



**RETIRO  
TRUE  
NORTH**  
INICIATIVA COMPÁS



# Guía del líder

---

Un retiro intensivo de fin de semana sobre finanzas  
personales para pastores y cónyuges



# Índice



Prefacio.....	3
Introducción.....	4
Un inicio seguro: Orientación y presentaciones.....	6
Un inicio seguro: Abordar la vergüenza y testimonio financiero #1.....	7
Fundamentos financieros: Poner en orden nuestras finanzas personales.....	9
Fundamentos financieros: Testimonio financiero #2.....	11
Fundamentos financieros: Mesa de discusión.....	12
Fundamentos financieros: Mensaje devocional “Fundamentos para la mayordomía bíblica”.....	13
Fundamentos financieros: Las mejores preguntas financieras.....	15
Fundamentos financieros: Elaboración de un plan de libertad financiera.....	17
Práctica de planificación: Ejercicio de elaboración de un presupuesto.....	19
Práctica de planificación: Mesa de discusión.....	21
Práctica de planificación: Ejercicio de elaboración de un presupuesto.....	22
Práctica de planificación: Creación de un plan de deuda y más.....	23
Práctica de planificación: Ejercicio de construcción de un plan de liberación de deudas.....	25
Enfrentarse al futuro: Los programas de la iniciativa COMPASS.....	26
Enfrentarse al futuro: Completar el ejercicio del plan de liberación de deudas.....	30
Enfrentarse al futuro: Construir relaciones (opción alternativa).....	31
Enfrentarse al futuro: Asignaciones de cohortes.....	32
Enfrentarse al futuro: Preguntas y respuestas con el personal de retiro.....	34
Enfrentarse al futuro: Servicio de adoración y pacto.....	35
Entrevistas de cierre y salida.....	36
Anexos.....	37



# Prefacio



El concepto “Retiro True North” (TNR por sus siglas en inglés) fue uno de los programas originales desarrollados para la Iniciativa COMPASS. El primer Retiro True North tuvo lugar en enero de 2018 en el campus de la Universidad Nazarena de Point Loma. Inicialmente, el Retiro True North fue en gran medida un experimento. Todos los involucrados en el desarrollo y la facilitación de este primer TNR sabían que éramos pioneros en algo completamente nuevo. No teníamos idea de si sería bien recibido o lograría alguno de los objetivos propuestos en el diseño y desarrollo. La respuesta y los resultados del primer TNR fueron tan notables que cambiamos de inmediato los planes para organizar al menos cinco retiros en lugar del plan original de sólo tres. El equipo de la Iniciativa COMPASS ha organizado cinco Retiros True North con invitaciones enviadas en las ocho áreas de Estados Unidos. Los testimonios de los ministros y cónyuges participantes han confirmado que el concepto y los materiales del Retiro True North son recursos valiosos que deben compartirse con los líderes de nuestro distrito (puede encontrar algunos de esos testimonios en el sitio web [compassinitiative.org](http://compassinitiative.org)).

Esperamos que este recurso le resulte útil y sea una bendición cuando ofrezca a los ministros y sus cónyuges de su distrito la oportunidad de encontrar una verdadera libertad y bienestar financieros. Esta guía para líderes ofrece opciones para organizar un TNR que puede adaptarse a cualquier situación del distrito y le presenta el “cómo” y los materiales para organizar un retiro altamente eficaz. Muchos de nuestros ministros y cónyuges viven con un nivel muy alto de estrés debido a los desafíos financieros que enfrentan y sienten que no tienen a nadie a quién acudir en busca de ayuda. Descubrimos que los participantes de TNR estaban muy dispuestos a abrirse cuando se sentían seguros y estaban muy agradecidos por la oportunidad de hablar juntos con sus respectivos cónyuges, entre ellos como colegas y con el equipo facilitador de TNR. Sólo el tiempo revelará el increíble impacto que tendrá en la vida de sus ministros al brindarles la oportunidad de participar en un Retiro True North.

Gracia y paz,

**Dr. Stephen L. Berger**

Director, Iniciativa COMPASS



# Introducción



Bienvenido a la Guía del líder para organizar un retiro COMPASS True North. El Retiro True North ha sido una experiencia poderosa y transformadora para numerosos ministros nazarenos y sus cónyuges. Nos complace que esté interesado en ofrecer este evento que salva la vida financiera de los ministros bajo su cuidado.

En las páginas siguientes, encontrará una guía que detalla paso a paso cómo organizar su propio retiro. Cada sección de la guía aborda una sesión del retiro y proporciona:

1. Título de la sesión,
2. Conceptos clave para esa sesión,
3. Una breve descripción sobre la filosofía de esa sesión junto con consejos prácticos y sugerencias, seguida de
4. Un esquema para que lo utilice en el desarrollo de su propia sesión.

Encontrará cada una de las sesiones de retiro codificadas por colores para corresponder con cada uno de los cuatro movimientos en el flujo del Retiro True North. El retiro comienza con el establecimiento de un entorno seguro para las conversaciones financieras (**Un inicio seguro**). Luego pasa a sentar las bases de la mayordomía bíblica y la gestión financiera (**Fundamentos financieros**). Después de esto, los participantes tienen tiempo para crear un presupuesto y planes de reducción de la deuda (**Práctica de planificación**). El retiro concluye con ideas sobre el siguiente paso y la formación de grupos de cohorte que se reunirán durante el año siguiente (**Enfrentarse al futuro**).

La mayoría de las presentaciones que usamos en nuestros retiros originales de COMPASS True North están disponibles en forma de manuscritos y diapositivas de PowerPoint en el **anexo J** y **anexo I** al final de esta guía. También están disponibles en el sitio web de la Iniciativa COMPASS para su descarga individual. Puede editarlos y adaptarlos a su propio entorno y estilo. Simplemente le pedimos que mantenga la integridad del propósito de cada sesión.

Para ayudarlo a planificar y organizar su propio Retiro True North, hemos incluido un análisis de costos estimados (**anexo G**) basado en nuestra experiencia en la organización de estos retiros. También encontrará una variedad de plantillas de comunicación, como una muestra de invitación para el retiro (**anexo A**), un formulario de registro de participante (**anexo C**), una carta de instrucciones y asignaciones previas al retiro (**anexo D** y **anexo E**), así como una copia de el Pacto del participante del Retiro True North (**anexo B**). Estos recursos también están disponibles para su descarga individual en el sitio web de la Iniciativa COMPASS.



# Introducción



Esta guía para líderes se basa en el retiro de tres días. Sabemos que realizar un retiro de fin de semana para pastores ocupados es un desafío y, a veces, no es factible, por lo que en el **anexo F** se incluye la programación opcional para retiros de uno y dos días. Sin embargo, le recomendamos encarecidamente que reserve la mayor cantidad de tiempo posible para el evento. Gran parte del valor del retiro radica simplemente en crear un período prolongado lejos de las distracciones de la vida y el ministerio para que los ministros y sus cónyuges puedan tener las conversaciones necesarias entre sí sobre sus finanzas. Por favor, tenga esto en cuenta cuando determine la duración del retiro en su entorno.

Otro beneficio valioso del Retiro True North es formar nuevas relaciones con colegas del ministerio y profundizar las relaciones establecidas. En este retiro se fomenta un nuevo nivel de autenticidad y vulnerabilidad. Esta puede ser la primera vez que algunos pastores hablen de sus dificultades financieras con otra persona. Este retiro está diseñado para ser un lugar seguro para que descubran que no están solos. Muchos pastores enfrentan desafíos financieros similares y pueden aprender a apoyarse mutuamente a medida que comienzan a implementar nuevos planes para sus gastos, ahorros, donaciones y ganancias.

Para impulsar el aspecto relacional del retiro, le alentamos a que inicie ofreciendo una comida. Dé la bienvenida a los participantes a una fiesta donde ellos serán los invitados de honor. Deles algo de tiempo para relajarse, conocerse y prepararse para un fin de semana que les cambiará la vida.

Oramos para que el siguiente recurso le ayude a organizar un retiro transformador de vida para los ministros bajo su cuidado. Confiamos en que a medida que nuestros ministros se conviertan en mayordomos bíblicos más fuertes, serán más valientes y confiados al predicar y enseñar estos principios en sus congregaciones.

## Un inicio seguro: Orientación y presentaciones

### Conceptos clave:

1. Bienvenida
2. Información general
3. Presentación del personal
4. Entregue el formulario de autoevaluación previo al retiro

Aproveche este tiempo para presentarse y para presentar al personal que le estará brindando apoyo. Explique qué papel desempeñará cada persona (por ejemplo, presentador, testimonio, consejero). Comparta cualquier información generalizada que los participantes necesitarán saber durante el retiro, como la ubicación de los baños, los procedimientos de registro de entrada y salida, o bocadillos y café.

Reparta un cuaderno de participante por persona, de modo que tanto el esposo como la esposa tengan una copia para cada uno. Diríjalos al formulario de autoevaluación previo al retiro, que se encuentra en el interior, y deles unos minutos para completar la evaluación. Cada cuaderno debe tener un número único impreso en la portada. Pida a los participantes que escriban el número de su cuaderno en sus evaluaciones e indíqueles que mantengan el mismo cuaderno durante el fin de semana.

Hay una autoevaluación posterior al retiro, al final del cuaderno, que usted les pedirá que completen al terminar el retiro. También tendrán que usar el mismo número de cuaderno en esa evaluación. Esto le permitirá medir el impacto del retiro en cada individuo.

# Un inicio seguro: Abordar la vergüenza y testimonio financiero #1

## Conceptos clave:

1. Todos sienten vergüenza.
2. La vulnerabilidad y la empatía son el antídoto contra la vergüenza.
3. Este es lugar seguro.

Esta sesión es fundamental para crear un entorno seguro para que los participantes sean honestos sobre sus finanzas. No tome esta sesión a la ligera. Sentará las bases para el arduo trabajo que los participantes están a punto de emprender.

Puede parecer contradictorio, pero el primer punto a discutir es la vergüenza. La mayoría de los participantes, si no todos, está experimentando algún nivel de vergüenza con respecto a su situación financiera. La vergüenza es el proverbial “elefante en la habitación”, así que nómbrela. Discutan el tema. Instruya un poco sobre lo que es la vergüenza. El trabajo de la Dra. Brené Brown sobre el valor y la vergüenza es muy revelador. Ayude a los participantes a comprender que la vergüenza es común y se puede superar. La empatía es el antídoto para la vergüenza; sin embargo, la vergüenza debe exponerse para que se reciba la empatía. Esto implica un acto de fe tremendo y vulnerable.

Hablar sobre los problemas que causan vergüenza y reconocer el sentimiento de vergüenza requiere asumir riesgos y ser vulnerable. Por lo tanto, es esencial para ustedes, los líderes, modelar este tipo de vulnerabilidad y empatía. Uno de los líderes, idealmente un ministro y su cónyuge, debe marcar la pauta para el retiro al compartir abierta y honestamente su experiencia de vergüenza con respecto a las finanzas. Si es usted quien comparte su historia, comparta cómo afectó a su matrimonio y el impacto que tuvo en su ministerio. Dé un ejemplo de empatía y compasión por usted mismo (y su cónyuge) mientras habla sobre su pasado. Luego, explique lo que ha hecho o lo que ha experimentado que ha generado un cambio positivo. Termine con sus éxitos. ¿En qué se diferencia hoy su situación financiera? ¿Por qué o cómo se siente diferente hoy? ¿Qué ha cambiado en su matrimonio y en su ministerio?

El siguiente es un resumen de la sesión 1 de los Retiros originales COMPASS True North. Es posible que desee que un consejero capacitado presente la información sobre la vergüenza, pero también el pastor que comparte el testimonio en esta sesión puede presentar el contenido de la vergüenza si tiene una comprensión básica del tema.

## Descripción:

### I. Vergüenza: El elefante en la habitación

- A. Reconozca la vergüenza
- B. La investigación de la Dra. Brené Brown sobre la vergüenza
- C. El papel de la vulnerabilidad y la empatía
- D. Diferencias de género

# Un inicio seguro: Abordar la vergüenza y testimonio financiero #1

## II. Cómo la vergüenza financiera impactó a un pastor

- A. Mi vergüenza financiera
  - 1. Saldo de las tarjetas de crédito
  - 2. Falta de autocontrol
- B. Su impacto en mi ministerio
  - 1. Nunca sugerí un plan de estudios financiero a los grupos pequeños
  - 2. Nunca enseñé/prediqué acerca de la mayordomía
  - 3. Cometí un perjuicio en contra de las personas a las que serví
- C. Qué es diferente ahora
  - 1. Hablar de las finanzas en el contexto del discipulado
  - 2. Comparta la esperanza con los demás
  - 3. Cree espacios donde la vergüenza se pueda enfrentar con empatía

## III. Cómo la vergüenza financiera afectó a la familia del pastor

- A. La vergüenza financiera de mi cónyuge
  - 1. Historia de Sísifo: condenado a empujar una roca cuesta arriba sólo para que ruede hacia abajo
  - 2. Un título en administración de empresas no equivale a una buena gestión financiera
  - 3. Ciclo de endeudamiento: trabajar duro para salir de la deuda, volver a endeudarse...
- B. El impacto de la vergüenza en nuestro matrimonio
  - 1. Las peleas por el dinero
  - 2. Lucha de poder
  - 3. Una persona se desconecta y la otra soporta el peso
- C. ¿Qué marcó la diferencia?
  - 1. *Financial Peace University* (Universidad de la Paz Financiera)
  - 2. Vivir de acuerdo con nuestras fortalezas
  - 3. Afrontar las finanzas en equipo
  - 4. Rendición de cuentas

## Fundamentos financieros: Poner en orden nuestras finanzas personales

### Conceptos clave:

1. Su situación financiera no lo define.
2. Los ingresos deben ser mayores que los gastos.
3. Practique la gratitud, la generosidad y soñar.
4. El cambio es difícil Y el cambio lo vale.

Después de comenzar con el muy pesado tema de la vergüenza, esta próxima sesión se vuelve más ligera. Inicie la sesión con un par de videoclips divertidos sobre el dinero, como el clip de Saturday Night Live (SNL), “*Don’t Buy Stuff*” (No compres cosas) y el monólogo del comediante Tim Clue, “*Tim Clue Debt*” (Deuda con Tim Clue). Luego, pase a las dos primeras sesiones del video de “*God Owns it All*” (Dios es dueño de todo) de Ron Blue.

La presentación restante es una breve mirada a los aspectos emocionales de nuestras finanzas. Recuerde a los participantes que su situación financiera no los define. Su identidad está en Cristo. Aunque presupuestar, ahorrar y saldar deudas son conceptos simples, están llenos de emociones y cada cónyuge tiene su propia experiencia emocional, historia y sueños para el futuro. Es importante comprender el papel de las emociones en sus decisiones financieras y recordar que son un equipo.

A medida que los participantes comiencen a pensar en la elaboración de un presupuesto, deberán trabajar duro y hacerse algunas preguntas difíciles. ¿Qué tanto es suficiente? ¿Estoy dispuesto a realizar los cambios necesarios? ¿Puedo estar contento con lo que tengo? Querrá alentar a los participantes a que desarrollen algunos hábitos saludables, como ser generoso, practicar la gratitud y el diezmo, al tiempo que sueñan y se fijan metas.

Finalmente, reconozca la dificultad de realizar cambios financieros significativos. Puede implicar compromisos y sacrificios. Pueden sentirse incómodos y en desventaja. Sin embargo, recuérdelos todos los beneficios de hacer cambios significativos, como menos estrés, un matrimonio más saludable y esperanza en el futuro.

