



THE  
MENTORING  
PROJECT

# MAYORDOMÍA FINANCIERA



ROBERT D. WOLGEMUTH

# MAYORDOMÍA FINANCIERA



ROBERT D. WOLGEMUTH

# ÍNDICE

MAYORDOMÍA FINANCIERA .....	4
INTRODUCCIÓN: ESCONDIENDO .....	7
LA PALABRA DE DIOS EN EL CORAZÓN	
PARTE I: UNA RIQUEZA QUE NO SE OXIDA .....	10
PARTE II: ESE SALDO EN MI .....	21
CUENTA BANCARIA	
PARTE III: PONIENDO EN PRÁCTICA .....	31
ESTOS PRINCIPIOS	
EPÍLOGO: GRACIAS.....	39
NOTAS FINALES .....	41



# MAYORDOMÍA FINANCIERA

## **PREFACIO: GRACIAS POR TU TIEMPO**

Cuando me preguntaron si quería participar en una aventura de mentoreo con la intención de ayudar a la gente a replantearse su visión del dinero, no tuve que pensarlo dos veces.

¿Por qué? Porque de verdad creo que puedo decir algo sobre este tema, aunque no por ser un experto en el sentido clásico de la palabra. Sin embargo, considero que en cierto modo sí soy una autoridad. Trataré de explicarlo con esta corta historia:

En cierta ocasión un joven entró en el vestíbulo de un banco. No estamos hablando de una pequeña sucursal en algún pueblo escondido, sino de la central que estaba ubicada en una ciudad grande. El joven miró a su alrededor, asombrado por aquel espacio tan grande y bien decorado, y se fijó en un hombre bien vestido que estaba allí de pie. Pensó que podría tratarse de alguien importante por su forma de vestir y la dignidad con la que parecía comportarse, así que se animó a hablarle:

“Señor”, dijo el joven, “¿usted trabaja aquí?”.

“Ah, sí. De hecho, así es” —respondió el hombre, mirando el rostro angelical de este chico tan entusiasta—. “Soy el presidente de este banco”.

Después de algunos momentos, el joven se decidió a hacer la pregunta que realmente quería formular: “¿cómo consigue alguien un trabajo así?”. Y luego, queriendo ser más específico, añadió: “¿Y cómo es que se puede hacer un buen trabajo?”.

El distinguido hombre parecía ya estar preparado para la pregunta.

## GUÍA DE

“Puedes encontrar y mantener un puesto importante como este tomando buenas decisiones”, le respondió.

Pero al igual que la mayoría de los jóvenes curiosos, el chico aún no había terminado de hacer sus preguntas, y probablemente ya puedes imaginar cuál fue la siguiente: “¿Y cómo se toman buenas decisiones?”, prosiguió.

El semblante de aquel hombre tan ilustre decayó un poco mientras repasaba en silencio cuál podría ser una respuesta sincera. Al fin, después de una breve pausa, le dijo: “Tomando malas decisiones”.

Yo no soy el banquero de esta historia, pero bien podría serlo. Tengo muchas no tan buenas decisiones llenando mi hoja de vida.

Y no podría estar más agradecido por una mala decisión en particular que me cambió la vida cuando era un estudiante universitario de tan solo diecinueve años.<sup>1</sup> Debido a lo que sucedió en aquella ocasión, a menudo hago referencia a ello con el nombre de “vacuna”, una dosis pequeña y segura de la misma enfermedad de la que intentas protegerte.

Dependiendo de lo rápido que leas, te tomará aproximadamente dos o tres horas asimilar las siguientes páginas. Sería como si tú y yo tuviéramos un largo almuerzo juntos. Durante este tiempo podríamos abarcar mucho terreno, ¿no lo crees?

Así que, gracias por el regalo de tu tiempo.

Seguramente has escuchado la expresión “el tiempo es oro”. Pero, ¿qué significa esto realmente? ¿Es correcta esta expresión?

Ya que estamos hablando de dinero, el tiempo es en realidad un recurso de valor incalculable puesto que su duración no es infinita. Tiene un principio y un final. El tiempo es finito. Ilustrémoslo con este ejemplo: ya que en la mayoría de lugares hay un suministro interminable de piedras, es probable que un camión lleno de gravilla solo valga unos 1.300 dólares. Pero, ¿puedes imaginarte qué pasa con un camión lleno de diamantes? Tendría un valor enorme: un valor de muchos millones.

¿Por qué? Porque las piedras que componen la gravilla se pueden encontrar en cualquier parte, pero los diamantes son raros. Extremadamente raros. No hay un suministro infinito de ellos. Estas gemas

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

tan poco comunes solo pueden encontrarse en lugares aislados del mundo y se necesitan recursos asombrosos para extraerlas de sus oscuros hogares y exhibirlas como joyas.

Al igual que los diamantes, tu tiempo es finito. Solo tienes una cierta cantidad. La persona más rica sobre la faz de la tierra y el que no tiene dónde pasar la noche tienen exactamente la misma cantidad de tiempo. No es algo inagotable. Lo que tú y yo usamos se acaba y nunca más lo recuperamos. Comparado con el dinero, el tiempo no tiene precio, es mucho más valioso.

Dondequiera que vivas y a lo que sea que te dediques, las autoridades que te gobiernan entienden de qué estoy hablando. Si superas el límite de velocidad en tu auto, la policía te hará orillar. Si te ponen una multa por exceso de velocidad, lo que pagarás será de tu dinero. Pero si haces algo realmente grave, como matar a alguien con tus propias manos, la pena es mucho más severa: pagas con tu tiempo en prisión, sin posibilidad de escapar.

Quiero que sepas, desde el principio de esta guía de estudio, lo agradecido que estoy por tu tiempo, por ese bien inagotable que estás invirtiendo en esta conversación.

Mi esperanza, y mi oración, es que la inversión que estás haciendo sea una que dé buenos resultados.

Que Dios te bendiga.

Robert Wolgemuth

Niles, Michigan



# INTRODUCCIÓN: ESCONDIENDO LA PALABRA DE DIOS EN EL CORAZÓN

Cuando mis hijas estaban muy pequeñas, mi madre, una mujer llamada Grace, les ayudó a memorizar veintiséis versículos de la Biblia, cada uno de los cuales empezaba con una letra del alfabeto. Era sorprendente lo rápido que se los aprendían de memoria. Mas tarde, durante sus años de crecimiento, estos cortos pasajes se volvieron fundamentales en sus vidas a medida que crecían en el amor a Dios, y estaban decididas a obedecer su Palabra:<sup>2</sup>

**A** Andamos todos descarriados como ovejas (Is 53:6).

**B** Bondadosos los unos con los otros (Ef. 4:32).

**C** Comportéense obedientes con sus padres, porque esto es lo recto (Ef. 6:1).

**D** Dejen toda angustia, pues eso solo hace daño (Sal. 39:8).

**E** Es de lo alto que viene toda dádiva buena y perfecta (Sant. 1:17).

**F** Fue Jesús quien dijo: “Sígueme y los haré pescadores de hombres” (Mt. 4:19).

**G** Grande es el amor de Dios (1 Jn. 4:16).

... y así sucesivamente.

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

Como padre, pude presenciar muy pronto en la vida de mis hijas el poder de eso que estaba pensando el rey David cuando escribió las siguientes palabras, que posiblemente eran para su hijo Salomón: “En mi corazón he atesorado tu palabra, para no pecar contra ti.” (Sal. 119:11). El introducir la eterna Palabra de Dios en tu vida te ayudará, al igual que a mí, a luchar contra las cosas malas que te rodean. Esa es una verdad indiscutible.

Cuando mi Julie estaba en el último año de secundaria, sus compañeros decidieron hacer su viaje de despedida a Florida. Julie y su madre, Bobbie, mi esposa que ya está con el Señor, tuvieron una conversación acerca del viaje que lo incluía todo, desde quién más iba a ir, qué adultos responsables los acompañarían, la seguridad y la ropa. Julie tenía en mente cierto tipo de traje de baño, pero su madre no estaba segura.

Como hizo muchas veces como madre, Bobbie oró para saber cómo aconsejar a Julie, y entonces tuvo una idea acerca de la Palabra de Dios relacionada con la conducta.

“Julie”, dijo Bobbie una noche a la hora de cenar, “eres lo suficientemente mayor como para tomar tus propias decisiones sobre muchas cosas. Esta es una de esas decisiones, pero me gustaría que buscaras al Señor antes de decidir. Cuando lo hagas, tu papá y yo te apoyaremos”.

Entonces le propuso esto: “Si memorizas el Sermón del Monte y pides la dirección del Señor mientras lo haces, podrás tomar tu propia decisión sobre tu traje de baño”.

Julie jamás ha rechazado un reto, sin importar lo grande que sea, así que aceptó memorizar los dos capítulos de Mateo durante las siguientes semanas. Esto fue mucho antes de que todos los adolescentes en Estados Unidos tuvieran un teléfono móvil, así que Julie escribió los versículos en tarjetas de tres por cinco y las llevaba a todas partes.

