofía y Letras (BA) de Estudios Rusos y Geología de Carleton College y un Máster en Administración de Negocios de la Universidad de Chicago.

Los seminarios

Y CURSOS

Fundamentos para La Familia

Abrazando las sendas antiguas de bendición de Dios: ¡Una experiencia del corazón que jamás olvidará!

Fundamentos para la familia (FFI) es un ministerio cristiano sin ánimo de lucro, establecido en Colorado, EEUU. FFI provee seminarios y otras herramientas a través de iglesias locales y negocios en muchos países del mundo. Craig y Jan Hill son los fundadores de FFI.

Los seminarios de Sendas Antiguas dan principios bíblicos sólidos, y los ejemplos emocionantes de Craig Hill abren el corazón para que los participantes reciban verdad y descanso para sus almas. La intención de la enseñanza no es sólo información, sino también tocar el corazón. Craig frecuentemente expone áreas escondidas de heridas que han ocurrido en la vida del participante. El grupo pequeño permite que los participantes busquen y reciban la verdad y la luz poderosa de Dios en estas áreas.

Para tener la programación de seminarios o para localizar la oficina de FFI más cercana, vaya a www.fundamentosparalafamilia.org Los seminarios están disponibles a través de Coordinadores de Seminarios de FFI. Los recursos están disponibles para comprar.

LOS SEMINARIOS

Un seminario de Sendas Antiguas: **EMPODERANDO LAS RELACIONES**

Empoderando las relaciones es un seminario de enseñanza y grupos pequeños sobre las relaciones. Este seminario de 12 horas incluye los siguientes temas:

- La comunicación relacional vs. topica
- Ganando la batalla sobre actitudes, hábitos y comportamiento destructivos
- Quitando raíces que dañan o destruyen relaciones
- Entendiendo y rompiendo ocho patrones negativos de la vida adulta

Un seminario de Sendas Antiguas: **BENDICIENDO GENERACIONES**

Bendiciendo generaciones es un seminario de enseñanza y grupo pequeño sobre el poder de la bendición en siete momentos críticos de la vida. En este seminario de 12 horas, los participantes aprenden y experimentan el poder de la bendición como el factor

más importante que otorga poder a las personas para prosperar. Venga para aprender y aplicar la bendición en su vida.

Los temas incluyen:

- Siete tiempos críticos de bendición en nuestras vidas
- Las consecuencias de la falta de bendición
- La impartición de la bendición del padre
- El poder detrás de su nombre

SEMINARIO DE SENDAS ANTIGUAS

El Seminario de Sendas Antiguas es el seminario original de 16 horas, incluyendo los temas de ambos seminarios de Empoderamiento de Relaciones y Bendiciendo Generaciones en un formato condensado.

Un Seminario de Sendas Antiguas: **PACTO AMOR INCONDICIONAL** (Retiro de Pacto Matrimonial)

Los matrimonios vienen a entender el corazón de Dios para su matrimonio, el significado verdadero del pacto y el poder de un compromiso de pacto.

Aprenda cómo profundizar la intimidad y la unidad como pareja y cómo hacer que su matrimonio sea resistente al divorcio. El fin de semana termina en una ceremonia de renovación de votos donde muchas parejas se dan cuenta por primera vez del poder de las palabras del pacto que hablan, sellando su matrimonio de por vida. Los temas incluyen:

- La comunicación en el matrimonio
- Cómo Hacer su matrimonio resistente al divorcio
- La intimidad a través de la transparencia
- Cómo funcionar de manera realista en unidad
- Entender el corazón de Dios, su camino perfecto, para su matrimonio
- Porque la visión bíblica del pacto de sangre y el pacto umbral son críticos para su matrimonio
- Cómo el matrimonio y el pacto reflejen la imagen de Dios

Un seminario de Sendas Antiguas: SUPERANDO LA IRA

Superando la ira es un seminario que presenta razones prácticas y basadas en la Biblia para la ira y soluciones para vencer la ira y otros hábitos compulsivos en las vidas de personas. Los temas incluyen:

- El ciclo de la Ira
- ¿Por qué hago lo que no quiero hacer?
- Identificando la fuente real de la ira y la frustración
- Quitando el poder a personas y circunstancias para controlar mi vida
- Tres pasos claves para superar la ira

Un seminario de Sendas Antiguas: **TRANSFORMANDO CORAZONES**

Es un seminario (Nivel 2) que sigue a cualquier seminario de Sendas Antiguas que tenga ministerio en grupos pequeños.