El siguiente es un resumen de esta sesión de los retiros originales COMPASS True North. Los URL de los videos están disponibles en el [anexo H](#).

### Descripción:

#### I. Mostrar los videos

- A. Clip de SNL, “*Don’t Buy Stuff*” (No compres cosas)
- B. Tim Clue, “*Tim Clue Debt*” (Deuda con Tim Clue)
- C. Ron Blue, “*God Owns it All: Perspective*” (Dios es dueño de todo: perspectiva)
- D. Ron Blue, “*God Owns it All: Principles*” (Dios es dueño de todo: principios)

## Fundamentos financieros: Poner en orden nuestras finanzas personales

### II. Inicie por el principio

- A. Su situación financiera no lo define.
- B. Una relación sana con su cónyuge es de suma importancia.
- C. Las emociones juegan un papel fundamental en nuestras decisiones, acciones y reacciones financieras.

### III. Crear un presupuesto

- A. Los ingresos deben ser mayores que los gastos.
- B. Trabajen juntos, son un equipo.
- C. Cúmplalo... ¡es más fácil decirlo que hacerlo!

### IV. Evalúe su situación

- A. Honestamente, mire dónde está.
- B. ¿Qué tanto es suficiente?
- C. Conténtese.
- D. Esté dispuesto a cambiar.

### V. Practique la gratitud y la generosidad

- A. Cree un "Diario de gratitud".
- B. Sea generoso... a veces con el dinero.
- C. Diezme y ahorre.

### VI. Establezca metas y tenga sueños

- A. Inicie con metas a corto plazo.
- B. Desarrolle metas a largo plazo.
- C. ¡No se olvide de soñar!

### VII. Desventajas de hacer cambios en la vida

- A. Es posible que haya que eliminar hábitos antiguos.
- B. Es posible que todos los miembros de la familia tengan que sacrificarse.
- C. Puede resultar muy incómodo al menos durante un tiempo.
- D. Puede que tenga que hacer concesiones.
- E. Puede sentirse privado de algo.

### VIII. Ventajas de hacer cambios en la vida

- A. Menos estrés
- B. Una relación matrimonial más cercana
- C. Mejor autodisciplina
- D. Autoestima sana
- E. Tranquilidad

## Fundamentos financieros: Testimonio financiero #2

### Conceptos clave:

1. Los líderes respetados tienen sus propias historias de dificultades financieras.
2. Todo el mundo tiene algo que aprender y áreas de crecimiento.
3. Se puede lograr grandes objetivos con simples cambios de comportamiento.

Esta sesión es otra oportunidad para que usted u otro líder del retiro demuestre valor, vulnerabilidad y empatía al compartir otra historia de dificultad financiera y victoria. Los participantes necesitan ver la vulnerabilidad en sus líderes al compartir sus fracasos y éxitos financieros. Este testimonio debe ser de un pastor respetado con quien los participantes puedan identificarse. El testimonio no tiene por qué ser una historia dramática o extrema. Simplemente compartir las dificultades financieras que son comunes para la mayoría de los pastores (deuda escolar, bajos ingresos, falta de ahorros, etc.) y explicar qué prácticas o comportamientos han marcado la diferencia puede inspirar a los participantes en medio de la dificultad.

El siguiente es el resumen del testimonio que se compartió en los Retiros originales COMPASS True North. No fue nada dramático, pero demostró cómo unos simples cambios marcaron una gran diferencia.

### Descripción:

#### I. Nuestros desafíos financieros

- A. \$20,000 dólares de deuda
- B. Problemas de comunicación
- C. No trabajar en equipo

#### II. Qué cambios hicimos

- A. Disposición para ingresar a un programa financiero
- B. Establecer metas juntos
- C. Límites establecidos para que podamos decir “sí” a las cosas correctas

#### III. Resultados increíbles

- A. Pagó la deuda en menos de un año
- B. Relación mejorada
- C. Aumento de la autoestima y la confianza

## Fundamentos financieros: Mesa de discusión

### Conceptos clave:

1. Empiece a construir relaciones y confianza.
2. Autorrevelación a un nivel seguro.

Idealmente, pudieron comenzar el retiro compartiendo una comida para establecer y nutrir las relaciones entre las parejas pastorales. Si no, entonces esta mesa de discusión puede ser la primera vez que las parejas se conozcan o hablen entre sí. En este caso, es posible que tengan que presentarse. La intención de este ejercicio es comenzar a construir relaciones y generar confianza.

Pida a los participantes que compartan sus opiniones o reacciones a las tareas asignadas con los demás en su mesa. Asegúrese de decirles a los participantes que son libres de compartir hasta donde se sientan cómodos. Nadie debe sentirse obligado a compartir, pero se anima a todos a que comiencen a abrirse a los que están alrededor de su mesa. Este fin de semana se trata de ser honestos con nuestras finanzas y encontrar un nuevo camino a seguir. Con suerte, las primeras sesiones habrán creado un entorno seguro donde los participantes puedan practicar la vulnerabilidad y “tantear el terreno”.

Tómese un momento para recordar a los participantes que probablemente todos se sientan incómodos y tengan cierto nivel de vergüenza. Sin embargo, anímelos a que se escuchen con empatía. Este nivel de intercambio debería ser de bajo riesgo, pero les dará la oportunidad de practicar cómo dar y recibir empatía, generando así confianza.

### Descripción:

- I. Dé instrucciones para las mesas de discusión.
- II. Los grupos de las mesas comparten ideas y reacciones sobre las “asignaciones de tareas”.
- III. Termine con una oración.

## Fundamentos financieros: Mensaje devocional “Fundamentos para la mayordomía bíblica”

### Conceptos clave:

1. La fidelidad con nuestras finanzas es la base de la mayordomía.
2. La generosidad es una característica de Dios y de Su Iglesia.
3. El sacrificio es una actitud espiritual y una disciplina hacia la que Dios a menudo nos llama.

Esta sesión es una teología de la mayordomía. Es un mensaje devocional o sermón sobre el fundamento bíblico de la mayordomía. Un triángulo o pirámide es el tema visual que muestra tres niveles de mayordomía.

El primer nivel y el fundamental es “Fidelidad”. Basada en Lucas 12:48, la fidelidad es una acción basada en la comprensión de que lo que tenemos (dinero, tiempo, talento, recursos) proviene del Señor. Se espera que seamos mayordomos de lo que Dios nos ha dado en formas que representen Su reino. Esto ciertamente implica diezmar, pero es mucho más que diezmar.

El segundo nivel es “Generosidad”. Los capítulos de 2 Corintios 8 y 9 contienen mucho sobre la idea de generosidad y enseñan que la generosidad es posible incluso en medio de la pobreza. Estos capítulos contienen un ejemplo de generosidad, una exhortación a la generosidad y un estímulo para la generosidad. También hay seis principios de generosidad bíblica en el capítulo 9.

1. “Segamos lo que sembramos”. v. 6
2. “Dios ama al dador alegre”. v. 7
3. “La gracia de Dios es abundante”. v. 8
4. “La generosidad multiplica la cosecha”. v. 10-11
5. “La generosidad anima a los demás”. v. 13
6. “La generosidad produce oración, poder y alabanza”. v. 14

El tercer nivel, el nivel más alto, es “Sacrificio”. El fundamento de la fidelidad sustenta la práctica de la generosidad, y sólo después de que la fidelidad y la generosidad se hayan establecido firmemente, la práctica del sacrificio puede realizarse verdaderamente. Usando las palabras del rey David de 2 Samuel 24:24, lo que ofrecemos a Dios debe tener un costo personal. Esta es la sección más pequeña del triángulo o pirámide. Ocurre con menos frecuencia. Sin embargo, hay ocasiones en las que la mayordomía de los recursos de Dios requiere un sacrificio personal.

El siguiente es el esquema del devocional de los Retiros originales COMPASS True North. Un manuscrito completo está disponible en el [anexo J](#).

# Fundamentos financieros: Mensaje devocional

## “Fundamentos para la mayordomía bíblica”

### Descripción:

#### I. Pirámide de mayordomía bíblica

- A. Fidelidad en la parte inferior
- B. La generosidad es el siguiente nivel
- C. Sacrificio en la cima

#### II. Fidelidad

- A. En Lucas 12:48, Jesús dijo: “A todo el que se le ha dado mucho, se le exigirá mucho...”
- B. La fidelidad no tiene que ver solamente con el **ser**, sino sobre todo con el **hacer**.
- C. La mayordomía financiera **comienza** con el diezmo, pero no es **solamente** diezmar.

#### III. Generosidad

- A. 2 Corintios 8:2 dice, “En medio de las pruebas más difíciles, su desbordante alegría y su extrema pobreza abundaron en rica generosidad”. (NVI)
- B. Tres temas de generosidad en 2 Corintios 8 y 9
  - 1. Un ejemplo de generosidad
  - 2. Una exhortación a la generosidad
  - 3. Un estímulo para la generosidad
- C. Seis principios bíblicos en 2 Corintios 9
  - 1. “Segamos lo que sembramos”. v. 6
  - 2. “Dios ama al dador alegre”. v. 7
  - 3. “La gracia de Dios es abundante”. v. 8
  - 4. “La generosidad multiplica la cosecha”. v. 10-11
  - 5. “La generosidad anima a los demás”. v. 13
  - 6. “La generosidad produce oración, poder y alabanza”. v. 14

#### IV. Sacrificio

- A. 2 Samuel 24:24, “no ofreceré a Jehová mi Dios holocaustos que no me cuesten nada”. (RVR60)
- B. El verdadero sacrificio es raro.
- C. A veces, la alabanza exige un sacrificio.

## Fundamentos financieros: Las mejores preguntas financieras

### Conceptos clave:

1. Administre y proteja sus finanzas de manera proactiva.
2. Sus hábitos financieros marcan la diferencia.
3. Probablemente no necesite tanto como cree.
4. Utilice las fortalezas de su cónyuge y las suyas para trabajar juntos hacia el logro de sus metas financieras.

De alguna manera, esta sesión trata sobre las mejores prácticas financieras, pero la mejor práctica es hacerse las preguntas correctas con respecto a sus finanzas. La presentación se basa en tres preguntas clave que deben hacerse.

La primera pregunta es: “¿Está mi vida financiera organizada y protegida?” Discuta temas tales como recursos presupuestarios, fraude y robo de identidad, informes crediticios gratuitos y establecimiento de un fondo de emergencia.

La segunda pregunta es: “¿Cuáles son los costos a largo plazo para mis hábitos financieros?” Discuta temas tales como puntajes crediticios, el uso adecuado de las tarjetas de crédito, el mantenimiento regular de automóviles y hogares y el gasto excesivo.

La tercera pregunta es: “¿Cuánto es suficiente?” Esta puede ser la pregunta más difícil y la más cargada de emociones, pero es una pregunta esencial que cada discípulo de Jesús debe hacerse. Discuta temas como la necesidad de los dispositivos más recientes, la compra de artículos en descuento y una vida más sencilla.

Concluya con una breve descripción general del inventario de personalidad de DiSC®. La mayoría de las personas puede identificarse en uno de los cuadrantes. Comparta cómo aborda el dinero cada tipo de personalidad. Ayude a los participantes a comprender su propio enfoque y al mismo tiempo valore el enfoque de sus respectivos cónyuges. Dirija a los participantes a las páginas de perfil de DiSC® en sus cuadernos de participante.

El siguiente es un resumen de esta sesión de los retiros originales COMPASS True North. En el [anexo I](#) y el [anexo J](#) hay una presentación de PowerPoint y un manuscrito y están disponibles para su descarga individual en [compassinitiative.org](http://compassinitiative.org).

## Fundamentos financieros: Las mejores preguntas financieras

### Descripción:

#### I. La mejor práctica es hacer las preguntas correctas.

#### II. Tres preguntas que hay que hacerse

- A. ¿Está mi vida financiera organizada y protegida?
  - 1. ¿Hago un presupuesto mensual y lo sigo?
    - a. Mint.com
    - b. Everydollar.com
    - c. YNAB.com
  - 2. ¿Estoy vigilando mis cuentas en busca de algún fraude o robo de identidad?
  - 3. ¿He estado accediendo a mis informes de crédito gratuitos?
    - a. AnnualCreditReport.com
    - b. Un informe anual de cada una de las tres agencias
  - 4. ¿Tengo un fondo de emergencia?
    - a. ¿Cuánto se necesita?
    - b. ¿Cómo me protegerá esto de futuras deudas?
- B. ¿Cuáles son los costos a largo plazo de mis hábitos financieros?
  - 1. ¿Conozco mi puntaje de crédito?
  - 2. ¿Utilizo tarjetas de crédito para obtener recompensas?
  - 3. ¿Estoy descuidando el mantenimiento?
  - 4. ¿La deuda de mi tarjeta de crédito se transfiere de un mes a otro?
  - 5. ¿Estoy gastando de más en artículos de lujo?
- C. ¿Qué tanto es suficiente?
  - 1. ¿Necesito el dispositivo más reciente?
  - 2. ¿Puedo encontrar ropa de marca en tiendas de segunda mano?
  - 3. ¿Es posible simplificar mi vida?

#### III. Comprender lo que nos motiva a mí y a mi cónyuge a alcanzar nuestras metas.

- A. Explicación del inventario de personalidad de DiSC®
- B. ¿Dónde encajo en el DiSC®?
- C. ¿Dónde está mi cónyuge en el DiSC®?
- D. ¿Podemos trabajar juntos para alcanzar nuestras metas?

## Fundamentos financieros: Elaboración de un plan de libertad financiera

### Conceptos clave:

1. Comprender una declaración de visión.
2. Comprender los objetivos “SMART” para lograr la declaración de visión.
3. Comprender el concepto de elaboración de un presupuesto.

Indique a los participantes que accedan a la página del Plan de libertad financiera de sus cuadernos. Se les dará tiempo más tarde para completar esta página. Por ahora, simplemente les está presentando las ideas que se incluyen aquí.

La primera idea es la declaración de la visión. ¿Qué quieren lograr ellos, como participantes, como resultado de este evento? ¿Quieren salir de sus deudas? ¿Quieren estar preparados para la jubilación? ¿Quieren comunicarse mejor sobre las finanzas? Ayúdelos a pensar y soñar sobre cómo podría ser su futuro financiero.

El siguiente paso, después de crear una declaración de visión, es establecer metas para lograr esa visión. Muchos estarán familiarizados con los objetivos SMART, pero tómese el tiempo de revisar la idea. Dé ejemplos específicos para lograr una visión financiera.

En tercer lugar, tómese un tiempo para explicar cómo funciona un presupuesto. Mucha gente no sabe cómo hacer un presupuesto. No dé por hecho que todos los presentes comprenden el concepto. La página del Plan de libertad financiera en el cuaderno del participante tiene una sección titulada “Pasos hacia la libertad financiera” que puede ser una referencia y un recordatorio para los participantes cuando empiecen su presupuesto más tarde.

El siguiente es el esquema del devocional de los retiros originales COMPASS True North.