Justo en el centro del mensaje de Jesús se encuentra esto, su soliloquio más famoso:

“No acumulen para sí tesoros en la tierra, donde la polilla y la herrumbre destruyen, y donde ladrones penetran y roban; sino acumulen tesoros en el cielo, donde ni la polilla ni la herrumbre

## GUÍA DE CAMPO

destruyen, y donde ladrones no penetran ni roban; porque donde esté tu tesoro, allí estará también tu corazón.” (Mt. 6:19-21).

Al momento de estar escribiendo esto, Julie tiene ya casi cincuenta años, y te dirá que el reto de su madre de “esconder la Palabra de Dios en su corazón” fue una experiencia decisiva en su caminar con el Señor.<sup>3</sup>

En las próximas páginas de esta guía de estudio tomaremos estas palabras del Sermón del Monte —solo cuarenta y cuatro de ellas— y analizaremos su alcance a la hora de pensar acerca del dinero, nuestro dinero, y haré todo lo posible por ser transparente, poniendo énfasis en lo que verdaderamente importa.

A menudo, cuando Nancy y yo nos preparamos para grabar un mensaje o hablar ante un auditorio, hacemos una oración muy sencilla: “Señor, danos tu sabiduría mientras hablamos. Llénanos de tu verdad. Y no nos dejes decir nada que no hayamos experimentado por nosotros mismos. Ayúdanos a ser los primeros en poner esto en práctica”.

Esa ha sido mi oración por ti a medida que sigues leyendo esta guía de estudio:

“Señor, te pido que me des tu sabiduría mientras guío a mi amigo a través de las palabras que siguen. Y no permitas que diga nada en lo abstracto; solamente quiero hablar de verdades que sean prácticas. No me dejes predicar algo que no he practicado. Ayúdame a ser el primero en poner esto en práctica. Amén.”

### ***Discusión y reflexión:***

1. ¿Cómo manejaban tus padres el dinero? ¿Se esforzaban por enseñarte sobre la mayordomía?
2. ¿Cuál ha sido tu experiencia con tus propios gastos, ahorros y en el dar?

# 1

## UNA RIQUEZA QUE NO SE OXIDA

Desde el principio tenemos unas palabras que suenan muy desafiantes:

“No acumulen para sí..”

Muy bien, tengo una idea para un muy buen negocio. Es más, estoy buscando un socio financiero y espero poder convencerte de que te unas a mi proyecto.

Esta es la idea: Los estadounidenses poseen tantas cosas que ya ni siquiera las pueden usar. De hecho, son tantas que han perdido la noción de qué es exactamente lo que tienen. Así que vamos a darles la oportunidad de pagar por un lugar neutral lejos de su casa donde puedan almacenar esas cosas. Haremos edificios —pequeños almacenes—donde estas personas con demasiadas cosas puedan guardarlas y pagarnos. No tendremos que hacer nada más que darle a la gente acceso privado a las cosas que poseen pero de las que ya casi ni se acuerdan.

Parece una locura, ¿cierto?

En la década de 1950, esta idea, llamada autoalmacenaje, surgió en los Estados Unidos. El primer almacén en el que el inquilino tenía derechos exclusivos sobre el espacio de depósito cerrado por el que pagaba fue inaugurado por la familia Collum en Fort Lauderdale, Florida, en 1958. Esta empresa se llamaba simplemente Lauderdale Storage.

Para los años sesenta, la idea se había extendido por toda América. Fue durante esta década cuando un hombre llamado Russ Williams, de Odessa (Texas), fundó el famoso sistema de almacenamiento A1 U-Store-It. Aunque se dedicaba a la industria petrolera, le gustaba ir a pescar en su tiempo libre, y por eso necesitaba un lugar en donde poder guardar su equipo de

## GUÍA DE CAMPO

pesca y pensó que a otras personas también les vendría bien tener dónde guardar las cosas que no utilizaban a diario.<sup>4</sup> Así que compró algunos apartamentos y alquiló el espacio a otras personas para almacenaje. Esto fue hace ya algún tiempo. Ahora hay más de cincuenta mil negocios de unidades de almacenamiento.<sup>5</sup> Al parecer fue una gran idea, ¿no lo crees?

Hace mucho tiempo, Jesús nos advirtió que no “acumuláramos” tesoros en la tierra, ¿qué te parece este grave incumplimiento?

“ ... tesoros en la tierra ...”

Durante los tres años que caminó por la tierra, Jesús habló muchas cosas acerca del dinero. De hecho, el quince por ciento de todo lo que dijo estaba, directa o indirectamente, relacionado con este tema. Es muy claro que era importante para él. En la sección del Sermón del Monte que mencioné antes, se refiere al dinero como “tesoros”, lo cual dice mucho acerca de lo que es el dinero y lo que hace.

Tener dinero nos permite vivir cómodamente, comprar cosas e ir a otros lugares. Eso es lo que hace. Pero a veces el tenerlo crea una sensación de seguridad. Esa es la parte intangible de lo que hace el dinero; y puede llegar a ser peligroso.

De acuerdo con el clásico de Randy Alcorn, *The Treasure Principle*, “la manera en que manejamos nuestro dinero tiene todo que ver con el cómo pensamos acerca de todo lo demás”. Y agrega: “Hay una conexión fundamental entre nuestra vida espiritual y cómo consideramos y manejamos el dinero”.<sup>6</sup>

Por ejemplo, tres Evangelios diferentes cuentan la historia de un encuentro que Jesús tuvo con un joven abogado.<sup>7</sup> En esta narración, un hombre rico y educado, acostumbrado a encontrar satisfacción a través del poder de lo que podía comprar, hizo lo que parecía ser una pregunta honesta. Con amor, pero de forma muy directa, Jesús lo confronta separando lo espiritual de lo financiero. Básicamente, el Mesías le hizo saber que sus riquezas no serían su boleto a la vida eterna. Era una verdad en aquel entonces. Es una verdad ahora.

¿Y qué hay de los “tesoros”? ¿Qué son exactamente?

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

A Bobbie le encantaban las ventas de garaje. Y quiero decir que realmente le encantaban. Una de las formas que teníamos para comprobar el buen estado de los frenos de nuestro auto era cuando de repente veíamos un letrero hecho a mano que decía “Venta de Garaje Aquí Hoy”.

Yo, como buen esposo, la dejaba allí mientras estacionaba el auto —a veces a unos 400 metros calle abajo— y nos encontrábamos nuevamente en medio de todas esas cosas que estaban en venta. Por lo general cada artículo tenía una pequeña etiqueta blanca colgada de un cordón, que indicaba la cantidad de dinero que el propietario estaba dispuesto a recibir a cambio de él.

Cuando Bobbie participaba en la transacción, a menudo comenzaba a regatear, algo parecido a lo que ocurre en un ruidoso mercado callejero de cualquier otra parte del mundo. Una vez se llegaba a un acuerdo sobre el precio, yo, como un buen soldado, cargaba con el botín hasta el auto.

Pero volviendo a la etiqueta de precio, ¿quién determina el precio de un artículo? Lo sabes, ¿cierto? El dueño es quien lo hace. Así que, cuando Jesús advierte a sus oyentes de que no acumulen los tesoros terrenales, sabe muy bien que son esos mismos oyentes quienes determinan el valor de las cosas. De hecho, es algo bastante subjetivo. Si es mi venta de garaje y quiero vender mi piano de cola por veinte dólares, puedo hacerlo. El piano es mío. Y si quiero vender mis mancuernas de la Casa Blanca por cincuenta mil, también puedo hacerlo.

La manera de evitar ser controlado por mis “tesoros terrenales” es al decidir quitarles valor. Mientras mejor haga esto, menos probable será que mis tesoros terrenales tengan el control de mi corazón.

### ***Polilla, herrumbre y ladrones***

Poner mis tesoros en una “bóveda” me da el control sobre ellos. Puedo dejarlos donde están o venir a buscarlos cuando quiera.

Pero uno de los aspectos de tener “tesoros en la tierra” es que a veces su seguridad no está en mis manos. No tengo el poder de impedir que las polillas se alimenten de mis viejos suéteres de lana. Tampoco controlo esa cosa de color rojo quemado que obstruye mis herramientas o provoca

## GUÍA DE CAMPO

fugas en la batería de mi viejo reloj. Y aunque instale en mi casa un sistema de seguridad de última generación, los merodeadores aún pueden elegirla como objetivo.

Sobre estas cosas tengo poco o ningún control.

Es esta vulnerabilidad que tienen los tesoros terrenales la razón por la que Jesús nos advierte que no los atesoremos ni los amemos. Con el tiempo, nuestro afecto se convertirá en decepción.

### ***Tesoros en el cielo***

Nuevamente nuestro amigo Randy Alcorn nos da una manera en la que podemos definir con precisión cuáles son estos tesoros:

“Jesús no pierde de vista nuestros más pequeños actos de bondad . Todos ellos. “Y cualquiera que como discípulo dé a beber aunque solo sea un vaso de agua fría a uno de estos pequeños, en verdad les digo que no perderá su recompensa.” (Mateo 10:42)

Imagina a un escriba en el cielo anotando cada una de tus dádivas en un pergamino. La bicicleta que regalaste al hijo de tu vecino, los libros que les llevaste a los presos, las ayudas mensuales a la iglesia, a los misioneros y a los centros de maternidad. Todo queda registrado”.<sup>8</sup>

Estas cosas son los verdaderos tesoros celestiales y no son vulnerables a la polilla, la herrumbre o los ladrones.