Los temas incluyen:

- La autoridad del creyente
- La libertad de la vergüenza
- Suavizando el corazón endurecido
- Reenfocarme en quièn soy en cristo

Un seminario de Sendas Antiguas: **FUNDAMENTOS FINANCIEROS**

Este seminario es diferente a muchos seminarios cristianos financieros. La enseñanza no se enfoca en sólo información práctica sobre las finanzas, sino que sigue el entendimiento ungido de Craig Hill sobre las enseñanzas en la Palabra de Dios acerca de las finanzas desde una perspectiva bíblica y del corazón. (Mateo 6:21)

Los temas incluyen:

- Descubrir la diferencia entre bienes, riquezas, y dinero
- ¿Qué es “Mamón”?
- Aprenda una guía sistematizada para salir de la deuda
- Aprenda cinco usos bíblicos del dinero
- Aprenda cómo soltar la bendición de Dios en las finanzas

Un seminario de Sendas Antiguas: LA GRAN PREGUNTA *Actualmente disponible sólo en inglés*

Es una enseñanza emocionante que cambia vidas y una presentación audio visual diseñada especialmente para hombres y mujeres jóvenes pero enfocada a abrir corazones de hombres y mujeres de todas las edades. La Gran Pregunta (un evento de 12 horas) incluye enseñanza en video que lleva a la reflexión, compartir, oración, y ministración guiada por el Espíritu Santo al corazón en los grupos pequeños. Hay dos versiones diferentes de la Gran Pregunta, una para mujeres y otra para hombres.

Los temas incluyen:

- ¿A quién he permitido responder esa pregunta sobre mí?
- ¿Qué diferencia hacen mis acciones hoy en día?
- ¿Cómo debo relacionarme con el género opuesto?
- ¿Cómo sabré cuando conozca a la persona correcta, quié sera mi futuro cónyuge?

ENTRENAMIENTO MINISTERIAL

Es un tiempo intensivo de formación a líderes potenciales para identificar los problemas y permitir que el Espíritu Santo guie en una ministración eficaz de oración a través de los grupos pequeños.

Prerrequisito: Tiene que haber asistido por lo menos a un seminario de Fundamentos para la Familia.

Los temas incluyen:

- La autoridad y el liderazgo
- La filosofía del ministerio
- El proceso del ministerio
- Ministrando a La vergüenza
- Los pasos a la bendición
- Identificando las fortalezas

Cursos

La comunicación en el matrimonio: *Renovando el vínculo de amor*

Este curso de ocho semanas, que puede ser comprado y dirigido al nivel local, está enfocado para un grupo pequeño de parejas casadas con una pareja líder. Los temas incluyen:

- ¿Por qué las mujeres critican/acusan, y los hombres no escuchan/no les importa?
- ¿Por qué hemos perdido el sentir del amor romántico y cómo podemos ganarlo de nuevo?
- ¿Aprenda a identificar y suplir los cinco deseos principales de su cónyuge?
- Los ciclos emocionales y las diferencias claves de cómo el hombre y la mujer tratan con el estrés
- Tres pasos necesarios para resolver discusiones y el conflicto
- Conquistar el mayor obstáculo de la realización en el matrimonio

CURSO DEL CORTEJO: *Las sendas antiguas de Dios para el romance y matrimonio Actualmente disponible sólo en inglés*

El Cortejo es un curso de 10 semanas basado en videos, para padres y adolescentes, en el que se estudia el cortejo vs citas. Este material, que puede ser comprado y dirigido a nivel local, está diseñado para un grupo pequeño (4-5 familias) de padres y jóvenes para juntos aprender y trabajar el tema del cortejo. La meta para el curso es que los padres e hijos tengan un entendimiento completo de las peligrosas implicaciones que tienen las citas (el sistema del mundo) para poder llegar a un acuerdo acerca de ser colaboradores para identificar la elección de Dios el hijo/hija en cuanto a su cónyuge. Los temas incluyen:

- El plan de Dios para el romance
- El cortejo vs. Las citas
- Los estándares para las relaciones
- La puerta al corazón de un/a joven
- Las causas de raíz de la rebeldía del adolescente
- Ocho cualidades para buscar en un cónyuge potencial
- Las siete etapas de un cortejo piadoso

WWW.FUNDAMENTOSPARALAFAMILIA.ORG