## Fundamentos financieros: Elaboración de un plan de libertad financiera

### Descripción:

- I. Abra los cuadernos de los participantes en la página del Plan de libertad financiera.
- II. Presente la idea de una declaración de visión financiera.
- III. Presente la idea de metas SMART.
  - A. *Specific* (Específico)
  - B. *Measurable* (Medible)
  - C. *Action-oriented* (Orientado a la acción)
  - D. *Realistic* (Realista)
  - E. *Timely* (Oportuno)
- IV. Revise cómo funciona un presupuesto.
  - A. Más ingresos que egresos
  - B. El diezmo primero
  - C. Ahorre 3%
  - D. Comenzar con pagos mínimos de deudas

## Práctica de planificación: Ejercicio de elaboración de un presupuesto

### Conceptos clave:

1. Desarrolle una declaración de visión financiera como pareja.
2. Establezcan juntos metas SMART.
3. Cree un presupuesto equilibrado.

Este es el primer bloque de tiempo para que las parejas comiencen a trabajar en sus propias finanzas. Querrá asegurarse de que haya suficiente espacio físico en su lugar de reunión para que las parejas tengan algo de privacidad en sus conversaciones y espacio para trabajar juntas. También se recomienda una buena señal de wifi; ya que muchos participantes querrán acceder a su información bancaria/de préstamos en línea. Anime a los participantes a que se dispersen y utilicen los espacios disponibles. Diríjalos a la página del Plan de libertad financiera en el cuaderno y a la hoja de trabajo del presupuesto mensual en la página siguiente.

Cada pareja tendrá dos cuadernos, por lo que pueden usar uno de los cuadernos como borrador o copia de trabajo y usar el otro cuaderno para su plan final. También es una buena idea tener disponibles algunas copias adicionales de la hoja de trabajo del presupuesto mensual. ¡Pueden necesitarlas! Los enlaces a diferentes hojas de trabajo presupuestarias de organizaciones como *Crown Financial* y la *Financial Peace University* de Dave Ramsey están disponibles en el **anexo K**. La hoja de trabajo de planificación de ingresos irregulares de Ramsey es útil para los pastores y sus cónyuges que tienen ingresos esporádicos o irregulares. Es posible que desee tener algunas copias de eso también.

Antes de dejar que las parejas hagan su trabajo, explíqueles que usted y el resto del personal del retiro están disponibles para asesorarles. Elaborar un presupuesto es trabajo de ellos, pero usted está allí para ayudarlos cuando lo necesiten. El personal deberá estar abierto y disponible para responder preguntas, ver presupuestos y hacer sugerencias, y compartir sus propias experiencias. Recuerde a los participantes que usted y su equipo no son planificadores financieros ni abogados fiscales (a menos que uno de ustedes lo sea); por lo tanto, su papel es el de coach y compañero de viaje.

Si tiene algún psicólogo o consejero profesional disponible en el retiro, informe a los participantes cómo y dónde acceder a ellos. Este tipo de conversaciones financieras pueden ser acaloradas o pueden sacar a relucir viejas heridas. A veces, las parejas necesitarán un poco de ayuda para trabajar en su comunicación.

## Práctica de planificación: Ejercicio de elaboración de un presupuesto

Como coach, usted no es un experto en finanzas, pero tiene una nueva perspectiva cuando mira un presupuesto por primera vez. Evite decirles a los participantes qué deben hacer con su dinero; en lugar de eso, hágales preguntas que les ayuden a tomar sus propias decisiones. Por ejemplo, digamos que una pareja tiene dificultades para equilibrar su presupuesto y le pide a usted que lo revise. Usted observa que han presupuestado \$300 dólares al mes para la compra de alimentos y \$800 dólares al mes para salir a comer. Pregúnteles si han considerado la posibilidad de cocinar en casa con más frecuencia. Es posible que tenga que preguntarles: “¿Realmente necesitan...?” “¿Pueden permitirse NO tener seguro?” “¿Han buscado mejores planes de teléfono?”

Manténgase disponible sin agobiar. Ofrezca ayuda sin ofender. Escuche con empatía. Desafíe con amor.

### Descripción:

- I. Dirija a los participantes a las páginas correctas de sus cuadernos.
- II. Revise las instrucciones.
- III. Dé tiempo a los participantes para hacer los ejercicios (1-2 horas).
- IV. El personal debe moverse por el lugar para estar disponible para asesorar y revisar el trabajo de los participantes. Ofrezca sugerencias o preguntas para que las consideren.
- V. Modele empatía y un amor incondicional.

## Práctica de planificación: Mesa de discusión

### Conceptos clave:

1. Profundización de la confianza entre los participantes
2. Mayor intercambio de dificultades o detalles financieros
3. Aliento mutuo

Si el tiempo lo permite, lleve a los participantes de vuelta a sus mesas y anímelos a hablar sobre su experiencia en la creación de una declaración de visión, el establecimiento de metas y la creación de un presupuesto. Recuérdeles que son libres de compartir hasta donde se sientan cómodos. Reitere que todos están juntos en esto y que pueden apoyarse y animarse mutuamente. El objetivo de este ejercicio es continuar profundizando las relaciones y fomentar una mayor vulnerabilidad y empatía.

### Descripción:

- I. **Recuérdeles que compartan sólo aquello con lo que se sientan cómodos.**
- II. **Recuérdeles recibir al otro con empatía.**
- III. **Haga que la gente comparta alrededor de sus mesas.**
  - A. ¿Qué están aprendiendo?
  - B. ¿Qué es un desafío?
  - C. ¿Qué es alentador?

## Práctica de planificación: Ejercicio de elaboración de un presupuesto

### Conceptos clave:

1. Complete el Plan de libertad financiera
2. Equilibrar su presupuesto mensual
3. Colaboración y comunicación continuas entre cónyuges

Este es el segundo gran bloque de tiempo para que las parejas continúen editando y finalizando sus presupuestos. Recuerde a los participantes que está allí para revisar lo que han hecho y ofrecer toda la ayuda que pueda, y recuérdelos cómo pueden acceder al consejero profesional si desean aprovechar ese servicio.

Esté disponible para las parejas y asegúrese de modelar empatía y un amor incondicional.

### Descripción:

- I. Dirija a los participantes a las páginas correctas de sus cuadernos.
- II. Revise las instrucciones.
- III. Dé tiempo a los participantes para hacer los ejercicios (1-2 horas).
- IV. El personal debe moverse por el lugar para estar disponible para asesorar y revisar el trabajo de los participantes. Ofrezca sugerencias o preguntas para que las consideren.
- V. Modele empatía y un amor incondicional.

## Práctica de planificación: Creación de un plan de deuda y más

### Conceptos clave:

1. Gestionar bien la deuda puede ahorrarle dinero a largo plazo.
2. Se pueden negociar las tasas de interés y los montos de liquidación.
3. NO necesita pagarle a nadie para hacer esto. Puede negociar usted mismo.

Ahora que los participantes han completado sus presupuestos anuales o mensuales, están listos para analizar cómo administrar bien su deuda. El primer paso es comprender la importancia de pagar más que el pago mínimo. Muéstreles cómo usar la hoja de trabajo de reducción de la deuda y cómo aplicar el método de la bola de nieve de la deuda, comenzando con el total de la deuda más pequeño o la tasa de interés más alta. Tendrán oportunidad de completar esta hoja de trabajo después de esta sesión.

Las siguientes secciones del cuaderno del participante contienen sugerencias y pautas para trabajar con los acreedores para negociar tasas de interés más bajas y montos de liquidación. Repase estos documentos, destacando la importancia de ser cortés y tomar buenas notas sobre las conversaciones. Adviértales sobre los peligros de utilizar empresas de consolidación de deudas o contratar negociadores de deudas. La mayoría de las personas deberían poder negociar sus propias deudas y tasas de interés cuando saben qué hacer y qué decir.

Debido a que los participantes ya han pasado por el proceso de creación de un presupuesto, ahora saben lo que pueden y no pueden pagar por sus deudas. Esto es muy importante cuando se trabaja con acreedores.

El siguiente es el esquema del devocional de los retiros originales COMPASS True North.

## Práctica de planificación: Creación de un plan de deuda y más

### Descripción:

**I. Dirija a los participantes a las páginas correctas de sus cuadernos.**

**II. Cómo usar la hoja de trabajo de reducción de la deuda**

- A. Añada a los pagos mínimos.
- B. Utilice el método de la bola de nieve de la deuda.

**III. Trabaje con los acreedores**

- A. Negociar pagos y tasas de interés más bajas es una forma de reducir su deuda.
- B. Escuche bien.
- C. Sea educado, pero firme.
- D. Solicite todo por escrito.
- E. Tome notas precisas.
- F. Haga un seguimiento con cartas.

**IV. Cómo reducir las tasas de interés de su tarjeta de crédito**

- A. Las compañías de tarjetas de crédito quieren su negocio.
- B. La persistencia cortés vale la pena.
- C. Tome notas precisas.

**V. Estrategias para negociar su deuda**

- A. Advertencia sobre consolidadores de deuda/negociadores de deuda.
- B. Organícese.
- C. Sepa cuánto puede y cuánto no puede pagar.
- D. Tome notas precisas.
- E. Mantenga una actitud positiva.



## Enfrentarse al futuro: Los programas de la iniciativa COMPASS

### Conceptos clave:

1. Comprensión de los otros programas COMPASS (Journey y Quest)
2. Cómo elaborar un plan de viaje (Journey)
3. Exposición de los recursos de la Academia COMPASS

El propósito de esta sesión es educar a los participantes sobre los otros programas y recursos de la Iniciativa COMPASS que están disponibles para ellos. El Retiro True North es sólo uno de los programas, y se debe alentar a todos a inscribirse en uno o ambos de los otros dos programas.

COMPASS Quest es un curso de video en línea de seis sesiones sobre finanzas personales para el clero, diseñado como un curso de seis meses. El pastor y su cónyuge completan un video y las asignaciones correspondientes cada mes de acuerdo con sus propios horarios, y al completar la misión COMPASS, son elegibles para recibir una subvención de contrapartida de \$1,000 dólares. Esta subvención debe utilizarse para la reducción de deudas personales o para ahorros para la jubilación.

COMPASS Journey (Viaje COMPASS) es un proceso de un año de educación, capacitación y responsabilidad en el área de las finanzas personales. Los pastores calificados crean un plan autodirigido para lograr 40 horas de capacitación que aborda sus preocupaciones financieras personales, así como la mayordomía financiera dentro de la iglesia. El pastor también elige a dos líderes laicos para que sirvan como socios de rendición de cuentas, y se reúnen regularmente durante todo el año para animar, rendir cuentas y orar. Al completar el COMPASS Journey (Viaje COMPASS), el pastor es elegible para recibir una subvención de contrapartida de \$5,000 dólares que deben usarse para la reducción de deudas personales o ahorros para la jubilación.

Comunique claramente el hecho de que la iglesia local recauda esta subvención o la presupuesta. La Iniciativa COMPASS luego iguala lo que sea la subvención de la iglesia, dólar por dólar, hasta \$1,000 o \$ 5,000 dólares para Quest y Journey respectivamente. Los pastores a menudo están preocupados por la capacidad de su iglesia para recaudar esos fondos o no están seguros de cómo acercarse al liderazgo de su iglesia sobre esta oportunidad. La iniciativa COMPASS ha preparado un kit de ofrenda de amor de agradecimiento al pastor que se puede enviar a un líder de la iglesia para ayudarlos. Algunos distritos están ayudando a las iglesias con la subvención. Algunos superintendentes de distrito están dispuestos a hablar con la junta de la iglesia en nombre del pastor. Determine lo que su distrito puede hacer para ayudar a los pastores y sus iglesias, y comuníquese a los participantes.

## Enfrentarse al futuro: Los programas de la iniciativa COMPASS

Otro punto importante a destacar es que el dinero de las subvenciones se considera un ingreso para el pastor. Si la subvención se aporta a su cuenta de jubilación *Fidelity 403 (b)*, no está sujeta a impuestos en este momento. Si la subvención se utiliza para la reducción de la deuda, se considerará un ingreso gravable y el pastor debe planificar en consecuencia. Los pastores pueden solicitar estos programas en línea en [compassinitiative.org](http://compassinitiative.org). Pueden inscribirse en ambos programas o sólo en uno. Cualquier ministro y cónyuge pueden participar en el curso de finanzas personales de COMPASS Quest; sin embargo, sólo aquellos ministros que cumplen con ciertos requisitos son elegibles para la subvención.

La Academia COMPASS es otro recurso que está disponible para todos. Es una colección en línea de recursos sobre educación financiera y mayordomía bíblica. Contiene enlaces a algunos de los mejores materiales que hemos encontrado. Ubicado en el sitio web de COMPASS, estos materiales están disponibles públicamente para todos los pastores y líderes laicos. Los temas incluyen presupuestos personales, manejo de deudas, predicación sobre mayordomía, preparación para la jubilación, estudios financieros en grupos pequeños y más.

### Descripción:

#### I. Mencione y felicite a los participantes que ya se han inscrito en el Journey o Quest.

#### II. Presente Quest

- A. Seis sesiones mensuales en línea
  - 1. Vea el video en cualquier momento.
  - 2. Haga las asignaciones con su cónyuge cuando mejor le parezca.
  - 3. Implemente el aprendizaje.
- B. Disponible para cualquier pastor o pastor asociado
  - 1. Diseñado específicamente para las finanzas personales de los ministros
  - 2. En asociación con la Asociación Nacional de Evangélicos (*National Association of Evangelicals*)
- C. Hay una subvención de contrapartida de \$1,000 dólares disponible para pastores líderes y asociados de tiempo completo
  - 1. La iglesia local recauda/asigna la subvención base.
  - 2. COMPASS iguala la subvención de la iglesia hasta \$1,000 dólares.
  - 3. Esta subvención debe utilizarse para la reducción de deudas personales o para ahorros para la jubilación.
  - 4. La subvención debe declararse como ingreso para efectos fiscales.
  - 5. El monto utilizado para la reducción de la deuda ES INGRESO GRAVABLE.

## Enfrentarse al futuro: Los programas de la iniciativa COMPASS

### III. Presente el Journey

- A. Para pastores principales y asociados de tiempo completo que cumplan con los requisitos (al menos 4 de los siguientes)
  - 1. Tiene un “índice de endeudamiento” del 20% o más (índice de endeudamiento = pagos mensuales totales de la deuda, dividido por el ingreso familiar mensual bruto, multiplicado por 100).
  - 2. Tiene más de \$5,000 dólares estadounidenses restantes en deuda estudiantil ministerial.
  - 3. Tiene más de \$10,000 dólares estadounidenses restantes en deuda estudiantil combinada con su cónyuge.
  - 4. No se ha registrado para obtener una cuenta *US Nazarene Fidelity* 403 (b) o un plan de ahorro para la jubilación registrado en Canadá.
  - 5. No ha contribuido a una cuenta *US Nazarene Fidelity* 403 (b), ni a un plan de ahorro para la jubilación registrado en Canadá durante los últimos tres años o más.
  - 6. Vive en una casa pastoral o alquilada y no tiene otras inversiones en vivienda.
  - 7. Tiene menos del 3% de los ingresos familiares anuales en ahorros que no son para la jubilación.
  - 8. Ha retrasado el tratamiento médico para usted, su cónyuge o su hijo debido a problemas económicos.
  - 9. No tiene cobertura de seguro médico.
  - 10. Debe más de \$10,000 dólares estadounidenses en préstamos estudiantiles de “participación familiar” para un hijo o hijos.
- B. El Plan de Journey es un proceso de un año de educación, capacitación y responsabilidad.
  - 1. Se requiere 40 horas en el transcurso de un año.
  - 2. Las 40 horas se pueden usar para créditos de aprendizaje a lo largo de la vida.
  - 3. Establezca metas de capacitación para usted y su iglesia.
    - a. Muestre ejemplos
    - b. Ideas disponibles en la Academia COMPASS
    - c. Adapte a sus necesidades personales y a las necesidades de su iglesia.
  - 4. Elija a dos líderes laicos para rendir cuentas y animarlo.