Déjame contarte algo: La simple violencia de golpear con un martillo una alcancía de barro o porcelana en forma de cerdo siempre me ha producido escalofríos. Siendo niño, nunca me atrajo la idea de introducir mis ahorros en la ranura de la parte superior de una alcancía rompible para después tomar la decisión de extraer esos fondos haciéndola añicos.<sup>9</sup>

Pero sí tenía un escondite para mis ahorros, guardaba mi dinero en un lugar seguro. Como la ley de limitaciones ha caducado, puedo decirte dónde elegí esconder ese dinero.

Desde que estaba en el tercer grado, he tenido un trabajo remunerado. Como hijo único de un granjero que trabajaba para su familia,<sup>10</sup> mi padre no

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

esperaba menos. No había ningún evento empresarial al que asistir ni perspectivas de negocio, así que nunca llevaba una tarjeta de presentación.

Si hubiera tenido una tarjeta, habría sido más o menos así:

BOBBY WOLGEMUTH

Repartidor de periódicos

### ***“Tengo bicicleta, puedo hacer entregas”***

Ganando un centavo por periódico, mis días de paga eran acontecimientos propicios para la celebración. Me subía a mi fiel bicicleta y me dirigía a toda velocidad al banco del centro de Wheaton. Colocaba cien dólares en billetes arrugados sobre el mostrador de la ventanilla y le preguntaba al cajero: “¿Me los puedes cambiar por un billete de cien dólares?, ¿y tienes uno que sea nuevo?”

Los cajeros siempre sonreían ante esto y me entregaban el “Benjamín”.

Inmediatamente doblaba cuidadosamente el billete y lo guardaba en el bolsillo trasero de mi pantalón. Regresaba a mi bicicleta que estaba allí frente al banco y me llevaba el billete nuevo a casa de mis padres, donde yo vivía. Me dirigía directamente al cuarto de baño que había junto al dormitorio que compartíamos mi hermano Ken y yo, y me aseguraba de que la puerta estuviera cerrada y con llave detrás de mí, luego aflojaba el soporte del papel higiénico que tenía un resorte dentro y lo destapaba. Deslizaba las tapas cromadas entrelazadas y dejaba el resorte al descubierto, enrollaba el billete de cien, lo metía dentro y volvía a dejar todo como estaba. Ese era mi secreto. Nadie lo sospechaba. Mi dinero estaba a salvo. Podía olvidarme de la alcancía.

Yo era el cuarto hermano en orden de nacimiento. Con dos años de diferencia, mis dos hermanos y mi hermana mayor estaban sacando adelante sus estudios. Ruth estaba en la universidad y a mi padre le costaba pagar la matrícula. Así que un día se me acercó y me dijo: “Tu padre necesita un préstamo”. Lo dijo hablando de sí mismo en tercera persona, como solía hacer cuando se sentía apenado o un poco nervioso. Con una

## GUÍA DE CAMPO

sonrisa tenue, continuó: “Haré lo posible por compensarte algún día, cuando estés en la universidad, pero ahora necesito ayuda”.

Fui a mi tesoro que tenía enrollado en el cuarto de baño y le entregué todo lo que había guardado. Hasta que fui a la escuela secundaria y pude conseguir un trabajo más lucrativo, le proporcioné a mi padre el respaldo financiero de un centavo por periódico. Y eso lo hice muchas veces.

Mi padre nunca me avisaba antes de ir a mi habitación a visitarme y pedirme “un préstamo”. Esto me enseñó desde muy temprana edad a conservar mis ahorros con una mano abierta. Nunca olvidaré la alegría de poder proveer para mis hermanos mayores.

Permíteme asegurarte rápidamente que esta actitud no fue algo “de una única vez”. Es algo que he retomado y adoptado muchas veces desde entonces. Y entre más envejezco, más difícil me resulta no gastar mi dinero.

### ***Difícilmente puedo esperar***

Bien, ahora lanzaré una pelota rápida que puede acercarse peligrosamente a tu mandíbula.

Estoy por decirte algo que puede hacerte enojar. Algo que podría revolverte el estómago.

Por muchas razones, podrías ahora mismo poner esta guía de estudio a un lado y no seguir leyendo. Incluso me dirías que me ahorre la malas noticias y que me reserve estas cosas solo para mí.

¿Estoy en lo correcto? Bien.

Bueno, ya que aún sigues leyendo, voy a decirte lo que podría disgustarte. Pero primero, te agradezco por continuar.

¿Estás listo?

“Cuando se trata de nuestras finanzas —de cómo gastar nuestro dinero—, tú y yo solemos tomar muy malas decisiones”.

Esto es totalmente cierto.

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

¿Sigues conmigo? Muy bien.

¿Y por qué es probable que haya acertado en lo que afirmé acerca de nuestros hábitos de gasto?

Porque tú y yo vivimos en una cultura de gratificación instantánea. Ya ni siquiera necesitamos trasladarnos a algún sitio para “ir de compras”. El centro comercial está ahí mismo, al alcance de nuestras manos. Si queremos algo, podemos conseguirlo inmediatamente. Mañana, o incluso hoy.

Muchos adultos no obtendrían una buena nota si evaluáramos la capacidad de espera. Ahora mismo yo soy uno de ellos, ¿Y tú? Los semáforos tardan una eternidad en cambiar de rojo a verde. Las palomitas del microondas demoran demasiado para estar listas. Caminamos impacientemente de un lado a otro cuando nuestro hijo o nieto intenta terminar de contar una historia que, francamente, no tiene nada que ver con nosotros.

Así que, bien, somos impacientes. Aquí hay una forma de ilustrarlo: cuando se trata de gastar, me parece que hay dos tipos de personas: los que aletean y los que comen. Te recomiendo que primero seas alguien que aletea para que luego puedas ser alguien que coma.

Permíteme explicarlo.

Hace muchos años, cuando era un adolescente que vivía en Wheaton, Illinois, nuestros amigos, los Halleen, vivían a unas cuantas calles abajo de nosotros. Una de las cosas que tenían en su extenso jardín trasero era un pequeño estanque. La primera vez que lo vi, estábamos viviendo uno de los inviernos más fríos registrados en toda el área de Chicago. El hielo de su pequeño estanque parecía ser lo suficientemente grueso como para soportar el peso de su auto. Afortunadamente fueron lo bastante inteligentes como para dejar el auto en el garaje, que era donde debía estar.

¿Por qué no lo estacionaron en el estanque? Porque la mitad de su minilago estaba descongelada e intentar estacionar allí podría haber sumergido su automóvil.

## GUÍA DE CAMPO

Un día le pregunté a la Sra. Halleen por qué su estanque estaba medio congelado y medio líquido.

“Es por los patos salvajes”, me contestó. Mis oídos estaban escuchando, pero mi cerebro no procesaba la información. No veía la conexión que había entre los patos y el hielo. Y, a menos que tengas un estanque congelado en tu jardín o hayas investigado los hábitos y la dieta de los patos, tú tampoco.

Ella me explicó la respuesta y nunca la he olvidado. Esto es lo que pasa: Los patos silvestres se alimentan de todo tipo de vegetación acuática, así como de pequeños peces o moluscos. Pero para poder satisfacer estas necesidades en invierno, su comida debe ser accesible. Un estanque cubierto de hielo no ofrece nada para saciar el apetito de estos animales.

Así que, incluso en los días más fríos, en el patio trasero de nuestros amigos, los patos salvajes se turnaban para agitar el agua con sus alas y sus pequeñas patas membranosas. Solo cuando el agua estaba perfectamente quieta se congelaba, así que estos patos —he decidido llamarlos “aleteadores”— mantenían la superficie agitada, privándose del lujo de no hacer nada o de intentar sin éxito comer sin esperar. En lugar de picar, aleteaban. Así mantenían la cocina abierta.

Si esperas un poco, esta metáfora de mis amigos los patos nos ayudará a avanzar. El agua en la superficie de un pequeño estanque y tu dinero tienen algo en común. La comida que he mencionado antes solo podía ser accesible y, por tanto, satisfactoria, si estos patos hacían a un lado su deseo de gratificación instantánea y se turnaban para aletear. Estoy seguro de que habrían preferido comer antes que aletear. Eso es mucho más gratificante. Pero si no aleteaban, el estanque se congelaba y morían de hambre.

Este es el significado: Yo preferiría gastar mi dinero ahora, comiendo lo que puedo comprar. Pero si no contengo mis impulsos y elijo seguir comiendo ahora, para cuando llegue la hora de cenar, ya habré gastado todo mi dinero, o habrá desaparecido. Es decir, el estanque se habrá congelado.