## Enfrentarse al futuro: Los programas de la iniciativa COMPASS

- C. Una subvención de igualación de \$5,000 dólares está disponible al finalizar
  - 1. La iglesia local recauda/asigna la subvención base.
  - 2. COMPASS iguala la subvención de la iglesia hasta \$5,000 dólares.
  - 3. Esta subvención debe utilizarse para la reducción de deudas personales o para ahorros para la jubilación.
  - 4. La subvención debe declararse como ingreso para efectos fiscales.
  - 5. El monto utilizado para la reducción de la deuda ES INGRESO GRAVABLE.

### IV. Explique el proceso de subvención

- A. La iglesia local recauda/asigna la subvención base.
- B. COMPASS envía la igualación a la iglesia local al final del Journey o Quest.
- C. La iglesia local desembolsa todo el dinero otorgado al pastor.
- D. La iglesia local puede desembolsar su porción de la subvención antes, si lo desea.

### V. Invite a todos a inscribirse



## Enfrentarse al futuro: Completar el ejercicio del plan de liberación de deudas

### Conceptos clave:

1. Completar sus presupuestos y planes de reducción de deudas
2. Colaboración y comunicación continuas entre el ministro y su cónyuge

En este punto del retiro, la mayoría de las personas ha terminado con sus presupuestos y planes de reducción de deuda, aunque puede haber algunos que necesiten algo de tiempo adicional. Es probable que los participantes estén emocionalmente agotados por el arduo trabajo que han realizado y es posible que necesiten un poco de aliento para perseverar.

Basándonos en los comentarios de los asistentes a retiros anteriores, ofrecemos una opción alternativa para esta sesión en la que los participantes tienen tiempo para descansar y relajarse. Véase más abajo.

### Descripción:

- I. Revise las instrucciones.
- II. Dé tiempo a los participantes para que hagan el ejercicio.
- III. El personal debe moverse por el lugar para estar disponible para asesorar y revisar el trabajo de los participantes. Ofrezca sugerencias o preguntas para que las consideren.
- IV. Modele empatía y un amor incondicional.

## Enfrentarse al futuro: Construir relaciones — opción alternativa —

### Conceptos clave:

1. Construir relaciones de confianza entre todas las parejas
2. Después de un día de arduo trabajo, “jugar” puede ser terapéutico

Los participantes en retiros COMPASS True North anteriores han sugerido agregar una actividad divertida al final de un día desafiante. Después de sentarse todo el día y participar en conversaciones financieras difíciles y emocionales, las personas necesitan una relajación física. Se puede ofrecer una o varias opciones. Vea el esquema para algunas sugerencias.

Este tiempo de “juego” puede ser regenerador física y mentalmente para algunos, y también tiene el potencial de profundizar las amistades y generar confianza entre los participantes. Este tiempo puede serle útil cuando empiece a pensar en asignar participantes a sus cohortes de todo el año. Puede usar esto como una oportunidad para observar a las personas y tomar nota de las conexiones naturales que comienzan a formarse.

### Descripción:

- I. **Si todas las parejas participantes han completado sus presupuestos y planes de reducción de deuda, este tiempo podría usarse para recreación y alivio del estrés.**
- II. **Dependiendo de su entorno, temporada y recursos financieros, podría ofrecer opciones de recreación para que todos participen.**
  - A. Juegos de mesa
  - B. Un juego de softbol
  - C. Visitas turísticas
  - D. Juego de láser (*Laser tag*)
  - E. Ir de excursión
  - F. Natación
  - G. Concurso de arte feo, show de talentos, etc.

## Enfrentarse al futuro: Asignaciones de cohortes

### Conceptos clave:

1. Ponga a las parejas en grupos para hacer un seguimiento de la rendición de cuentas
2. Acepte el convenio de cohorte TNR
3. Comparta información de contacto
4. Establezca fecha/hora para la primera reunión de cohorte

La cohorte de todo el año es un aspecto crítico del Retiro True North. Las investigaciones muestran que hacer cambios duraderos en los comportamientos lleva tiempo. Cuando se trata de finanzas personales, los viejos patrones y hábitos son difíciles de romper. Se necesitará ánimo, responsabilidad y tiempo para establecer nuevos hábitos y nuevos patrones.

En este punto del retiro, habrá observado la dinámica del grupo y habrá visto qué parejas parecen conectarse y/o cuáles podrían ayudarse entre sí. Asigne de 3 a 4 parejas y un líder(es) de retiro a cada grupo de cohorte. Instruya a cada grupo a sentarse juntos durante esta sesión. (Consulte el [anexo M](#) para obtener la descripción de trabajo del líder de la cohorte).

Explique brevemente que cada grupo de cohorte se comprometerá a reunirse una hora por mes durante los próximos 12 meses. El propósito de esta reunión de una hora es hablar sobre cómo va su presupuesto y reducción de la deuda, animarse mutuamente celebrando los éxitos y apoyarse mutuamente mediante la oración. Las reuniones de cohorte mensuales se pueden llevar a cabo en línea a través de un servicio como Zoom o GoToMeeting; sin embargo, creemos que sería un beneficio adicional reunirse presencialmente, lo que puede ser posible a nivel de distrito. Incluso puede asignar grupos en función de la proximidad geográfica y alentarlos a compartir una comida cuando se reúnan. Hemos descubierto que aquellos que son fieles a las cohortes crean amistades auténticas y duraderas, y vuelven a la normalidad rápidamente cuando surgen desafíos financieros.

Dé tiempo a los participantes para compartir con los demás en su grupo de cohorte. Pueden compartir sus planes financieros en el futuro, lo que han aprendido sobre sí mismos durante este retiro o algo clave del evento.

Luego, pídeles que miren el Pacto de cohorte al final de sus cuadernos de participantes. Lea el pacto en voz alta y pida a cada grupo que lo analice. Indíqueles que determinen cómo harán esto dentro de su cohorte. Deben asegurarse de establecer la fecha, la hora y el lugar de su primera reunión, además de intercambiar números de teléfono y correos electrónicos. Después de firmar los pactos de los demás, animelos a orar juntos.

A continuación se muestra un esquema de un ejemplo para esta sesión basado en los retiros originales COMPASS True North.

## Enfrentarse al futuro: Asignaciones de cohortes

### Descripción:

#### I. Asignar parejas en grupos de cohortes.

- A. Los grupos de cohortes deben ser de 3 a 4 parejas.
- B. Puede agruparlos según su afinidad. Es posible que ya hayan estado sentados con otras parejas con las que establecen una conexión.
- C. Puede agruparlos según la edad, los años en el ministerio, los puestos ministeriales...
- D. Haga las asignaciones de tal manera que proporcionen la mejor responsabilidad y apoyo a largo plazo para las parejas.

#### II. Haga que los participantes compartan sus planes.

- A. Comparta sus reflexiones sobre lo que han aprendido, experimentado o sentido durante el retiro.
- B. Comparta una de sus “conclusiones” del retiro.
- C. Comparta lo que planean hacer como resultado del retiro.

#### III. Dirija a los participantes al Pacto de cohorte en sus cuadernos.

- A. Lea el pacto en voz alta para todo el grupo.
- B. Haga que cada cohorte discuta cómo será esto para las personas de la cohorte.
- C. Firme los convenios de los demás, incluida la mejor información de contacto.

#### IV. Establezca una fecha y hora para su primera reunión de cohorte.

- A. Las reuniones de cohorte pueden ser en persona o en línea.
- B. Busque un día y una hora que funcione para todos en la cohorte (incluidos los cónyuges).

## Enfrentarse al futuro: Preguntas y respuestas con el personal de retiro

### Conceptos clave:

1. Responda cualquier pregunta que haya surgido de los ejercicios del retiro.
2. Anime a todos a comprometerse con su cohorte.
3. Anime a todos a inscribirse en Journey y en Quest.
4. Recopile las autoevaluaciones posteriores al retiro.

Esta sesión puede ser tan larga o corta como usted lo requiera. Algunos grupos pueden tener muchas preguntas, mientras que otros pueden no tener ninguna. Como mínimo, tómese unos minutos para celebrar a los participantes por el arduo trabajo que han realizado durante el retiro. Una vez más, anímelos a cumplir con sus presupuestos y planes de reducción de deuda, a comprometerse a reunirse con sus cohortes durante el próximo año y a inscribirse en uno o ambos de los otros programas COMPASS: Journey y Quest.

Este también sería un buen momento para dirigir a los participantes a la autoevaluación posterior al retiro y los formularios de evaluación del retiro que se encuentran al final de sus cuadernos de participantes. Deles unos minutos para completar esas evaluaciones y recolecte los formularios cuando terminen. Recuérdeles que incluyan el número de su cuaderno en su autoevaluación. Este es el mismo número que usaron en su autoevaluación previa al retiro.

Si está organizando este retiro en un hotel o centro de conferencias, este sería un buen momento para repasar los procedimientos de pago y otros anuncios de limpieza.

### Descripción:

- I. **Tenga a todo el personal del retiro disponible para responder preguntas.**
- II. **Anime a los participantes a que se tomen en serio el compromiso de su cohorte y conviértalo en una prioridad para el próximo año.**
- III. **Anime a todos a inscribirse en COMPASS Journey y / o COMPASS Quest, y responda cualquier pregunta pendiente sobre esos programas.**
- IV. **Dirija a los participantes a la autoevaluación posterior al retiro en sus cuadernos.**
  - A. Complete la autoevaluación posterior al retiro.
  - B. Incluya su número único de participante.
  - C. Recopile las evaluaciones completadas.

## Enfrentarse al futuro: Servicio de adoración y pacto

### Conceptos clave:

1. La gracia de Dios nos lleva a la realidad.
2. La gracia de Dios nos encuentra en nuestra realidad.
3. El abrazo de la gracia extravagante de Dios es suficiente para hoy.

Esta sesión de clausura es un servicio de adoración edificante y empoderador para comisionar a los participantes en sus nuevas vidas financieras. Incluya canciones, lecturas y oraciones que reflejen el amor y la gracia de Dios y la esperanza que tenemos en Su fortaleza. Luego cierre el servicio compartiendo todos la santa cena.

El siguiente es un bosquejo del sermón que se predicó en los retiros originales COMPASS True North. Un bosquejo ampliado del sermón está disponible en el [anexo J](#).

### Descripción:

#### Una gracia extravagante Hechos 26:9-22

##### I. Una perturbación divina

- A. En su forma de relacionarse con nosotros, llena de gracia, Dios insiste en lidiar con la realidad.
- B. El primer movimiento de la gracia es llevarnos a la realidad.
- C. Debemos enfrentar nuestra realidad.

##### II. El abrazo divino

- A. El siguiente movimiento de la gracia es salir a nuestro encuentro en nuestra realidad.
- B. Su gracia nos lleva al abrazo divino.
- C. Cuando nos apropiamos de lo que debemos poseer, la gracia de Dios se mueve de nuestra cabeza a nuestro corazón... y comenzamos a vivir la vida desde su abrazo.

##### III. La invitación divina

- A. Tiene una invitación al “ahora” de la gracia de Dios.
- B. Desde el abrazo de tu gracia, yo dejo ir el pasado.
- C. Desde el abrazo de tu gracia, yo te confío el futuro.
- D. “Tengo la ayuda de Dios en este día; y elijo estar aquí... en el ahora de su gracia”.

##### IV. Cerrar con la santa cena

## Entrevistas de cierre y salida

### Conceptos clave:

1. Dé las instrucciones finales.
2. Capture la emoción de la experiencia Retiro True North.

Se pueden dar instrucciones finales con respecto a las reuniones de cohorte y las instrucciones de limpieza. Anime a los participantes a inscribirse en COMPASS Journey y COMPASS Quest. También puede invitar a los participantes a ser entrevistados sobre su experiencia, para publicidad futura o para comentarios sobre el valor del retiro. Si está grabando la entrevista, recuerde obtener el permiso por escrito del participante para grabar y utilizar su entrevista en publicaciones. En el **anexo N** se incluye un formulario de autorización para su uso en los medios de comunicación como ejemplo.

### Descripción:

#### I. Instrucciones finales

- A. Instrucciones finales para la cohorte
- B. Inscripción en las instrucciones de Journey/Quest
- C. Instrucciones de limpieza

#### II. Invite a las parejas a salir de las entrevistas

- A. Busque un lugar tranquilo y cercano para las entrevistas.
- B. Grabe la entrevista en un teléfono si los participantes están de acuerdo.
  1. Pídales permiso para grabar.
  2. Pídales que firmen un formulario de autorización para su uso en los medios de comunicación.
- C. Posibles preguntas
  1. ¿Cómo se sintió al llegar a este retiro?
  2. ¿Cómo se siente ahora al irse del retiro?
  3. ¿Qué le diría a un pastor que no está seguro de asistir a un Retiro True North?
  4. ¿Cuál es una de sus “conclusiones” del retiro?
  5. ¿Cómo le benefició este retiro?

# Anexos

Anexo A: Ejemplo de invitación a un retiro.....	38
Anexo B: Pacto del participante de TNR.....	39
Anexo C: Formulario de registro de participantes.....	40
Anexo D: Carta de instrucciones previas al retiro.....	43
Anexo E: Asignaciones previas al retiro.....	44
Anexo F: Horarios del retiro.....	45
Anexo G: Análisis de costos estimados.....	49
Anexo H: Enlaces de video.....	51
Anexo I: Presentaciones de PowerPoint.....	52
■ Abordar la vergüenza.....	52
■ Poner en orden nuestras finanzas personales.....	55
■ Fundamentos para la mayordomía bíblica.....	59
■ Las mejores preguntas financieras.....	63
■ Una gracia extravagante.....	67
Anexo J: Manuscritos de las sesiones.....	71
■ Abordar la vergüenza.....	72
■ Fundamentos para la mayordomía bíblica.....	77
■ Las mejores preguntas financieras.....	86
■ Una gracia extravagante.....	98
Anexo K: Materiales presupuestarios adicionales.....	103
Anexo L: Pacto de cohorte TNR.....	104
Anexo M: Descripción del puesto de líder(es) de cohorte de TNR.....	105
Anexo N: Modelo de formulario de autorización para su uso en los medios de comunicación.....	106

## Anexo A: Ejemplo de invitación a un retiro

Querida pastora Heidi,

Nuestro distrito está organizando un retiro COMPASS True North en el campamento de nuestro distrito del 24 al 26 de julio de 2020. Este es un fin de semana para que un pastor y su cónyuge trabajen juntos en sus finanzas personales, adquieran habilidades prácticas y desarrollen un plan financiero a seguir. La atención se centra en la elaboración de un presupuesto y la reducción de la deuda. Este retiro ha demostrado ser transformador tanto para las finanzas de los pastores como para sus matrimonios.

Los gastos del evento (materiales, *coaches*, comidas y alojamiento) están cubiertos por el distrito, por lo que los únicos gastos para usted serían el costo del viaje de ida y retorno del campamento. Para obtener más información sobre el Retiro True North, visite [compassinitiative.org/true-north-retreat](https://compassinitiative.org/true-north-retreat).

Para registrarse para el retiro, visite el sitio web de la Iniciativa COMPASS y complete el registro del Retiro True North. Además del formulario de inscripción, por favor, lea, firme y envíe por correo electrónico el Pacto del Retiro True North adjunto a [districtoffice@district.org](mailto:districtoffice@district.org). Recibirá un paquete de materiales e instrucciones un mes antes del evento. Este paquete contendrá las asignaciones y los materiales previos al retiro que necesitará llevar al retiro en julio.

Si tiene alguna pregunta, no dude en llamarme al número que figura a continuación. Espero que usted y su cónyuge consideren asistir a este Retiro True North.

Sinceramente,  
Coordinadora de Retiros COMPASS True North

## Anexo B: Pacto del participante de TNR



# Acuerdo del pacto del participante

*El Retiro True North es una oportunidad para que los ministros y sus cónyuges experimenten una transformación financiera personal y sean equipados para servir como modelos para otros hogares ministeriales. Este retiro de intervención incluye ejercicios de capacitación financiera, desafíos y estímulo, seguidos de un compromiso de responsabilidad de un año dentro de una cohorte de pares.*

**Reconociendo los recursos financieros y de personal que se invierten en mí personalmente y como ministro, me comprometo con las siguientes declaraciones del acuerdo del pacto:**

- ▶ Solicitaré mi inscripción inmediatamente al COMPASS Journey en línea en [compassinitiative.org](http://compassinitiative.org).
- ▶ Si estoy casado, mi cónyuge asistirá al retiro conmigo y ambos nos comprometeremos a asistir a todas las sesiones durante el fin de semana.
- ▶ Me comprometeré/Nos comprometeremos a registrar fielmente todo lo que gaste/gastemos en el "Rastreador de gastos de 30 días".
- ▶ Traeré/Traeremos al retiro toda la información financiera descrita en la "Información de presupuesto personal".
- ▶ Yo aceptaré/Nosotros aceptaremos unirnos a una cohorte de rendición de cuentas de compañeros que también asistan al retiro y conectarnos al menos una vez al mes durante un año.
- ▶ Completaré/Completaremos un plan financiero personal durante el retiro y nos comprometeremos a seguir el plan durante al menos un año.
- ▶ Completaré/Completaremos un plan de liberación de deudas durante el retiro y nos comprometeremos a seguir el plan durante al menos un año.
- ▶ Estoy/Estamos de acuerdo en compartir un breve informe escrito de la experiencia del retiro con el superintendente de mi distrito.

---

Nombre del ministro en letra de molde

---

Firma del ministro

---

Fecha

---

Nombre del cónyuge en letra de molde

---

Firma del cónyuge

---

Fecha

## Anexo C: Formulario de registro de participantes



# Formulario de registro de participantes

Nombre: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_ Estado/Provincia: \_\_\_\_\_ Código Postal/Zip: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_

Distrito: \_\_\_\_\_

Nombre de la Iglesia: \_\_\_\_\_

Nombre del cónyuge: \_\_\_\_\_

### Marque todas las declaraciones siguientes que se apliquen a usted:

- Tiene más de \$10,000 dólares estadounidenses/\$13,000 dólares canadienses restantes en deuda educativa combinada (incluida la de su cónyuge).
- Tiene más de \$10,000 dólares estadounidenses/\$13,000 dólares canadienses en préstamos estudiantiles de "participación familiar" para un hijo o hijos.
- No se ha registrado para obtener una cuenta *US Nazarene Fidelity 403 (b)* /cuenta *RRSP* canadiense.
- No ha contribuido a una cuenta *US Nazarene Fidelity 403 (b)*/cuenta *RRSP* canadiense durante los últimos tres años.
- Vive en una casa pastoral o alquilada y no tiene otras inversiones en vivienda.
- Tiene menos del 3% de los ingresos familiares anuales en ahorros que no son para la jubilación.
- Ha retrasado el tratamiento médico para usted, su cónyuge o su hijo debido a problemas económicos.
- No tiene seguro médico.

## Anexo C: Formulario de registro de participantes

### Ahorros

Contribución anual a la cuenta *US Nazarene 403 (b)/RRSP* canadiense: \_\_\_\_\_

Contribución anual a “otras” cuentas de jubilación: \_\_\_\_\_

Ahorros de jubilación actuales totales: \_\_\_\_\_

Ahorros totales actuales que NO son para la jubilación: \_\_\_\_\_

Porcentaje de ingresos anuales que actualmente se encuentran en ahorros que NO son para la jubilación: \_\_\_\_\_

### Deuda

Relación de endeudamiento del hogar (pagos mensuales totales de la deuda/ingreso mensual bruto) x 100: \_\_\_\_\_

Deuda educativa total (deudas educativas familiares combinadas): \_\_\_\_\_

Deuda NO educativa total (NO incluya hipotecas): \_\_\_\_\_

### Vivienda

¿Vive en una casa pastoral proporcionada por la iglesia?  Sí  No

¿Recibe un subsidio para vivienda de parte de la iglesia?  Sí  No

¿Es dueño de la casa en la que vive?  Sí  No

Si la respuesta es “Sí”, ¿cuál es el patrimonio neto estimado de su casa? \_\_\_\_\_

¿Tiene otras casas o propiedades?  Sí  No

Si la respuesta es “Sí”, ¿cuál es el patrimonio neto estimado? \_\_\_\_\_

## Anexo C: Formulario de registro de participantes

### Educación financiera

Enumere todos los cursos de pregrado y posgrado en negocios o finanzas que haya completado.

---

---

---

Enumere todos los cursos y seminarios de educación continua en negocios o finanzas que haya completado.

---

---

---

### Finanzas de la iglesia

Relación de deuda de la iglesia (pagos anuales de alquiler o hipoteca/ingreso anual de la iglesia) x 100:

---

---

¿Ha pagado la iglesia el 100% de sus asignaciones denominacionales durante los últimos tres años?

Sí  No

Si la respuesta es "No", indique las razones y el porcentaje que se pagó.

---

---

---

¿Qué clases de mayordomía financiera bíblica ofrece la iglesia?

---

---

---

## Anexo D: Carta de instrucciones previas al retiro

Querida pastora Heidi,

El Retiro COMPASS True North está a solo un mes de distancia, y nos alegra que haya decidido asistir. Creemos que el retiro será una experiencia transformadora para usted, su familia y su ministerio.

Adjuntos, debe encontrar una copia del Organizador del legado cristiano y dos copias del Rastreador de gastos de 30 días. Es importante que **complete las siguientes asignaciones antes de salir de casa para el retiro.**

1. En el **Organizador del legado cristiano**, complete las páginas 13 a 18:

- Lista de cuentas (p. 13)
- Fuentes de ingresos (p. 14)
- Gastos de estilo de vida (p. 15)
- Pasivos y deudas (p. 16)
- Bienes y posesiones (p. 17)
- Donaciones cristianas y caritativas (p. 18)

2. Con el **Rastreador de gastos de 30 días**, comience inmediatamente a realizar un seguimiento de sus gastos diarios. Anote cada centavo que gaste desde ahora hasta el retiro. Usted y su cónyuge deben realizar un seguimiento por separado de sus gastos individuales. Los recibos mensuales deben incluirse sólo en uno de sus rastreadores de gastos de 30 días.

- Anote la fecha y la cantidad que gasta.
- Anote el artículo o la descripción del gasto.
- Incluya una categoría general para sus gastos.
- Además, observe cómo se realizó la compra (efectivo, crédito, débito, cheque).

Asegúrese de traer su Organizador del legado cristiano completo (págs. 13-18) y los dos rastreadores de gastos de 30 días al Retiro True North.

El retiro se llevará a cabo en el campamento de nuestro distrito, del 24 al 26 de julio, y comenzaremos a las 6:00 p. m. el viernes por la noche con la cena y concluiremos a la 1:30 p. m. el domingo por la tarde. NO se provee cuidado para los niños, así que planifique tomando esto en consideración.

Como recordatorio, el distrito está cubriendo todos los costos de sus materiales, alojamiento y comidas. Esperamos verlo en el retiro. Si tiene dudas/preguntas no dude en ponerse en contacto conmigo.

Sinceramente,  
Coordinadora de Retiros COMPASS True North



## Anexo F: Horarios del retiro

### — HORARIO DE UN DÍA —

#### MAÑANA

- 9:00-9:30 am** Registro y desayuno continental
- 9:30 am** Orientación e introducciones
- 9:40 am** Abordar la vergüenza: el elefante en la habitación
- 9:55 am** Testimonio: desafíos financieros y victorias
- 10:15 am** Videos: “SNL”, “Clue” y “Mayordomía... Dios es dueño de todo”
- 10:30 am** Poner en orden nuestras finanzas personales
- 10:50 am** Mesa de discusión (*ideas y reacciones de las tareas asignadas: Rastreador de gastos de 30 días y organizador del legado*)
- 11:10 am** Mensaje devocional: Mayordomía financiera bíblica
- 11:30 am** Las mejores preguntas financieras

#### TARDE

- 12:00 pm** Almuerzo
- 12:45 pm** Elaboración de un plan/presupuesto financiero
- 1:00 pm** Comience a trabajar en un plan financiero/presupuesto
- 3:00 pm** Creación de un plan de liberación de endeudamiento y otros recursos
- 3:30 pm** Empiece a trabajar en el plan de liberación de deudas
- 4:30 pm** Mesa de discusión (*¿Qué es sorprendente desafiante? ¿Qué conocimientos estamos adquiriendo?*)
- 4:45 pm** Plan completo de presupuesto y liberación de deudas

#### NOCHE

- 5:30 pm** Cena
- 6:00 pm** Introducción a COMPASS Journey/Quest
- 6:30 pm** Se asigna las cohortes y se comparten los “planes”
- 7:00 pm** Preguntas y respuestas con el equipo de eventos
- 7:15 pm** Servicio de adoración y pacto: una gracia extravagante
- 8:15 pm** Conclusión, evaluaciones TNR y entrevistas de salida en video
- 8:30 pm** Despedida

## Anexo F: Horarios del retiro — HORARIO DE DOS DÍAS —

### VIERNES

9:00-9:30 am	Registro y desayuno continental
9:30 am	Orientación e introducciones
9:45 am	Abordar la vergüenza: el elefante en la habitación
10:00 am	Testimonio #1: desafíos financieros y victorias
10:15 am	Receso
10:25 am	Videos: "SNL", "Clue" y "Mayordomía... Dios es dueño de todo"
10:35 am	Poner en orden nuestras finanzas personales
11:00 am	Mensaje devocional: Mayordomía financiera bíblica
11:30 am	Las mejores preguntas financieras
12:00 pm	Almuerzo
1:00 pm	Elaboración de un plan/presupuesto financiero
1:30 pm	Comience a trabajar en un plan financiero/presupuesto
2:45 pm	Mesa de discusión ( <i>¿Qué es sorprendente desafiante? ¿Qué conocimientos estamos adquiriendo?</i> )
3:00 pm	Plan/Presupuesto financiero completo
4:30 pm	Receso
5:00 pm	Cena
5:00 pm	Juegos o recreación grupal

### SÁBADO

8:30 am	Desayuno
9:00 am	Creación de un plan de liberación de endeudamiento y otros recursos
9:30 am	Empiece a trabajar en el plan de liberación de deudas
10:30 am	Receso
10:45 am	Introducción a COMPASS Journey/Quest
11:15 am	Asignaciones de cohorte: compartir planes y pactos
11:45 am	Preguntas y respuestas con el equipo de eventos
12:00 pm	Almuerzo
1:00 pm	Servicio de adoración y pacto: una gracia extravagante
2:00 pm	Conclusión, evaluaciones TNR y entrevistas de salida en video
2:30 pm	Despedida

## Anexo F: Horarios del retiro

### — HORARIO PARA UN FIN DE SEMANA —

#### VIERNES

5:00-6:00 pm	Registro
6:00 pm	Cena
7:00 pm	Orientación e introducciones
7:15 pm	Abordar la vergüenza: el elefante en la habitación
7:30 pm	Testimonio #1: desafíos financieros y victorias
7:45 pm	Receso
7:55 pm	Videos: "SNL", "Clue" y "Mayordomía... Dios es dueño de todo"
8:05 pm	Poner en orden nuestras finanzas personales
8:35 pm	Receso
8:45 pm	Testimonio #2: desafíos financieros y victorias
9:00 pm	Mesa de discusión ( <i>ideas y reacciones de las tareas asignadas: Rastreador de gastos de 30 días y organizador del legado</i> )
9:15 pm	Despedida

#### SÁBADO

8:00 am	Desayuno
8:30 am	Mensaje devocional: Mayordomía financiera bíblica
9:00 am	Las mejores preguntas financieras
9:30 am	Elaboración de un plan/presupuesto financiero
10:00 am	Receso
10:15 am	Comience a trabajar en un plan financiero/presupuesto
11:30 am	Mesa de discusión ( <i>¿Qué es sorprendente desafiante? ¿Qué conocimientos estamos adquiriendo?</i> )
12:00 pm	Almuerzo
1:00 pm	Plan/Presupuesto financiero completo
2:30 pm	Receso
3:00 pm	Creación de un plan de liberación de endeudamiento y otros recursos
3:30 pm	Empiece a trabajar en el plan de liberación de deudas
6:00 pm	Cena*
7:00 pm	Introducción a COMPASS Journey/Quest
7:45 pm	Receso
8:00 pm	Completar el trabajo sobre el presupuesto y el plan de liberación de deudas
9:00 pm	Despedida

## Anexo F: Horarios del retiro

### — HORARIO PARA UN FIN DE SEMANA —

#### DOMINGO

- 8:30 am Desayuno
- 9:00 am Asignaciones de cohorte: compartir planes y pactos
- 10:00 am Receso
- 10:15 am Preguntas y respuestas con el equipo de eventos
- 11:00 am Servicio de adoración y pacto: una gracia extravagante
- 12:00 pm Almuerzo
- 1:00 pm Conclusión, evaluaciones TNR y entrevistas de salida en video
- 1:30 pm Despedida

### — \*Final alternativo —

#### SÁBADO

- 6:00 pm Cena
- 7:00 pm Juegos o recreación grupal

#### DOMINGO

- 8:30 am Desayuno
- 9:00 am Introducción a COMPASS Journey/Quest
- 9:50 am Receso
- 10:00 am Asignaciones de cohorte: compartir planes y pactos
- 10:30 am Preguntas y respuestas con el equipo de eventos
- 11:00 am Servicio de adoración y pacto: una gracia extravagante
- 12:00pm Almuerzo
- 1:00 pm Conclusión, evaluaciones TNR y entrevistas de salida en video
- 1:30 pm Despedida

## Anexo G: Análisis de costos estimados

### Análisis de costo estimado del Retiro COMPASS True North

Un objetivo importante del Retiro COMPASS True North es proporcionar a los participantes un entorno libre de distracciones.

Esto incluye proveer comidas y un alojamiento cómodo. Los participantes están trabajando arduamente para enfrentar sus realidades financieras y superar las dificultades. Es emocionalmente agotador y, a veces, el trabajo descubre problemas de relación dentro del matrimonio. Por lo tanto, queremos brindarles buenas comidas, habitaciones confortables para dormir y comodidades agradables para que puedan concentrarse en sus relaciones y en las tareas financieras que tienen entre manos.