Cada vez que veo algo que quiero, algo que realmente quiero, mi impulso inmediato es ir por ello. Cuando era niño, cumplir esos impulsos era una

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

fantasía. Ahora que soy adulto, decir “no” cuando en realidad podría decir “sí” puede llegar a ser todo un reto. Tristemente, muchas veces esta impulsividad no consigue lo que estaba esperando. Quizá te sientas identificado con mi situación.

Como crecí en un hogar en el que nunca se recibía algo a cambio de nada, cualquier acto —tanto bueno como malo— tenía una consecuencia. Si tenía dinero en mi bolsillo, era porque me lo había ganado.<sup>11</sup> Por eso, los juegos de azar estaban rotundamente prohibidos.

Y esto fue algo bueno, ya que las pocas veces que lo intenté, los resultados fueron horribles.

De niño, parecía que era yo solo el que conseguía romper la racha de victorias que llevaba mi equipo favorito de las Grandes Ligas de béisbol con tan solo apostar a que ganarían un partido más. Si tú también eres fan de los Cubs, lamento haber sido la razón de su constante fracaso hasta 2016.

Esto fue lo que ocurrió conmigo, la vacuna de la que te hablé al principio. En la universidad, participé en un esquema de cadenas de cartas para hacerse rico rápidamente utilizando Bonos de Ahorro de los Estados Unidos. Un precursor de las cosas que ahora se vuelven virales en Internet. Esta era una carta que animaba a los destinatarios a hacer copias, comprar dos bonos de ahorro más, y vender su carta, lista de contactos y bonos a dos de sus amigos que también harían copias y las pasarían a sus propios amigos. Yo vendería mis dos cartas junto a los bonos de ahorro por un total de 75 dólares, y así recuperaría mi inversión. En este caso, la carta prometía hacerse rico de la noche a la mañana si se conseguía que participaran suficientes personas de la línea hacia abajo.

Justo cuando el proyecto empezaba a despegar, Sam Delcamp, nuestro decano, me llamó a su oficina y me dijo que lo cerrara o me expulsaría de la universidad. Pensé en protestar contra esta sentencia draconiana, pero su mirada me dijo claramente que no había lugar para la negociación.

Durante esa y las siguientes noches, fui de puerta en puerta por todos los dormitorios masculinos del campus, pidiéndoles a los estudiantes que pusieran fin a las cartas en cadena. También le pregunté a cada uno de

## GUÍA DE CAMPO

ellos cuánto dinero perderían si detuvieran la difusión de la carta de inmediato. Anoté la información en una libreta de espiral y prometí devolver el dinero a todos ellos. Esto me costó casi todo el sueldo que recibí durante ese siguiente verano por trabajar en construcción. Estamos hablando de miles de dólares.

De igual manera, el juego de azar común y corriente ha sido muy muy malo para mí.

Y debido a esa “vacuna” que recibí cuando era un estudiante universitario, nunca más he sentido la tentación de arriesgarme con dinero real. Recientemente, el premio de la lotería superó los mil millones de dólares. Recuerdo haberme parado en el mostrador de mi tienda de víveres local, viendo a la gente soltar billetes de veinte dólares para comprar boletos. Yo no lo hice. Como dije, no tengo la tentación de comprar un boleto de lotería.

Así que, en el marcador llamado juegos de azar, me va bastante bien. Sin embargo, antes de que te sientas tentado a canonizarme como un inversor muy disciplinado, déjame llevarte a un lugar secreto. En realidad, voy a ponerlo en plural: lugares secretos.

A pesar de que he vivido una vida que, comparada con la de la mayoría de los habitantes del mundo, es bastante cómoda, con el paso de los años me he encontrado luchando contra un sentimiento de descontento. Sin ningún esfuerzo, al igual que una rueda de carreta que se hunde en el surco de un camino rural, mi tendencia natural es comparar cuando veo algo más bonito que lo que tengo, y competir, aunque nadie haya mencionado que tuviera que ganar ningún juego.

Esto me ha sido de mucha ayuda en los negocios. No me gusta mucho perder en la mesa de negociaciones, así que he tenido algunas victorias. Pero cuando se trata de las relaciones y la vida, mi espíritu competitivo siempre ha tenido el potencial de convertirse en mi némesis. Antes, cuando jugaba mucho al raquetbol, me encantaba darle una paliza a mi oponente. Pero —y por favor, escucha esto— esto no me convertía en un hombre mejor que él, sin embargo, la tentación de presumir siempre estaba ahí.

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

Y es ahí donde las palabras con las que el apóstol Pablo describe a Jesús irrumpen como un géiser: “Haya, pues, en ustedes esta actitud que hubo también en Cristo Jesús, el cual, aunque existía en forma de Dios, no consideró el ser igual a Dios como algo a qué aferrarse, sino que se despojó a Sí mismo tomando forma de siervo, haciéndose semejante a los hombres. Y hallándose en forma de hombre, se humilló Él mismo, haciéndose obediente hasta la muerte, y muerte de cruz.” (Fil 2:5-8)

Así que aquí está Jesús. Su vida demostró su afecto por sus “competidores”. Los creó con el sonido de su voz. Podría haberlos deshecho de la misma manera. Y, sin embargo, los amó.

Como un hombre imperfecto y pecador, ¿puedo hacer menos que esto? Independientemente de cuánto pueda tener, la comparación financiera y la competencia no tienen lugar para alguien que dice ser seguidor de Cristo.

### ***Discusión y reflexión:***

1. ¿Qué “tesoros terrenales” pueden estar alejando tu corazón de Dios?  
¿Cómo crees que puedes “devaluar” estos tesoros siguiendo la recomendación del autor?
2. ¿Cuáles son los tesoros celestiales, y cómo puedes invertir durante tu vida en ellos?
3. Considera las decisiones financieras que has tomado que han sido imprudentes, ¿cómo podrías luchar contra el deseo de gratificación instantánea en tu vida?

## 2

# ESE SALDO EN MI CUENTA BANCARIA

Mi querido amigo, Ron Blue, ha pasado la mayor parte de su brillante carrera ayudando a la gente común a entender cómo manejar su dinero de una manera bíblicamente fiel. En 1986, tuve el honor de poner a Ron en contacto con la editorial Thomas Nelson, de la que yo era presidente. Allí publicamos su obra de referencia, *Master Your Money* [Domina tu Dinero].

En las décadas que siguieron, trabajé para Ron como su agente literario, ayudándole a ampliar su lista de títulos publicados, concluyendo con el libro y la guía de estudio titulados, *God Owns It All* (Todo le Pertenece a Dios), publicados en 2016.<sup>12</sup>

En este libro, Ron resume toda una vida de estudiar, hablar y escribir sobre los principios bíblicos inalterables de las finanzas y la riqueza. Él escribe que, ya que tú y yo debemos gastar dinero para vivir, cuando reduces todo a lo que es más esencial, en realidad solo quedan cinco usos que podemos darle al dinero. Al repasarlos, tal vez te preguntes por qué he dedicado unas cuantas páginas para tratar algo tan básico.

Casi puedo oírte decir a medida que avanzas en la lectura: “Estas cosas son muy obvias, Robert. Eso ya lo sabía. Y, de nuevo, también sabía esto”. Sin embargo, como dije anteriormente, cuando un hombre con una reputación tan excepcional como Ron Blue resume en estos puntos toda una vida de ayudar a la gente común así como a los profesionales de las finanzas, creo que vale la pena hacer mención aquí de esa perspicaz sabiduría.

El resumen de Ron de los cinco usos del dinero incluye: gastos para vivir, deudas, ahorros, pago de impuestos y dar. Y con el debido y merecido respeto a Ron, me he tomado la libertad de reorganizar el orden de estos cinco.

## **1. Dar**

Por irónico que pueda parecer, una de las cosas más importantes que tú y yo podemos hacer con nuestro dinero es deshacernos de él sin ataduras. De joven comprobé esto con mis propios ojos.

Su nombre completo era William J. Zeoli, pero todo el mundo lo llamaba “Billy” o simplemente “Z”. Y aunque nunca tuve acceso a nada que documentara su riqueza, sé que era un hombre rico. Un hombre muy rico. Déjame decirte cómo lo descubrí.

Nuestras vidas se cruzaron muchas veces a lo largo de los años, especialmente durante su paso por Youth for Christ [Juventud para Cristo], donde mi padre fue presidente. Cuando Billy murió en 2015, su obituario mencionaba “su gigantesca presencia”. Mi experiencia con él confirma esto totalmente. Pero ¿qué pasa con el tema financiero, es decir, mi certeza acerca de su riqueza?

Así es como lo supe. En una ocasión, hace más de cincuenta años, fui con Billy en un taxi al aeropuerto de Grand Rapids. Cuando salimos del asiento trasero y subimos a la acera, nos recibió el impaciente asistente de equipaje, ofreciéndonos sacar nuestras maletas del baúl, y nosotros aceptamos.