BASADO EN UN RETIRO DE 3 DÍAS		RANGO
PERSONAL	<b>Personal de COMPASS</b> Hasta cuatro miembros del personal del retiro con experiencia en la Iniciativa COMPASS están disponibles como oradores principales en el retiro. (Boletos de aviación de ida y vuelta a \$500 dólares/ boleto/persona)	\$0 - \$2,000
	<b>Oradores del distrito local</b> (\$100 dólares sesión/persona)	\$0 - \$600
	<b>Personas que comparten su testimonio</b> (estipendio o voluntarios para dos personas/parejas)	\$0 - \$200
	<b>Consejero profesional</b> Un consejero profesional debe estar disponible durante todo el retiro para ayudar a las parejas si las discusiones financieras plantean problemas. También puede servir como coach financiero. (Pagado por horas completas de retiro, tasa de descuento o estipendio).	\$100 - \$1,500
ESPACIO DE REUNIÓN	<b>Sala (s) de reuniones del hotel</b> (\$300 dólares/día, algunos eximen la tarifa de la sala de reuniones con una compra mínima en servicio de comida)	\$0 - \$900
	<b>Centro de retiro del distrito</b> El espacio para reuniones puede ser complementario si se alquilan habitaciones. (Precio completo, tasa de descuento o gratis)	\$0 - \$400
	<b>Instalación de la iglesia local</b> (Los precios varían según la ubicación. Precio completo, tasa de descuento o gratis)	\$0 - \$500
ALOJAMIENTO	<b>Alojamiento en hotel</b> Se recomienda encarecidamente alojarse en un hotel, ya que los participantes del retiro harán un trabajo muy desafiante y emocional. Esto permitirá que las parejas se relajen en un ambiente cómodo sin las distracciones del hogar. (Los precios varían según la ubicación. Basado en 6 miembros de personal y 10 parejas/16 habitaciones por dos noches).	\$3,200 - \$6,400
	<b>Centro de retiro del distrito</b> Los participantes y el personal podrían alojarse en un centro de retiro del distrito o en cómodas habitaciones tipo hotel en un campamento del distrito. (Los precios varían según la ubicación. Basado en 6 miembros del personal y 10 parejas/16 habitaciones por dos noches. Precio completo, tasa de descuento o gratis).	\$0 - \$2,400
ASISTENCIA DEL PARTICIPANTE	<b>Transporte al retiro</b> (boletos de aviación) En algunos distritos, es posible que los participantes tengan que volar. Esto ayudaría a compensar algunos de sus gastos.	\$0 - \$500
	<b>Transporte durante el retiro</b> (alquiler de auto/camioneta) Si se usa la opción de comida en un restaurante, una camioneta grande podría ser útil para el transporte, especialmente si algunos participantes/personal vuelan al retiro.	\$0 - \$500
	<b>Comidas fuera del retiro</b> Otra opción para ayudar a compensar los gastos de viaje de los participantes.	\$0 - \$100

## Anexo G: Análisis de costos estimados

COMIDAS	<b>Hotelería y servicio de comedor</b> Esta es la opción de comida más conveniente. Algunos hoteles requieren un número mínimo de personas o pueden reducir las tarifas del espacio para reuniones o las habitaciones con la compra del servicio de comida. Algunos hoteles ofrecen desayuno de cortesía para todos los huéspedes. (\$30-\$50 dólares/persona/comida para 26 personas).	\$4,680 - \$7,800
	<b>Cena en un restaurante/servicio de comida</b> Esta opción requiere más trabajo para el personal del retiro, comunicarse con los restaurantes con respecto a las reservas o recibir entregas y preparación de comidas. (Los precios varían según la ubicación. \$15-\$25 dólares/ persona/comida para 26 personas).	\$2,340 - \$3,900
	<b>Servicio de comidas del centro de retiro del distrito</b> (Los precios varían según la ubicación. Precio completo, tasa de descuento o sólo costo de comida. \$5-\$15 dólares/persona/comida para 26 personas.)	\$780 - \$2,340
	<b>Voluntarios del distrito/iglesias locales</b> Esta podría ser una opción relativamente económica si hay voluntarios para cocinar, servir y limpiar. (Costo de comida y estipendio, costo de comida y ofrenda de amor, costo de comida. 6 comidas para 26 personas.)	\$780 - \$1,000
	<b>Refrigerios</b> Es importante tener disponible una combinación de bocadillos y bebidas saludables, dulces y salados entre comidas y durante las sesiones. A menudo viene incluido en la el servicio de comida de los hoteles. (Café, agua, fruta, papas fritas, frutos secos, bombones, etc. para 26 personas).	\$25 - \$100
MATERIALES PARA LOS PARTICIPANTES	<b>Organizador del legado cristiano por Brian Kluth</b> Una copia por pareja \$9.95 dólares cada uno por 10-19 copias      \$7.95 dólares cada uno por 20-49 copias \$4.95 dólares cada uno por 50-99 copias      Gratis para descargar digitalmente	\$0 - \$250
	<b>Rastreador de gastos de 30 días</b> Descargar e imprimir por distrito (\$1 dólar/participante) Los participantes usan su propio papel/cuaderno o una aplicación (gratis)	\$0 - \$20
	<b>Carpetas de 3 anillos</b> Uno por persona (26)	\$50 - \$100
	<b>Contenido de la carpeta</b> Comprado a COMPASS (\$2 dólares/participante) Descargar/imprimir en papel de calidad (\$1 dólar/participante) Descargar/imprimir (\$0.50 centavos de dólar/participante)	\$10 - \$40
	<b>Etiquetas para los nombres/cordones</b> Paquetes de cordones y portacredenciales Cordones y portaacreditaciones Adhesivos para las etiquetas con los nombres	\$10 - \$60
<b>COSTO PROMEDIO ESTIMADO</b>		<b>\$3,500 - \$18,000</b>

La gran mayoría de los gastos del retiro son para comida y alojamiento. Las estimaciones anteriores se basan en un retiro de tres días/dos noches. Por supuesto, si elige acortar el retiro a dos días o incluso a un retiro intensivo de un día, los costos financieros disminuirán. Sin embargo, la consecuencia será menos tiempo para que las parejas trabajen juntas en sus planes financieros y menos oportunidades para construir una relación de confianza con otras parejas ministeriales, los cuales son aspectos importantes del Retiro COMPASS True North.

## Anexo H: Enlaces de video

### Sesión 1

Dra. Brené Brown

▶ [brenebrown.com/videos](https://www.brenebrown.com/videos)

- *TED Talk: The Power of Vulnerability* (el poder de la vulnerabilidad)
- *TED Talk: Listening to Shame* (escuchando la vergüenza)
- *RSA Short: Empathy* (Empatía)

Sketch de *Saturday Night Live: Don't Buy Stuff* (No compres cosas)

▶ [nbc.com/saturday-night-live/video/dont-buy-stuff/n12020](https://www.nbc.com/saturday-night-live/video/dont-buy-stuff/n12020)

Tim Clue: *Debt* (deuda)

▶ [youtube.com/watch?v=Lh8wgzljgGU&t=8s](https://www.youtube.com/watch?v=Lh8wgzljgGU&t=8s)

Ron Blue: *God Owns It All* (Dios es dueño de todo) – Sesión 1

▶ [youtube.com/watch?v=O3nrtHAcpxo](https://www.youtube.com/watch?v=O3nrtHAcpxo)

Ron Blue: *God Owns It All* (Dios es dueño de todo) – Sesión 2

▶ [youtube.com/watch?v=RFAhQI5IWio](https://www.youtube.com/watch?v=RFAhQI5IWio)

Testimonios/entrevistas de los participantes de COMPASS

▶ [compassinitiative.org/resources/videos](https://compassinitiative.org/resources/videos)



## Anexo I: Presentaciones de PowerPoint





Crédito: Maile Wilson

## Investigación sobre la vergüenza

- ▶ Dra. Brené Brown
- ▶ Universidad de Houston
- ▶ Autor de *El poder de ser vulnerable* y *Atrévete a liderar*

**Vergüenza:**  
El miedo a la desconexión

**Culpa**  
Hice algo malo.

**Vergüenza**  
Soy malo.

**Vergüenza**

# Empatía

## Diferencias de género

### Vergüenza femenina

- ▶ Hazlo todo.
- ▶ Pero debes hacerlo perfectamente.
- ▶ No dejes que te vean sudar.

Expectativas contradictorias de lo que se supone que debo ser.

## Diferencias de género

### Vergüenza femenina

- ▶ Hazlo todo.
- ▶ Pero debes hacerlo perfectamente.
- ▶ No dejes que te vean sudar.

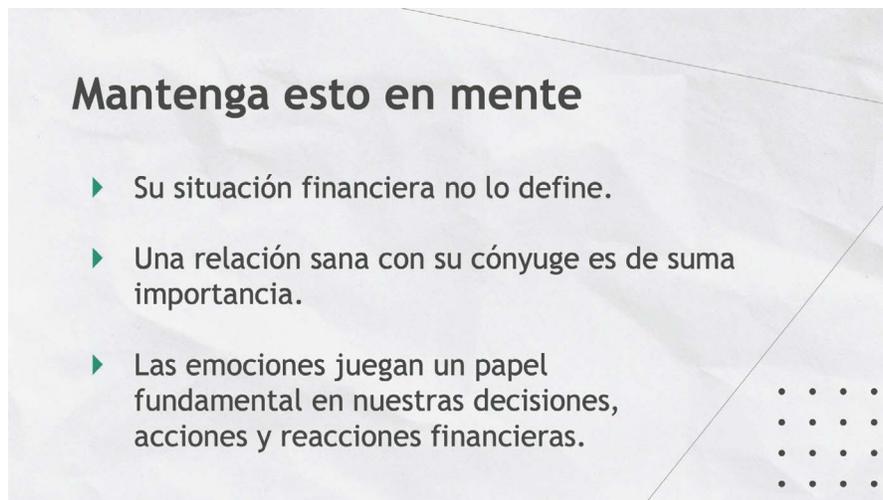
Expectativas contradictorias de lo que se supone que debo ser.

### Vergüenza masculina

- ▶ Sé fuerte.
- ▶ Sé el héroe.
- ▶ Nunca seas percibido como débil.

Una expectativa singular de lo que se supone que soy.

## Anexo I: Presentaciones de PowerPoint

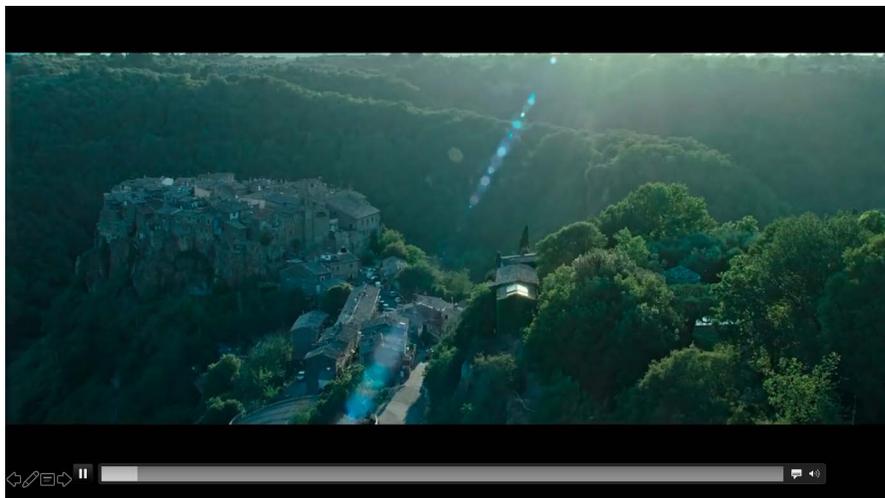


## Crear un presupuesto

- ▶ Los ingresos deben ser mayores que los gastos.
- ▶ Trabajen juntos, son un equipo.
- ▶ Cúmplalo... ¡es más fácil decirlo que hacerlo!

## Evaluar su situación

- ▶ Honestamente, mire dónde está.
- ▶ ¿Qué tanto es suficiente?





## Evaluar su situación

- ▶ Honestamente, mire dónde está.
- ▶ ¿Qué tanto es suficiente?
- ▶ Conténtese.
- ▶ Esté dispuesto a cambiar.



## Practicar la gratitud y la generosidad

- ▶ Cree un “Diario de gratitud”.
- ▶ Sea generoso... a veces con el dinero.
- ▶ Diezmar y ahorrar.
- ▶ ¿Qué tanto es suficiente?



## Establecer metas y tener sueños

- ▶ Comience con metas a corto plazo.
- ▶ Desarrolle metas a largo plazo.
- ▶ ¡No olvide soñar!



## Desventajas de hacer cambios en la vida

- ▶ Es posible que haya que eliminar hábitos antiguos.
- ▶ Es posible que todos los miembros de la familia tengan que sacrificarse.

## Desventajas de hacer cambios en la vida

- ▶ Puede resultar muy incómodo al menos durante un tiempo.
- ▶ Puede que tenga que hacer concesiones.
- ▶ Puede sentirse privado de algo.

## Ventajas de hacer cambios en la vida

- ▶ Menos estrés.
- ▶ Una relación matrimonial más cercana.
- ▶ Mejor autodisciplina.
- ▶ Autoestima sana.
- ▶ Tranquilidad.

## Anexo I: Presentaciones de PowerPoint



Slide 3: Una invitación

“A todo el que se le ha dado mucho, se le exigirá mucho...”

Lucas 12:48 (NVI)

The slide features a light green background with a crumpled paper texture. The title "Una invitación" is in a bold, dark green font. Below it, a quote is displayed in a dark green font: "A todo el que se le ha dado mucho, se le exigirá mucho...". Underneath the quote is a horizontal line, followed by the reference "Lucas 12:48 (NVI)". In the bottom right corner, there is a 3x3 grid of small black dots.



**La fidelidad no tiene  
que ver solamente con  
el ser, sino sobre todo  
con el hacer.**



**La mayordomía bíblica de  
las finanzas realmente  
comienza con el diezmo.**



**La fidelidad no es  
sólo diezmar.**



## Generosidad

"En medio de las pruebas más difíciles, su desbordante alegría y su extrema pobreza abundaron en rica generosidad."

2 Corintios 8:2 (NVI)



## 2 Corintios 8 y 9

- ▶ Un ejemplo de generosidad
- ▶ Una exhortación a la generosidad
- ▶ Un estímulo para la generosidad



## Siete principios bíblicos en 2 Corintios 9

- ▶ v.6 – Segamos lo que sembramos.
- ▶ v. 7 – Dios ama al dador alegre.
- ▶ v. 8 – La gracia de Dios es abundante.
- ▶ v. 10-11 – La generosidad multiplica la cosecha.
- ▶ v. 13 – La generosidad anima a los demás.
- ▶ v. 14 – La generosidad produce oración, poder y alabanza.



## Sacrificio

“...no ofreceré a Jehová mi Dios  
holocaustos que no me cuesten nada”.

2 Samuel 24:24 (RVR60)



Quando la alabanza exija un sacrificio,  
incluso entonces adoraré.

Entregando las cosas más queridas de la vida.

Y si la devoción me cuesta todo,

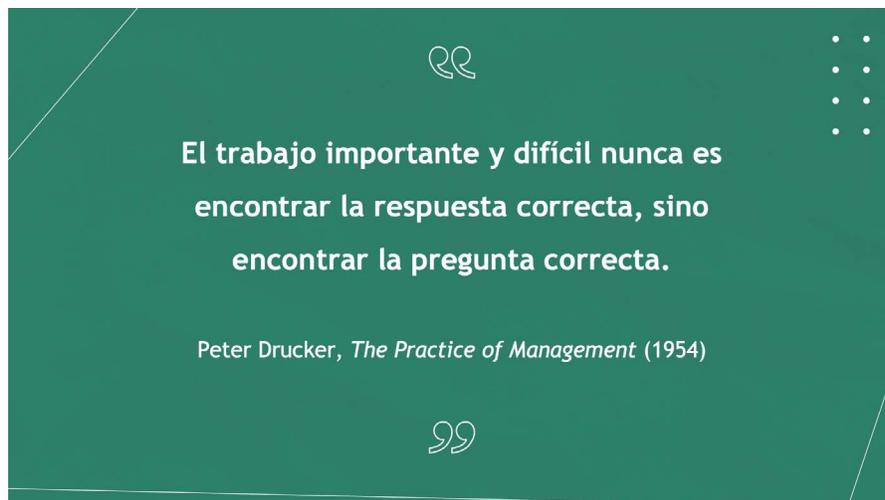
Él me encontrará fiel a Su llamado.

Quando la alabanza exija un sacrificio.

CCU Song # 37617  
Russell Healdin | Sue Smith  
© 1990 New Spring (Admin. by Brentwood-Benson Music Publishing, Inc.)  
For use solely with the SongSelect® Terms of Use.  
All rights reserved. [www.ccu.com](http://www.ccu.com)  
CCU License # 37617



## Anexo I: Presentaciones de PowerPoint





### Pregunta #3: ¿Cuánto es suficiente?



#### DISC® Perfiles de personalidad y tendencias financieras

	ALTA "D" DOMINIO (COMPRAS)	ALTA "I" INFLUENCIA (COMPRAS)	ALTA "S" SERVICIO AL CLIENTE (COMPRAS)	ALTA "C" CONTROL (COMPRAS)
<b>MOTIVACIÓN PRINCIPAL</b>	<b>Tareas:</b> "¿Qué me placará hacer?" ¿Cómo alcanzar mis metas lo antes posible?"	<b>Aspiración:</b> "¿Qué me hará sentir mejor, reconocimiento y aprobación?"	<b>Falta de conflicto:</b> "¿Qué puedo hacer para reducir la posibilidad de un conflicto? ¿Cómo evitar a otros?"	<b>Perfección:</b> "¿Qué es lo mejor?" ¿Cómo en la calidad y la eficiencia?"
<b>EL DINERO REPRESENTA</b>	Un boleto al poder, autoridad, control sobre las decisiones.	Un boleto al prestigio, reconocimiento, popularidad, aprobación.	Un boleto para ayudar a los demás, seguridad personal.	Un boleto para el control, precisión y uso del dinero analítico.
<b>RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS</b>	Desear el control sobre otros: "¿Cómo manejar esta situación? ¿Cómo resolver esto?"	Proponer o cobrar a otros por los problemas: "¿No puedo resolver esto? ¿No puedo resolver esto?"	La gente aborrecer los problemas en los que: "¿Cómo? ¿Cómo? ¿Cómo?"	Rápido para analizar los problemas, resolverlos por sí mismo de forma analítica.
<b>TENDENCIAS DE COMPRAS</b>	El dinero es un objetivo: "¿Cómo lo voy a conseguir? ¿Cómo voy a conseguirlo?"	Exceso social: "¿Cómo voy a conseguirlo? ¿Cómo voy a conseguirlo?"	Dificultad para decirle a los demás que no: "¿Cómo voy a conseguirlo? ¿Cómo voy a conseguirlo?"	Comparar productos de otros: "¿Cómo voy a conseguirlo? ¿Cómo voy a conseguirlo?"
<b>CONTABILIDAD</b>	Dejarlo a otros: "¿Cómo voy a conseguirlo? ¿Cómo voy a conseguirlo?"	Dejarlo a otros: "¿Cómo voy a conseguirlo? ¿Cómo voy a conseguirlo?"	Disposición a hacer cualquier cosa para lograr el objetivo: "¿Cómo voy a conseguirlo? ¿Cómo voy a conseguirlo?"	Sobresale en la elaboración de presupuestos y el control de gastos: "¿Cómo voy a conseguirlo? ¿Cómo voy a conseguirlo?"
<b>PLANIFICACIÓN</b>	Sobresale en la creación de planes a largo plazo: "¿Cómo voy a conseguirlo? ¿Cómo voy a conseguirlo?"	Preferencia por las decisiones grupales: "¿Cómo voy a conseguirlo? ¿Cómo voy a conseguirlo?"	Desear abilitar el momento presente: "¿Cómo voy a conseguirlo? ¿Cómo voy a conseguirlo?"	Se pone atención en un plan: "¿Cómo voy a conseguirlo? ¿Cómo voy a conseguirlo?"

### Pregunta #4: ¿Qué NOS motiva a alcanzar NUESTRAS metas financieras?

#### Tendencias para personas con alto

## Dominio

<input type="checkbox"/> Se ha fijado metas financieras ambiciosas	<input type="checkbox"/> Delega tareas con detalles
<input type="checkbox"/> Actitud pionera	<input type="checkbox"/> Exige cuentas de los gastos
<input type="checkbox"/> Sin miedo a pedir prestado grandes sumas de dinero	<input type="checkbox"/> Puede mantener a su cónyuge financieramente "en la oscuridad"
<input type="checkbox"/> Busca desafíos financieros	<input type="checkbox"/> Frustrado; genera ira
<input type="checkbox"/> Dispuesto a sacrificar hoy para alcanzar las metas del mañana	<input type="checkbox"/> Dictador cuando se encuentra bajo estrés financiero
<input type="checkbox"/> No se distrae fácilmente de los planes financieros	<input type="checkbox"/> Está decidido a encontrar la forma de hacer las cosas
<input type="checkbox"/> Es impaciente con los reveses financieros	<input type="checkbox"/> Rápido para "recuperarse"
<input type="checkbox"/> Puede pasar por alto las necesidades familiares	<input type="checkbox"/> Emprendedor
<input type="checkbox"/> Lucha por la independencia financiera	<input type="checkbox"/> Asume riesgos financieros

Tendencias para personas con alta

## Influencia

<input type="checkbox"/> Compra cosas para impresionar a los demás	<input type="checkbox"/> Se resiste a vivir con un presupuesto limitado
<input type="checkbox"/> Despreocupado	<input type="checkbox"/> Gasta para divertirse
<input type="checkbox"/> Compras rápidas e impulsivas	<input type="checkbox"/> Se olvida de los detalles financieros
<input type="checkbox"/> Financieramente optimista	<input type="checkbox"/> Puede tener problemas con los números
<input type="checkbox"/> Pasar por alto los aspectos prácticos del cumplimiento de una visión o un sueño	<input type="checkbox"/> Ofrenda fielmente
<input type="checkbox"/> Gasta para superar la depresión (con lo que suele empeorar el problema)	<input type="checkbox"/> Busca la aprobación de los demás
<input type="checkbox"/> Ingenuo y crédulo	<input type="checkbox"/> Se distrae frecuentemente
<input type="checkbox"/> Culpa a los demás por los problemas	<input type="checkbox"/> Responde a los llamados para ayudar a los demás
<input type="checkbox"/> Batalla con el autocontrol	<input type="checkbox"/> Vive en el "carril rápido" de la vida
<input type="checkbox"/> Gusta de la ropa llamativa, joyas	<input type="checkbox"/>

Tendencias para personas con alta

## Estabilidad

<input type="checkbox"/> Generoso al ayudar a los demás	<input type="checkbox"/> Nunca compra como actividad de "ocio"
<input type="checkbox"/> Tiende a evitar a los acreedores	<input type="checkbox"/> Lento para tomar decisiones financieras
<input type="checkbox"/> Procrastinar	<input type="checkbox"/> Puede ser terco a la hora de hacer cambios
<input type="checkbox"/> Capaz de "apretarse el cinturón"	<input type="checkbox"/> Empleado confiable
<input type="checkbox"/> Buen ahorrador	<input type="checkbox"/> Vivir con los ingresos propios
<input type="checkbox"/> Reacio a hacer y llevar a cabo planes a largo plazo	<input type="checkbox"/> Busca el consenso para tomar decisiones
<input type="checkbox"/> Da para disminuir el sufrimiento humano	<input type="checkbox"/> Deseoso de apoyar los planes que otros hacen
<input type="checkbox"/> Lento para cambiar las inversiones	<input type="checkbox"/> Puede ocultar sentimientos reales
<input type="checkbox"/> Gasta para "disfrutar el momento"	<input type="checkbox"/> Prefiere que otros tomen las decisiones financieras "difíciles"

Tendencias para personas con alta

## Conciencia

<input type="checkbox"/> Excelente para equilibrar la chequera	<input type="checkbox"/> Desea tener planes financieros
<input type="checkbox"/> Puede estar de mal humor o distante a veces	<input type="checkbox"/> Se apegas a las reglas; sin desviación
<input type="checkbox"/> Insiste en la eficiencia	<input type="checkbox"/> Pierde oportunidades mientras analiza las opciones
<input type="checkbox"/> Dispuesto a gastar en aras de la calidad	<input type="checkbox"/> Se resiste las decisiones urgentes para estar bien preparado
<input type="checkbox"/> Controla la dinámica familiar con hechos y cifras	<input type="checkbox"/> Planificador lógico
<input type="checkbox"/> Es cauteloso con las nuevas inversiones	<input type="checkbox"/> Es temeroso de lo que pueda traer el futuro
<input type="checkbox"/> Habilidades de organización supremas	<input type="checkbox"/> Puede combatir el miedo guardando dinero
<input type="checkbox"/> Postpone decisiones para recopilar más hechos a fin de "tener la razón"	<input type="checkbox"/> Gran aprecio por la estética
<input type="checkbox"/> Se le da bien el proceso de elaboración de presupuestos	<input type="checkbox"/> Comprador compulsivo

Anexo I: Presentaciones de PowerPoint



En su forma de relacionarse  
con nosotros, llena de  
gracia, Dios insiste en  
lidar con la realidad.



## Una perturbación divina

- ▶ El primer movimiento de la gracia es llevarnos a la realidad.
- ▶ Debemos enfrentar nuestra realidad.



## El abrazo divino

- ▶ El siguiente movimiento de la gracia es salir a nuestro encuentro en nuestra realidad.



## El abrazo divino

- ▶ Cuando nos apropiamos de lo que debemos poseer, la gracia de Dios se mueve de nuestra cabeza a nuestro corazón... y comenzamos a vivir la vida desde su abrazo.



## La invitación divina

- ▶ Usted tiene una invitación al "ahora" de la gracia de Dios.





## La invitación divina

- ▶ Desde el abrazo de tu gracia, yo dejo ir el pasado.
- ▶ Desde el abrazo de tu gracia, yo te confío el futuro.



## La invitación divina

“Tengo la ayuda de Dios en este día; y elijo estar aquí... en el ahora de su gracia”.



# Santa Cena





**Anexo J: Manuscritos de las sesiones**

# Abordar la vergüenza

Hablemos del elefante en la habitación: VERGÜENZA. ¿Recuerda en la película *La princesa prometida* (*The Princess Bride*) cuando la anciana afuera del castillo comienza a gritar: “¡Qué vergüenza! ¡Qué vergüenza! ¡Qué vergüenza!” Bueno, eso no es lo que vamos a hacer aquí. Sin embargo, es posible que si está aquí hoy en este retiro, probablemente haya estado batallando con sus finanzas por un tiempo y quizás sienta un poco de vergüenza por ello. El propósito de poner esta gran palabra roja en la pantalla NO es hacer que se sienta avergonzado, sino ayudarlo a reconocerla, etiquetarla y abordarla.

**“La vergüenza es universal. Todos la sentimos. Entre menos hable de eso, más lo siente”.**  
- Dra. Brené Brown

Esta cita es de la Dra. Brené Brown, profesora investigadora de la Universidad de Houston. Ella estudia el valor, la vulnerabilidad, la empatía y la vergüenza. La Dra. Brown define la vergüenza como “el miedo a la desconexión”. Desconexión social. Es el miedo a que haya algo en mí que sea defectuoso, lo que me hace inaceptable. Este sentimiento universal de vergüenza es el miedo a perder las conexiones con los demás o, para empezar, a no establecer conexiones nunca.

Dios nos programó para la conexión, pero la conexión con los demás no está garantizada en esta vida. Por eso somos vulnerables. ¡De ahí el miedo! La pregunta fundamental que todos nos hacemos es esta: “¿Hay algo en mí que, si otras personas lo saben o lo ven, me hace indigno de tener una conexión?”

“¿Hay algo en mí que deba ocultar para ser aceptable?”

“¿Hay algo en mí de lo que espero que nadie se entere, para que otros piensen que soy digno de una conexión?”

“¿Hay algo en mí que me haga inherentemente indigno de amor?”

La vergüenza es diferente a la culpa. La culpa es un sentimiento de remordimiento por **hacer** algo malo o **no hacer** algo bueno. La vergüenza, por otro lado, es el sentimiento de que soy malo por lo que hice o no hice.

La culpa dice “**hice** algo malo”.

La vergüenza dice “**soy** malo”.

La voz de la vergüenza en nuestras cabezas tiene dos mantras:

1. No eres lo suficientemente bueno.
2. ¿Quién te has creído?



Como ministros y cónyuges de ministros, no somos inmunes a la vergüenza. Escuchamos la voz de la vergüenza diciendo: “No estás calificado para administrar las finanzas de la iglesia”.

“¿Quién eres tú para predicar sobre la mayordomía financiera cuando tienes tantas deudas?”

“Nunca saldrás de este hoyo financiero”.

“¿Qué pensaría la gente de la congregación si supiera?”

“¿Qué pasa conmigo? ¿Por qué no puedo llegar al fin del mes?”

“En este momento de mi vida, debería haber...”, (complete el espacio en blanco).

Cuando escuchamos las voces de la vergüenza en nuestras cabezas, cuando sentimos ese sentimiento de indignidad que se hunde en lo más profundo de nuestras entrañas, tememos la desconexión. Nos sentimos vulnerables. ¿Y qué hacemos la mayoría de los estadounidenses cuando nos sentimos vulnerables? ¡Nos PARALIZAMOS! Somos la cohorte de adultos más obesos, más adictos y más endeudados de la historia. Y si no nos paralizamos, nos PERFECCIONAMOS. Perfeccionamos nuestros cuerpos. Perfeccionamos nuestros hogares. Perfeccionamos a nuestros hijos. Perfeccionamos nuestras iglesias.

Entonces, ¿cuál es el antídoto para la vergüenza? ¿Qué disminuirá la vergüenza? ¿Qué acabará finalmente por disolver la vergüenza? Es la empatía. Empatía: bondad hacia nosotros mismos, autocompasión—eso es lo que se necesita para superar la vergüenza. Brené Brown dijo que debemos tener compasión con nosotros mismos primero y luego con los demás, porque no podemos tratar a los demás con amabilidad si no podemos tratarnos con amabilidad a nosotros mismos. Suena muy similar al mandato de Cristo de “amar a los demás como a nosotros mismos”.

Tenemos que amarnos y aceptarnos a nosotros mismos como somos, donde estamos, con todas nuestras limitaciones, defectos y fracasos. Tenemos que tratarnos con amabilidad y compasión, especialmente en aquellas áreas en las que sentimos vergüenza. Cuando nos aceptamos con amor y nos permitimos ser imperfectos, nos liberamos para ser vulnerables. Nos liberamos para arriesgarnos a ser auténticos con los demás. La clave para liberarnos con el fin de encontrar conexiones con otros está en ser realmente vistos y conocidos en lugar de escondernos en la máscara que nos hemos puesto para ocultar nuestra vergüenza.

La vergüenza tiene algunas diferencias de género. En las mujeres tiende a tratar de estar a la altura de **expectativas contradictorias**. “Hazlo todo. Pero debes hacerlo perfectamente. No dejes que te vean sudar”. En los hombres tiende a tratar de estar a la altura de una **expectativa singular**. “Sé fuerte. Sé el héroe. Nunca seas percibido como débil.”