Cuando estábamos a punto de entrar en la terminal, Billy le dio algo en la mano al joven. No hubo ningún tipo de ostentación. Ningún alarde. Y aunque esto sucedió rápidamente, pude ver lo que era. Como muestra de agradecimiento por levantar nuestras maletas y dejarlas junto al auto, Billy le había puesto un billete de cinco dólares en la mano. Déjame repetirlo. Como agradecimiento por lo que este hombre tardó menos de treinta segundos en hacer, Billy le dio una propina que en aquel entonces, según mi experiencia de veintitantos años, era mucho dinero.<sup>13</sup>

Este pensamiento me invadió: “Billy Zeoli es un hombre rico. ¿Quién sino una persona rica mostraría este tipo de generosidad tan desmesurada?”. Nos dirigíamos a destinos diferentes, así que nos despedimos con un abrazo a pocos pasos del vestíbulo. Mientras caminaba solo hacia la puerta de embarque, el impacto de lo que acababa de ver aún estaba fresco en mi memoria.

## GUÍA DE CAMPO

Después de más de cincuenta años, todavía no he olvidado aquel momento. Caminando solo, en la quietud de mi corazón, pese a los frecuentes anuncios de la puerta de embarque que sonaban por los altavoces, tomé la determinación de ser generoso. Silenciosamente generoso. Una decisión que aún no ha caducado. No pude evitar admirar la forma en que Billy me hizo sentir cuando vi su generosidad, así que decidí crecer y ser ese tipo de persona. Nuevamente, no tenía idea de cuál era el patrimonio neto de Billy Zeoli, pero no importaba. En realidad, sigue sin importar. Lo que había visto confirmó en mi joven corazón que, fuera cual fuera la incertidumbre que mi carrera me depararía económicamente, elegir ser generoso era algo que podía hacer. Algo que definitivamente haría.

En los años que han pasado desde que vi de primera mano la generosidad de Billy, he descubierto una verdad. Algo que puede resultarte útil a la hora de evaluar cuánto das y a quién se lo das.

Después de haber perdido a mi esposa debido al cáncer en el 2014, me enamoré de una mujer soltera que era diez años menor que yo. Al cabo de unos meses de cortejo, afortunadamente esta encantadora dama también se enamoró de mí. Al conocer, cortejar, proponer matrimonio y finalmente casarme con Nancy Leigh DeMoss, tuve el honor de también conocer a su padre, Arthur S. DeMoss. Habiendo pasado mi vida adulta en estrecha relación con los ministerios cristianos, ya había oído hablar del impacto que ha tenido la vida de Art DeMoss, pero casarme con su hija primogénita me permitió tener un asiento en primera fila, y conocer la vida, el testimonio y la generosidad desbordante de este hombre extraordinario.

Fundador, Presidente y Director del Consejo de la National Liberty Corporation de Valley Forge (Pensilvania), Art DeMoss fue pionero en el masivo mercado de seguros de vida y salud. Sus métodos innovadores le otorgaron un lugar destacado en la historia de la venta de seguros en este país.

Sin embargo, la característica que más destacaba en la vida del Sr. DeMoss no tenía nada que ver con los seguros. Por el contrario, era su profundo compromiso con Jesucristo. Quienes mejor le conocían lo recuerdan como un hombre que siempre invertía su tiempo, sus capacidades, su energía y sus finanzas para responder a las necesidades espirituales de los demás.

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

El 1 de septiembre de 1979, a la temprana edad de 53 años, el Sr. DeMoss fue inesperadamente llamado al cielo. Sin embargo, sus compromisos de vida pasaron a sus hijos. Ellos consideran que el modelo de su caminar con Dios y su cuidadosa enseñanza sobre las cosas espirituales son más valiosos que cualquier otra herencia, independientemente de su tamaño.

Nancy ha hablado y escrito mucho acerca de su padre. Estas son algunas de sus perlas de sabiduría más conocidas:

Creo de todo corazón que hay una fuerte correlación entre el dar y la espiritualidad. He observado que casi siempre van de la mano. Tal vez dirías que das tanto como te es posible, después de haber pagado tus cuentas. Personalmente, creo que sería mejor no darle nada a Dios que darle solamente lo poco que nos sobra... cuanto más le amamos, más queremos darle.

Después que Jesús me salvó, poco antes de cumplir los veinticinco años, aún tenía deudas por decenas de miles de dólares, y esto a pesar de que me había acostumbrado a trabajar siete días y cinco noches a la semana. Como muchos otros hombres de negocios, yo tenía la peculiar idea de que era indispensable para mi negocio, y que, si me iba por un día o dos, regresaría y encontraría que el negocio había desaparecido.

El Señor me salvó y prometió devolverme con intereses todo lo que le diese. Lamento decir que no fui tan rápido como debí haber sido para aprovechar la bondad que me ofreció, pero puedo testificar para la gloria de Dios que, a pesar de mis frecuentes infidelidades, él siempre ha sido más que fiel.

Lo primero que hizo fue sacarme de mis deudas poco después de mi conversión. Fue algo tan fácil, sin esfuerzo. No tuve que trabajar día y noche ni tampoco los domingos como lo hacía antes. Todo lo que tenía que hacer era poner a Dios primero. Cuanto más tiempo y dinero le daba, más me daba él. Sin embargo, aún no le he dado lo suficiente. Me siento avergonzado; él ha sido tan bueno conmigo.

De todas las cosas que Art DeMoss dijo acerca de la generosidad, creo que esta es una de mis favoritas: “Para el cristiano, la generosidad, si se

entiende correctamente, no es la forma que tiene el hombre de hacer dinero; más bien, es la forma que tiene Dios de educar a sus hijos”.

¿Qué tan maravilloso es eso?

Aunque las circunstancias son desconocidas, Nancy está segura de que su padre y Billy Zeoli se conocieron. Independientemente de cómo, lo que es seguro es que tenían una visión idéntica del dar y de la generosidad. Y a decir verdad, yo ansío ser como ellos.

### ***2.Impuestos***

Ron enumera este como uno de los usos del dinero porque no es algo opcional. Por mucho que lo intentemos, ni tú ni yo podemos decidir dejar de pagar el dinero que le corresponde a nuestra autoridad gobernante.

Si quieres provocar una acalorada discusión durante una cena con amigos, pregúntales qué opinan sobre el pago de impuestos. De hecho, puedes encontrar algunas citas interesantes sobre los impuestos en Internet. Algunas son simpáticas:

“La gente que se queja de los impuestos puede dividirse en dos categorías: hombres y mujeres”

(Anónimo).

“Estimada Agencia Tributaria, les escribo para cancelar mi suscripción. Por favor, eliminen mi nombre de su lista de correo”

(Snoopy).

“La única diferencia entre la muerte y los impuestos es que la muerte no empeora cada vez que se reúne el Congreso”

(Will Rogers).

“Si tu mayor deducción fiscal es el dinero de tu fianza, puede que seas un redneck (rural o campesino)”

(Jeff Foxworthy).

A lo largo de los años, he conocido personas que se muestran complacidas con el pago de impuestos. Aunque, para ser totalmente sincero, no me “complazco” en entregar un cheque al Tío Sam, me encuentro más en el

lado agradecido de la balanza que en el resentido. En este caso coincido con el multimillonario Mark Cuban, que dijo: “Aunque a algunos les parezca desagradable tener que pagar impuestos, a mí me parece patriótico”.

En primer lugar, pagar impuestos significa que tengo un trabajo, unos ingresos. En segundo lugar, significa que vivo en libertad y que, como contribuyente, puedo votar a favor o en contra de quienes ocupan cargos de autoridad. En tercer lugar, me inspira a no dejar de participar en las elecciones. Como ciudadano estadounidense, tengo un gran interés en esta transacción.

### **3. Pagar las deudas**

Cuando cursaba el séptimo grado, Mary Jane Perry, una compañera muy popular y atractiva, se me acercó en la cafetería del colegio y me preguntó si le podía prestar 25 centavos para comprarse un sándwich de helado. Me prometió —realmente lo hizo— que me devolvería el dinero.

Yo estaba tan emocionado por la oportunidad de hablar con alguien como ella, que ni siquiera se me pasó por la cabeza rechazar su petición. Lamentablemente, Mary Jane nunca me devolvió el dinero. Después de sesenta y cinco años, es muy probable que ya lo haya olvidado, pero yo no.

“El impío pide prestado y no paga” (Sal 37:21)

Recordar la falta de pago de Mary Jane Perry me ha hecho preguntarme: ¿Hay alguien con quien tenga una deuda pendiente?

Si es así, estoy más dispuesto a pagarla de lo que te puedas imaginar.

Las deudas vienen en diferentes formas y tamaños. Hay deudas grandes, como hipotecas o préstamos para comprar autos. Luego está la deuda generada por compras más pequeñas y opcionales, a menudo cargadas a las tarjetas de crédito (que en el momento de escribir estas páginas ya ha superado el billón de dólares en Estados Unidos).

Todo lo que puedo darte en este momento es un consejo para que evites “comprar” cosas que no puedas pagar inmediatamente. Si en la actualidad

## GUÍA DE CAMPO

vives agobiado por no poder cumplir con los pagos, seguramente entiendes esto.

### ***4.Gastos para vivir***

Al casarme con Nancy, ella era residente en Michigan, así que me mudé al norte.

Como mi trabajo me permitía moverme con mucha más facilidad que el de ella, recorrí miles de kilómetros desde mi casa en el cálido estado de Florida hasta el brutalmente frío Estado de los Grandes Lagos. Al comienzo, como ambos éramos solteros, Nancy accedió a que cultivara una amistad con ella para luego ir a visitarla a su casa.

Nuestro primer almuerzo, a principios de la primavera de 2015, fue en la terraza que se extiende en la parte trasera de su casa. Y aunque estábamos los dos solos disfrutando de nuestras ensaladas, mi inclinación por la construcción empezó a hacer efecto. “Si mantenemos nuestra relación, nos casamos y me mudo aquí, me encantaría ampliar tu terraza”, me oí decir.



## MAYORDOMÍA FINANCIERA

Y así fue, en menos de un año ya estaba viviendo en esa casa con mi esposa. Y mis herramientas estaban listas. Pero antes de lanzarnos al proyecto, charlamos sobre ello. Nancy, que es una mujer muy inteligente, se preguntaba en voz alta si yo sabía lo suficiente sobre construcción de terrazas como para emprender este proyecto. Le dije que había construido otras terrazas anteriormente. Su segunda pregunta fue acerca de la financiación de la terraza ampliada<sup>14</sup> y de cómo pensaba pagar la cuenta de los materiales.

“Yo lo pagaré”, le dije, “para eso está el dinero, ¿no?”. Ella sonrió pero no me dijo nada.

Nuestro matrimonio era demasiado reciente como para empezar a discutir, así que Nancy accedió. En menos de dos meses, el tamaño de nuestra terraza se había duplicado. Como no se trata de comida, gasolina, ropa o alojamiento, algunos podrían considerarlo un lujo. Pero en el contexto de los cinco usos del dinero que propone Ron Blue, yo lo clasificaría como un gasto para vivir. Un gasto necesario.



Y mirando hacia atrás, te puedo prometer que esos miles de metros lineales de material compuesto han sido nuestro lugar preferido cientos de veces. Y

todas esas preciosas experiencias en nuestra terraza nos han dado la respuesta a la pregunta: “Para eso está el dinero, ¿no?”.

Sí, uno de los usos del dinero es cubrir los gastos de vida: poner nuestro dinero a trabajar para nosotros. Esto puede ser algo bueno.

### **5.Ahorros**

Como padre, dos de mis palabras y conceptos favoritos son el ingenio y la sabiduría. Tan frecuentemente como era posible, les mostraba a mis hijas los lugares donde estas cosas maravillosas aparecían en la vida diaria. En muchas más ocasiones de las que ellas podrían contar, yo dejaba de hacer lo que estaba haciendo para mostrarles algo que me recordaba la extraordinaria creatividad de Dios y las cosas que imprimió en sus criaturas.

Aun hoy, décadas después de convertirse en adultas, te pueden contar que en aquellas épocas dejaba de hacer cualquier cosa para mostrarles, por ejemplo, un desfile de pequeñas hormigas caminando en una sola hilera por la acera. O les enseñaba un montículo de arena impecable, parecido a un volcán, creado por estos diminutos bichos que lo iban construyendo grano a grano. “Mira, Missy; mira, Julie; ¿no es Dios increíble?”. Y ellas se asombraban conmigo.

Creo que el Rey Salomón tenía la misma tendencia. Mira lo que escribió:

“Ve, mira la hormiga, perezoso, observa sus caminos, y sé sabio. La cual sin tener jefe, ni oficial ni señor, prepara en el verano su alimento y recoge en la cosecha su sustento” (Pro 6:6-8).

De la misma manera que que lo hice en el caso de los patos que aleteaban y comían en el estanque de los Halleen, Ron Blue también celebraba el ahorro como uno de los usos del dinero. Después de haber vivido gran parte de mi vida en climas muy fríos, me ha asombrado el modo en que las ardillas se dedican, cuando hace buen tiempo, a almacenar bellotas y nueces en los huecos de los árboles, de modo que cuando la nieve cubre el suelo y la comida queda oculta bajo una capa de blanco, ya tienen despensas llenas de buena comida escondida en lugares que solamente ellas conocen.

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

Al igual que guardar parte de tu dinero como ahorro tiene muy poco atractivo (nunca escucharás a nadie presumir con sus amigos: “Oye, ¿quieres ver el saldo que tengo ahorrado?, ¿no es genial?”)

Tener un fondo para “los días de invierno” es un uso esencial de tu dinero y del mío. Eso es sabiduría e ingenio en estado puro.

### ***Discusión y reflexión:***

1. ¿Cuál de las cinco áreas mencionadas sobre el uso del dinero te resulta más difícil administrar de forma disciplinada (donativos, impuestos, pago de deudas, gastos de vida y ahorros)?
2. ¿Por qué podría existir una “fuerte correlación entre el dar y la espiritualidad”? ¿Qué crees que dice el hecho de dar generosamente tu dinero sobre la percepción que tienes de él?
3. ¿Cómo podrías hacer crecer tu fe guiándote por las palabras de Proverbios 6:6-8?

# 3

## PONIENDO EN PRÁCTICA ESTOS PRINCIPIOS

Mirando desde otra perspectiva la experiencia y la inteligencia de Ron Blue, te propongo una lista rápida de lo que él mismo considera principios del buen manejo del dinero. Una vez más, hay cinco puntos:

### ***1. Gasta menos de lo que ganas***

Una de las historias más poderosas de la Biblia es la que todos conocemos como el “hijo pródigo” (siempre he preferido llamar a esta historia que aparece en Lucas 15 como el “padre que espera”, pero esa es una discusión para otro día). La razón por la que menciono esta historia en relación con este primer principio es que la Escritura dice que el hijo descarriado “malgastó sus bienes” en el corral de los cerdos. Lo que no dice que hizo fue malgastar más de lo que tenía, que es lo que a veces nosotros nos vemos tentados a hacer. Tendríamos más éxito financiero si la cantidad total de nuestros bienes fuera el equivalente al “límite” de lo que pensamos que podemos gastar.

Esto es cierto tanto en los negocios y el ministerio así como en mi vida personal. De hecho, cuando me casé con Nancy en 2015 y conocí el ministerio que fundó en el 2001, descubrí que no gastaban dinero que no tenían. ¿Se te ocurre un valor principal más impactante para una organización que abraza y enseña valores y sabiduría bíblicos? A mí tampoco.

### ***2. Evita las deudas***

Este es un ejemplo de lo mismo. Cuando recibo el extracto de mi tarjeta de crédito, siempre hay un mensaje impreso en letra grande justo donde está mi

“saldo pendiente actual”. Este mensaje me está suplicando —realmente suplicando— que utilice el “crédito disponible” de mi tarjeta. Por supuesto, la esperanza de Master-Card es que gaste este dinero en algo concreto y lo trate como si fuera mío. Sin embargo, no lo es. Es una niebla. Vendrá una ráfaga de viento y lo desvanecerá.

### **3. *Genera liquidez (ahorra)***

Hay dos organizaciones sin ánimo de lucro importantes a las que conozco. Si les pidiéramos a sus directores ejecutivos que hicieran un balance de su patrimonio neto, ambos nos dirían que están en buena situación. Sus balances muestran que sus activos superan a sus pasivos. Esto es bueno.

Sin embargo, en el caso de una de las organizaciones, sus activos son principalmente edificios y terrenos. En el caso de la otra, se trata de dinero en efectivo. Aunque a veces los activos ilíquidos (como terrenos o piezas de arte) son necesarios para subsistir, la capacidad de convertir rápidamente esos activos en una oferta negociable puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso. Al igual que las ardillas que guardan la comida en el hueco de un árbol, tu capacidad para cubrir tus obligaciones con efectivo será a veces esencial para tu salud financiera.

### **4. *Establece objetivos a largo plazo***

De todos los hombres y mujeres que ayudaron a formar y organizar a un grupo de renegados a finales del siglo dieciocho en el audaz experimento que llegó a convertirse en los Estados Unidos de América, con quien más me gustaría pasar una tarde es con Benjamin Franklin. Por supuesto, los niños en la escuela conocen la historia de la cometa y la llave. Algunos saben que inventó los lentes bifocales para ayudar a sus cansados ojos en los años de su vejez. O ¿qué me dices del catéter flexible?, un invento que te puedo asegurar que prácticamente me ha salvado la vida. ¡Qué suerte!

También era un gran pensador y escritor. De hecho, fue el viejo Ben quien dijo por primera vez: “Si no estás planeando, estás planeando fracasar”. ¿Qué tal suena eso?

Uno de mis colaboradores favoritos es un hombre al que Nancy y yo contratamos para que nos ayudara a analizar nuestro pasado financiero y así poder invertir sabiamente en nuestro futuro, asegurándonos de que

## GUÍA DE CAMPO

estamos aprendiendo de lo que hemos hecho y anticipándonos a lo que está por venir. Esto es exactamente de lo que habla Ron Blue, ¿no es cierto?

¿Dice la Biblia algo acerca de la planificación financiera y la administración? De hecho sí lo hace.

Hace muchos años, durante la época en que enseñaba en la escuela dominical, alguien hizo una pregunta que me pareció muy interesante: “¿Qué hace enojarse a Jesús? ¿Hay algo que la Biblia mencione que nos muestre cómo es que Dios se enfada?”.

Si estás familiarizado con los Evangelios, el relato de Jesús “purificando al templo de aquellos cambistas” suele ser uno de los que se mencionan. Pero yo he encontrado uno más. Fue un momento en el que Jesús llamó a un hombre, “impío”<sup>15</sup> y “perezoso”. ¿Y recuerdas lo que este hombre necio había hecho, o en este caso, no había hecho? Fue esto: este hombre no invirtió bien su dinero. En lugar de depositarlo y al menos ganar un simple interés, fue y lo enterró. Por miedo a perderlo de algún modo, prefirió esconder su dinero.

¿Qué más ejemplos hay que tener para comprender que para Dios es muy importante que hagamos lo correcto con nuestro dinero?

### ***5. Da generosamente***

Ya hemos cubierto mucho de este tema, ¿no lo crees? Vive tu vida con la mano abierta. Nunca dudes en dejar más propina de la que crees que deberías. Todas las personas que tengan la oportunidad de servirte deben saber que tu gratitud hacia ellas siempre se expresará verbalmente y de forma tangible. Sé esa clase de persona.

Y recuerda, cuando se trata de dar a tu iglesia y a otros ministerios cristianos, no es porque Dios necesite nuestro dinero, sino que tenemos el deber de demostrar por medio del dar que el dinero no nos pertenece.

Sin embargo, este principio viene con una advertencia. “Usar” el dinero para arreglar relaciones rotas, especialmente dentro de tu familia, no va a funcionar. Un almuerzo con un nuevo amigo hace muchos años se convirtió

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

en un momento de reflexión sobre la importancia de esta advertencia. Seguramente se han escrito libros sobre este tema, pero déjame ilustrarlo con una historia real.

Cuando vivía en Nashville, me hice amigo del recién nombrado director general de una cadena de restaurantes muy popular. Un día almorzamos juntos y me contó su historia.

La familia de Kirk procedía del sur, de una zona rural muy marginada. Me dijo que fue uno de los primeros en su familia en graduarse de la secundaria, sin mencionar la universidad y los estudios de posgrado, cosa que él había hecho.

Su reciente nombramiento como director general de una importante entidad de la Bolsa de Nueva York fue noticia en el Wall Street Journal. La noticia incluía su salario anual y una lista de sus bonificaciones, las cuales alcanzaban las ocho cifras. “¿Qué dice tu familia de esto?” le pregunté, insinuando inútilmente que sus ingresos anuales probablemente superaban a todos los de su pueblo juntos.

“Judy y yo amamos a nuestra familia”, me dijo Kirk. “Cuando nos llaman porque necesitan un hombro sobre el que llorar o alguna ayuda presencial, siempre estamos dispuestos. Muchas veces hemos conducido cientos de kilómetros para estar a su lado”.

“Sin embargo”, continuó, dejando claro que estaba a punto de darle un giro a la conversación, “nunca les damos dinero”.

Me quedé asombrado. Sin duda, fue muy evidente en mi expresión. “Lo hemos hecho en el pasado en situaciones de emergencia”, dijo un momento después con un tono triste en la voz. “Cuando le damos dinero a “nuestra gente” [dejando ligeramente al descubierto la forma en que algunos en el sur describen a la parentela], se echa por tierra nuestra relación”. Hizo una pausa y me miró fijamente, sabiendo que lo estaba escuchando con atención, y sin dejar de mostrar cierto asombro en mi rostro.

Nos sentamos en silencio por algunos minutos. “Dar dinero en nuestra familia ha destruido irreparablemente muchas relaciones”. Kirk continuó

## GUÍA DE CAMPO

diciendo. “Normalmente no les parece que sea suficiente”. O, “Cuando creen que la distribución no ha sido justa, hemos caído en peleas fuertes y groseras. Batallas que tenían todo el potencial de ser auténticas peleas a mano limpia”.

Puede que no estés de acuerdo con la estrategia de Kirk y Judy. Puede que consideres que los regalos que das a tus propios hijos son diferentes al dinero que le has dado a tu familia lejana. Lo entiendo. En el pasado, he cruzado esta línea y lo he lamentado profundamente. Lo que pensé que resultaría en amor ofrecido y recibido se convirtió en sentimientos heridos, e incluso ira.

Aquí te dejo algunas ideas que pueden resultarte útiles en estos casos: Cuando se trata de personas de tu mismo grupo familiar que no son ni tus hijos ni tus nietos, puedes coincidir con Kirk y Judy. ¿Ser amable? Sí. ¿Hacer visitas personales con mucho tiempo, compasión y ternura? Una vez más, sí. ¿Pero dinero? Probablemente no.

¿Y qué hay de tus propios hijos? ¿O de tus nietos?

La regla de oro que aprendí por las malas al no hacer lo que estoy a punto de recomendarte, es que nunca sorprendas a nadie con dinero o grandes regalos. Consúltalo siempre y, si es necesario, pide permiso. Pregunta más de una vez, sobre todo si se trata de la familia política. Como ya lo he dicho, en un día que fue inolvidable e hiriente, no puse esto en práctica y los resultados fueron los esperados, terribles.

### ***La visión a largo plazo de tu dinero (y tus cosas)***

Alemania del Este (RDA) fue en su momento una nación poderosa. Había que enfrentarse a esta nación cooperando con el poderío militar casi inconmensurable de la Unión Soviética. De hecho, recordamos haber visto las extraordinarias proezas de muchos de sus atletas en los Juegos Olímpicos.

Pero en noviembre de 1989, con la caída del Muro de Berlín, la RDA dejó de existir. Desapareció. Kaput. Ver las noticias que relataban los acontecimientos de este histórico fracaso nacional daba qué pensar, sobre

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

todo al ver los trenes que salían de sus plataformas con alemanes del Este a bordo.

El video de las noticias que recuerdo mostraba a estas personas arrojando basura desde las ventanillas de los trenes al salir de sus estaciones. Tras un examen más detallado, la basura no era basura, sino papel moneda. La moneda de Alemania del Este, el marco, era arrojada al viento. ¿Por qué? Porque hacia donde se dirigían estas personas —Alemania Occidental y otras naciones europeas— este dinero ya no servía. Como suele decirse, la moneda “no valía ni el papel en el que estaba impresa”.

Esta historia nos recuerda a ti y a mí que, una vez que hayamos muerto, nuestro dinero no tendrá ningún valor para nosotros. Al igual que los alemanes del Este cuando abandonaron su amado país, en el lugar hacia el cual nos dirigimos, nuestro dinero no significará nada. Nuestras cosas tampoco.

En mi libro, *Finish Line: Dispelling Fear, Finding Peace, and Preparing for the End of Your Life*,<sup>16</sup> reto a los lectores a ocuparse de sus asuntos a este lado de la tumba. En mi opinión, esto implica ordenar las cosas para que los hijos y otros familiares no tengan que decidir qué hacer con sus colecciones de tazas de té y cuchillos, y asegurarse de que han consultado con expertos para que les guíen en sus decisiones post mortem.

Y hablando de poner los asuntos en orden, la primera vez que hice un testamento fue en 1972, poco después de nacer mi primer hijo. Y a lo largo de los años, a medida que mi vida y mis obligaciones fueron cambiando, este documento se fue actualizando debidamente. Como ya probablemente sabes, demasiada gente de mi edad muere sin dejar testamento. Según algunas encuestas, casi el setenta por ciento de nosotros no tenemos uno.<sup>17</sup>

Lo que esto significa es que, si no tenemos un testamento al morir, el Estado interviene y se encarga de tomar las decisiones sobre qué hacer con nuestros bienes. Imagina que alguien a quien nunca has conocido —y que, como ya estás muerto, nunca conocerás— toma esas decisiones sin ni siquiera contar con tu opinión. Sería mucho mejor poder decidir el destino de tu dinero y tus cosas y lo que ocurrirá con tus herederos y las organizaciones benéficas a las que querías y apoyabas en vida.<sup>18</sup>

## GUÍA DE CAMPO

- Un testamento ofrece instrucciones para distribuir tus bienes entre tu pareja, tus hijos y nietos en el momento de tu fallecimiento.
- Un fondo de vida revocable permite administrar los asuntos financieros durante toda tu vida e incluso después de tu muerte. Si los activos fluyen adecuadamente a través de tu fideicomiso, te evitarás la necesidad de recurrir a un tribunal testamentario y protegerás la privacidad de tu planificación.
- Determinar si necesitas una planificación en forma de fideicomiso o no puede depender menos de cuánto tienes y más de qué tipo de activos tienes y de tu necesidad de tener control o flexibilidad en tu planificación. Un análisis detallado de tu familia, necesidades y objetivos con tu abogado te ayudará a determinar qué tipo de planificación es la más conveniente para ti.

### **Solo hazlo**

Quienquiera que fuese el que ideó el eslogan para Nike (*Just do it!*) debería jubilarse en la Riviera Francesa, con todos los gastos pagos. Se trata de un eslogan de marketing para todos los tiempos. En solo dos palabras aborda una verdad muy simple: si vas a hacer un cambio radical en tu comportamiento, tienes que empezar ahora mismo.

En un servicio dominical matutino, hace muchos años, mi querido amigo, el reverendo Colin Smith, dijo lo siguiente: “Todo cambio en la vida comienza con una sola decisión”.

Con el permiso de Colin, yo añadiría algo más: “Y nadie puede tomar esta decisión excepto tú”.

Una vez más, hemos dicho lo obvio, ¿no es así? Pero es verdad.

En estas últimas páginas, tú y yo hemos hablado sobre algunos temas realmente serios que están relacionados con nuestra forma de pensar sobre el dinero, y cómo lo gastamos. Sería un honor, si de alguna manera estas historias e ideas te han inspirado. Inspirado a hacer un cambio de vida.

Por favor, perdona la presunción, pero a menos que estas cosas te hayan llevado a hacer algo al respecto, el tiempo que has pasado leyendo esto ha sido en vano. A lo largo de los años he pensado en cómo habría sido realmente ser hermano de Jesús. ¿Comer con él? Pasear y jugar juntos. Dormir en la misma habitación con muchas conversaciones nocturnas de las

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

que no quedaron registro. ¿Te lo puedes imaginar? Esta realidad hace que el libro de Santiago del Nuevo Testamento sea especialmente significativo. Como lo que escribió a continuación:

“A aquel, pues, que sabe hacer lo bueno y no lo hace, le es pecado” (Stg 4:17).

Teniendo en cuenta lo que acabamos de decir sobre la proximidad de Santiago, el hermano de Jesús, esta simple afirmación se convierte en una confesión, ¿no crees? La vida de Santiago habría estado repleta de experiencias con el Mesías y de verdades expresadas por sus labios. Pero la diferencia entre saber y hacer puede ser enorme. Una vez más, no estoy equiparando lo que acabas de leer en esta guía de estudio con una escritura sagrada, pero hay algunas verdades escondidas en estas páginas que tienen el potencial de marcar una diferencia real en tu experiencia.

Qué tonto sería que el eslogan de Nike fuera “solo lee sobre ello”, “solo aprende sobre ello”, o “solo escucha atentamente”.

No. En lugar de eso, como si se tratara de un par de tenis de baloncesto muy caros, el eslogan de la marca deportiva queda a la perfección. Tú y yo coincidimos con Santiago, ¿verdad?

Entonces... “solo hazlo”.

### ***Discusión y reflexión:***

1. Administrar el dinero es difícil: ¿por qué estos cinco principios son contraculturales
2. ¿Por qué no debemos intentar arreglar los problemas en las relaciones con dinero
3. ¿Qué atributos de Dios pueden guiarnos a la hora de usar el dinero?
4. ¿Qué cambios puedes o deberías hacer ahora mismo en tu mayordomía financiera después de leer esta guía de estudio?



# EPÍLOGO: GRACIAS

Si pudiéramos elegir, tú y yo preferiríamos ser ricos que pobres, ¿correcto? ¿Preferiríamos tener una cuenta abierta en Neiman Marcus que en la tienda de segunda mano del Ejército de Salvación?

Sí.

En las páginas anteriores has conocido un poco a mi familia, pero cuando he caído en la horrible presunción de mostrarte “películas caseras”, te pido disculpas. Nadie, sea extraño o amigo, debería verse obligado a tolerar algo así.

Pero antes de despedirme, hay algo que, con tu permiso, me gustaría añadir a modo de epílogo y que tiene que ver con alguien de mi familia: mi esposa, Nancy.

Art DeMoss era su papito (incluso ahora, así es como ella lo llama). Subió al cielo en 1979, el día en que Nancy cumplía veintiún años. Y de todas las cosas que aprendió de él, esta es una de las más importantes: la riqueza tiene un pariente cercano, la abundante gratitud.

Tu estado de cuentas puede estar sobrecargado de activos, pero si no eres una persona agradecida, eres tan pobre como un ratón de iglesia. No importa cómo sean tus finanzas, si no eres una persona agradecida, tu vida proyecta una sombra trágica.

De hecho, para Nancy, la gratitud tiene que incluir un calificativo: la palabra “cristiano”. Aquí hay algunas cosas que ella dice:

“El agradecimiento requiere un ‘tú’ al que decirle ‘gracias’. Y ser agradecido con el Dios vivo implica un nivel de confianza en él que solo puede existir en el corazón de un creyente”.

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

“Enviar un ‘gracias’ en dirección al cielo ante la repentina aparición de un buen sitio para aparcar, o por la anulación de una multa por exceso de velocidad, o una llamada telefónica desde el consultorio del médico que te dice que todos tus análisis han dado negativo no es una gratitud distintivamente cristiana. Este tipo de agradecimiento ‘primero a mí’ es el que solo aparece cuando las cosas van bien y las bendiciones positivas fluyen directamente hacia nosotros. Es poco más que un reflejo instantáneo, al igual que cuando decimos ‘disculpe’ después de tropezar accidentalmente con alguien, o ‘tú también’ después de que un empleado nos anima a tener un buen día”.

“Por otra parte, la gratitud cristiana implica:

- **reconocer** los muchos beneficios que hemos recibido de Dios y de los demás (incluyendo aquellas bendiciones que pueden venir disfrazadas como problemas y dificultades)
- **reconocer** a Dios como el máximo Dador de todo don recibido, y
- **expresar** nuestro agradecimiento a Él (y a los demás) por esos dones”.<sup>19</sup>

Rico o no, quiero ser como este tipo de hombre que Nancy describe, y estoy seguro de que tú también. Gracias, Nancy Leigh.

“De Ti proceden la riqueza y el honor; Tú reinas sobre todo y en Tu mano están el poder y la fortaleza, y en Tu mano está engrandecer y fortalecer a todos. Ahora pues, Dios nuestro, te damos gracias y alabamos Tu glorioso nombre” (1Cr 29:12-13).



# NOTAS FINALES

1. Encontrarás más detalles sobre esta vacuna un poco más adelante.
2. Todos estos versículos son paráfrasis.
3. Si te interesa saber cómo acabó esto, Julie memorizó estos capítulos con éxito y, al hacerlo, se ganó la libertad de elaborar su propia selección de vestuario para la playa.
4. Esto tal vez sea una suposición, pero quizás la esposa de Russ no estaba muy contenta con el mal olor del equipo de pesca que había en su casa. Es probable, ¿no te parece?
5. Cada uno de estos almacenes cuenta con un promedio de 546 espacios independientes, lo que supone un total de más de 27 millones de espacios personales para guardar cosas. ¡Eso es mucho!
6. Randy Alcorn, *The Treasure Principle: Discovering the Secret of Joyful Giving* (Sisters, OR: Multnomah Publishers, 2001), 8.
7. Mateo 19:16-29; Marcos 10:17-30, Lucas 18:18-30.
8. Alcorn, *The Treasure Principle*, 8.
9. Si tienes el más mínimo interés en conocer los fascinantes orígenes de la alcancía, aquí tienes un enlace a tan solo un clic. De nada.  
<https://www.paragonbank.co.uk/blog/origins-of-the-piggy-bank#:~:text=This%20became%20the%20norm%20in,still%20use%20piggy%20banks%20today>.
10. Es decir, sin compensación monetaria.
11. Lamentablemente, esta característica ha hecho que para mí sea un constante desafío recibir regalos sin que ello me haga sentir en la obligación de equilibrar la balanza.
12. Ron Blue, *God Owns It All: Finding Contentment and Confidence in Your Finances* (Nashville: B&H Publishing, 2016).
13. El equivalente a unos 40 dólares actualmente.
14. Su primera pregunta tuvo que ver con mi capacidad y experiencia en la construcción de cubiertas. Como veterano en esas tareas, resolví la duda.

## MAYORDOMÍA FINANCIERA

15. Algunas traducciones lo llaman “malvado”.
16. Robert D. Wolgemuth, *Finish Line: Dispelling Fear, Finding Peace, and Preparing for the End of Your Life* (Grand Rapids, MI: Zondervan, 2023)
17. <https://theconversation.com/68-of-americans-do-not-have-a-will-137686>
18. I highly recommend the book written by Ronald Blue, *Splitting Heirs: Giving Your Money and Things to Your Children without Ruining Their Lives*, copyright © 2008, Chicago, IL, Northfield Publishing.
19. Recomiendo enormemente el libro escrito por Ronald Blue, *Splitting Heirs: Giving Your Money and Things to Your Children without Ruining Their Lives* (Chicago, IL, Northfield Publishing, 2008).



THE  
**MENTORING**  
PROJECT

**ROBERT D. WOLGEMUTH** es padre de dos hijas adultas, cinco nietos y, hasta ahora, dos bisnietos, lleva treinta y nueve años en el negocio de los medios de comunicación. Fue presidente de Thomas Nelson Publishers y fundador de Wolgemuth & Associates, una agencia literaria que representa en exclusiva la obra escrita de más de doscientos autores. Actualmente se encuentra retirado del mundo de los negocios y es orador y autor de más de veinte libros.