¿Por qué sacar a colación la vergüenza al comienzo de un retiro sobre finanzas? Lo menciono porque sospecho que su situación financiera le provoca vergüenza. La mía lo hizo.

[Comparta su propia historia de desafíos financieros, vergüenza y victorias. O pida que uno de los miembros del personal del retiro comparta la suya.]

[Testimonio de los retiros originales True North]

[Pastor] Durante mucho tiempo, estuve realmente avergonzado de nuestra situación financiera. Recuerdo que me sentí verdaderamente avergonzado y apenado cuando tuve que anotar nuestra deuda en mis papeles de solicitud de licencia y ordenación. Me preocupaba ser el único con tanta deuda. Me preguntaba si se me podrían negar la ordenación debido a mi mala gestión financiera. Después de todo, Dios nos llama a ser buenos mayordomos y las Escrituras están llenas de amonestaciones para vivir con sencillez y dar generosamente. La deuda complica la vida y ciertamente dificulta la capacidad para ser generoso. Los proverbios, a menudo, hablan de la tontería de tener deudas y de la sabiduría de manejar bien las finanzas.

Las voces de vergüenza en mi cabeza decían: “No eres lo suficientemente bueno”. “¿Quién te crees que eres para ser un líder en la iglesia con toda esta deuda?” Como pastor del personal a cargo del discipulado de adultos, recuerdo que mi pastor principal me entregó un plan de estudios de *Crown Financial* y sugirió que esto podría ser algo bueno para ofrecerlo en la iglesia. Lo miré y la vergüenza se apoderó de mí. Pensé para mis adentros: “¿Cómo podría alentar a la gente a hacer esto, y mucho menos enseñar esto, cuando mis propias finanzas son un desastre? Qué hipócrita sería”. Así que dejé el plan de estudios en un segundo plano. Lo evité. Nunca se lo mencioné a ningún líder de grupo pequeño. Descubrí que sólo mirar la carpeta con la información del plan de estudios era suficiente para hacer que la vergüenza volviera a surgir. Mi vergüenza me impidió alentar la mayordomía financiera bíblica. Le hice un deservicio a la iglesia a la que servía. Mi situación financiera ciertamente afectó mi capacidad para liderar como pastor. Quizá también afecte la suya.

La vergüenza que sentí por mi situación financiera me impactó como pastor, pero también tuvo un gran impacto en mi hogar. Dicen que el dinero es una de las mayores áreas de conflicto en un matrimonio. Sin duda, eso es parte de nuestra historia matrimonial.

[Cónyuge] Bueno, cuando pienso en mi historial financiero, a menudo pienso en el mito griego de Sísifo. Él era el dios griego que tenía que empujar una roca hasta una montaña. Luego, cuando estuviera cerca de la cima, la piedra volvía a bajar y se veía obligado a empezar de nuevo. Hizo esto por toda la eternidad. Mi relación con el dinero, por supuesto, comenzó cuando era niño. Crecí en una familia de lo que ahora llamamos “los trabajadores pobres”. Creo que, durante toda su vida, mi madre nunca entendió el asunto del dinero. Siempre que entraba dinero a la casa, simplemente se gastaba en la crisis del momento. El día más feliz del año era el día en que llegaba la devolución de impuestos. Duraba un día. Recíbelo, gástalo.

También estaban las presiones religiosas que decían que tener dinero y ser rico era malo. Ser pobre era ser como Cristo. Recuerdo vívidamente la maldad de los jeans *Jordache* azules y los zapatos de diseñador que nos enviaban directamente al infierno.

De ahí, fui a la universidad e irónicamente me convertí en un estudiante de negocios que aprendía sobre finanzas, mercados de valores y contabilidad. Aquí está la parte que nadie menciona: la educación empresarial de pregrado no se traduce en administración financiera personal como todos lo suponemos.

Trabajé de tiempo completo para pagar la universidad y ganaba \$4.25 dólares por hora, la mayor cantidad de dinero que he ganado en mi vida. No hace falta decir que no manejé muy bien mi nueva riqueza. Me gradué de la universidad con una deuda importante debido a los préstamos estudiantiles y luego me casé. Fue entonces cuando aprendí otra gran lección en finanzas: la deuda de ella más la mía es mucha deuda. La única forma de arreglar eso, por supuesto, era cargárselo a nuestra luna de miel.

Como ambos estábamos trabajando y nos dimos cuenta de que tanta deuda era mala, pasamos los dos años siguientes dedicando todo nuestro dinero a pagar deudas y préstamos estudiantiles, y salimos de la deuda. Luego, llegó nuestro hijo Matthew y decidimos convertirnos en un hogar de un solo ingreso, para que mi esposa pudiera quedarse en casa. El problema fue que, además de tener un hijo, en realidad nunca cambié mis hábitos de gasto. Así que, naturalmente, volvimos a endeudarnos.

Eso es lo que quiero decir con sentirme como Sísifo: me endeudo, me siento atrapado por eso salgo de deudas; me siento bien por eso vuelvo a endeudarme; me siento mal por eso y cuesta arriba empujo la roca sólo para que vuelva a rodar hacia abajo.

Lo que sustentaba todo esto era mi comprensión de lo que significa mantener a mi familia. Crecí en un hogar monoparental, por lo que todo lo que sé sobre ser esposo o padre fue de la escuela dominical y *Enfoque a la familia (Focus on the Family)*. Así que entendí que “proveer para mi familia” significaba que tenía que hacer el presupuesto. Entonces, se hice un presupuesto en estas enormes hojas de papel contable en un cuaderno. Hablamos con mi esposa sobre lo que debería ser; pero en realidad no era un presupuesto colaborativo. Al final, gran parte terminó siendo una mirada histórica sobre cómo fracasé. De hecho, lo único que se hizo bien en ese tiempo fue que sin importar lo que pasara, siempre íbamos a pagar el diezmo y eso fue por insistencia de mi esposa.

¿Adivine por qué tema peleábamos, y mucho?

En resumen:

- ▶ desde el principio, no entendía nada del dinero,
- ▶ pensé que tenía conocimiento al respecto,
- ▶ tuve una enseñanza pobre sobre lo que dice la Biblia del dinero,
- ▶ insistí en tener el control porque Dios lo dijo,
- ▶ y no me gustaba decirme que no a mí mismo (o a mi esposa).

Por lo tanto, el ciclo de la vergüenza estuvo en plena vigencia durante décadas de empujar la roca cuesta arriba para salir de la deuda. Volví a endeudarme, me sentía mal, avergonzado, apenado y enojado y comenzaba a empujar la piedra hacia arriba de nuevo, y hacia abajo y hacia arriba y hacia abajo y hacia arriba....

No sé si hubo un punto en el que todo esto cambió. No me desperté con un nuevo plan que Dios me diera en un sueño ni nada por el estilo. Me llevó mucho tiempo, pero había varios aspectos que tratar con los problemas del dinero.

1. Necesitaba asesoramiento personal para lidiar con mis problemas. Tenía que aceptar eso.
2. Trabajar en la reconstrucción de mi relación con mi esposa.
3. Tuve que aprender que no tener dinero para unas vacaciones lujosas o coches nuevos u otras cosas no significaba que fuera un fracaso como hombre.
4. Necesitaba aprender a cooperar y no tener el control. Mi esposa es muy inteligente, talentosa y orientada a los detalles, por lo que mi insistencia en ser el “encargado del presupuesto” era simplemente absurda. Ninguno de los dos estaba trabajando en nuestras fortalezas. Dejar ir eso fue un gran paso. Sigo involucrado en el proceso presupuestario, pero mi esposa puede planificar el futuro y crear escenarios sobre lo que luego, juntos, podemos tomar decisiones.
5. Hubo algunas cosas educativas que fueron muy útiles. Tuve que tragarme mi orgullo y tomar el curso “peatonal” de Dave Ramsey, que resultó ser de gran ayuda. Eso nos dio un lenguaje con un enfoque externo que podíamos usar para hablar sobre dinero, que no fuera personal. Sólo era dinero. Y el plan era algo que podíamos acordar seguir.

No todo es perfecto, pero en este punto estamos esencialmente libres de deudas, con una hipoteca. Tenemos un presupuesto sólido y realista cada año que nos permite tomar decisiones juntos. Estamos muy, muy atrasados en el ahorro para la jubilación, pero ahora vamos en la dirección correcta. Siento que ahora tengo más esperanza y menos vergüenza y pena.

# Fundamentos para la mayordomía bíblica

Mi tema de esta mañana, “Fundamentos para la mayordomía bíblica”, es tan abrumador de abordar como significativo de compartir. Se han escrito cientos de libros y se han predicado millones de sermones sobre el tema. Con eso en mente, quiero centrarme en la primera palabra, “fundamentos”. Mi intención es presentar una visión de la mayordomía bíblica en una imagen simple, pero no simplista.

En la encuesta de 2016 realizada por *Nazarene Research* (investigaciones nazarenas) que condujo a la creación de la Iniciativa COMPASS, hubo algunos descubrimientos interesantes sobre este tema de la mayordomía bíblica. En las respuestas que recibimos, más del 95% de los ministros nazarenos considera que la enseñanza de la mayordomía bíblica en el área de la administración financiera es absolutamente esencial para el discipulado. La respuesta de los líderes laicos a esa pregunta arrojó que más del 88% estuvo de acuerdo. Sin embargo, mientras que el 60% de nuestros pastores principales dijo estar de acuerdo o muy de acuerdo en que era una “alta prioridad”, sólo el 45% se sentía “bien calificado” para enseñarlo y menos del 23% de las iglesias tenían algún plan en marcha para enseñar los principios bíblicos de mayordomía de la administración financiera. El enfoque principal fue predicar periódicamente sobre la mayordomía bíblica en términos generales, o específicamente sobre el diezmo. También fue interesante notar en nuestra investigación que la impresión de los líderes laicos era que escucharon abordarse el tema con menos frecuencia de lo que los ministros dijeron que realmente lo predicaron o enseñaron. Por lo tanto, pastores, pueden tomar nota de que lo que creen que están predicando o enseñando no siempre se escucha o se recuerda.

Aquí hay algunas estadísticas más sobre lo que los pastores dicen que predicán en comparación con lo que escucha la congregación:

Pastores	Líderes laicos
¿Con qué frecuencia predica o enseña sobre la administración financiera bíblica?	¿Con qué frecuencia ha escuchado predicar o enseñar sobre la administración financiera bíblica?
Mensualmente: 6.5%	Mensualmente: 1.3%
Trimestralmente: 18.5%	Trimestralmente: 16.9%
1-2 veces al año: 54.6%	1-2 veces al año: 45.5%

Pastores	Líderes laicos
¿Con qué frecuencia predica o enseña sobre el diezmo?	¿Con qué frecuencia ha escuchado predicar o enseñar sobre el diezmo?
Mensualmente: 10%	Mensualmente: 3.9%
Trimestralmente: 25%	Trimestralmente: 16.9%
1-2 veces al año: 53%	1-2 veces al año: 56%

Uno de los objetivos de la Iniciativa COMPASS es proporcionar un mejor acceso a materiales excelentes tanto para entender como para comunicar toda la gama de mayordomía bíblica dentro de la iglesia local y animar e incentivar a un número significativo de nuestras iglesias locales a desarrollar e implementar planes para la enseñanza y capacitación sobre el tema. La oficina de Desarrollo de la Mayordomía de la Iglesia del Nazareno ha producido un material realmente excelente que está disponible en línea; y la oficina patrocina o participa en eventos como este varias veces al año. La Iniciativa COMPASS colaborará con líderes y eventos como estos para mejorar el bienestar económico de nuestros ministros y nuestras iglesias locales.

Por lo tanto, permítanme sugerir una base sólida de mayordomía bíblica sobre la cual podamos construir nuestras vidas y guiar a nuestra gente hacia el verdadero bienestar económico y la libertad. He estado trabajando durante muchos años partiendo del punto de vista de que hay tres etapas o aspectos principales de un fundamento para la mayordomía bíblica. Estos tres se construyen uno sobre el otro, y estoy convencido de que el segundo no puede comenzar a desarrollarse antes de que el primero esté firmemente en su lugar. Del mismo modo, el tercero se basa en el uno y en el dos. Las tres palabras bíblicas que he elegido para expresar los elementos de un fundamento bíblico son fidelidad, generosidad y sacrificio. Supongo que para captar mi convicción de que se construyen unos sobre otros, diríamos 1. fidelidad, 2. generosidad y 3. sacrificio. Hagamos un breve recorrido por las Escrituras para ver cada uno de estos.

### Fidelidad

En Lucas 12:48, Jesús dijo: "...a todo aquel a quien se haya dado mucho, mucho se le demandará..."

Echemos un vistazo más de cerca a la palabra fidelidad.

- ▶ Es una palabra que se usa con mucha frecuencia en el Antiguo Testamento para describir las cualidades contrastantes de Dios con el pueblo de Dios.
  - Dios es siempre fiel.
  - El pueblo de Dios lucha continuamente por ser fiel.

- ▶ No es sólo una versión ampliada de la raíz de la palabra “fe”.
  - La fe es sin duda el punto de partida.
  - Es “por gracia mediante la fe” que somos salvos.
  - La fidelidad es fruto del Espíritu.
- ▶ La fidelidad no se trata sólo de ser, sino sobre todo de hacer.

Ser fiel es una respuesta (capacidad) a alguien (principalmente a Dios, pero también a la familia y a los demás) o con algo que se te ha confiado, una responsabilidad fiduciaria.

Por cierto, la palabra “fiduciario” es una palabra con la que pasé 13 años como superintendente de distrito tratando de asegurarme de que todos los pastores, asociados y miembros/líderes de la junta de la iglesia conocieran y entendieran. Si no es una palabra que esté en su vocabulario, por favor, póngala allí. Vea si durante el próximo año puede usar la palabra “fiduciario” al menos una vez al mes.

Para el cristiano, la fidelidad en la mayordomía bíblica de las finanzas realmente comienza con el diezmo. La mayordomía es mucho más que el diezmo, pero estoy más convencido que nunca (y he estado predicando esto y viviéndolo durante al menos 45 años) de que el diezmo es un punto de partida crucial en el camino hacia la fidelidad. Primero, es fundamental porque el diezmo tiene que ver con el dinero. Como escribió Richard Foster en su libro *Dinero, sexo y poder* (*Money, Sex, & Power*) hace años, el dinero no es sólo un objeto inanimado con el que podamos hacer lo que queramos. Tiene un poder propio que buscará controlarnos si no lo controlamos a él. A lo largo de mis años en el ministerio, no hay otro tema sobre el que pueda haber predicado, NINGUNO, que pueda provocar tal variedad de emociones y suscitar respuestas tan dramáticas como el tema del dinero.

*[Ilustración de la respuesta dramática de algunas personas al tema del dinero dentro de una iglesia]*

Martín Lutero dijo que son necesarias tres conversiones: la conversión del corazón, la conversión de la mente y la conversión de la cartera. En las enseñanzas de Jesús registradas en los Evangelios, el único tema que recibe más atención que el dinero es el Reino de Dios, y estamos tratando de construir una base para tratar con uno y vivir en el otro, para que estén realmente conectados.

En segundo lugar, el diezmo es fundamental para la fidelidad, porque no todos tenemos la misma capacidad o responsabilidad financiera. Y el diezmo es tan sencillo que cualquiera puede entender el concepto. De hecho, escuché a alguien predicar recientemente y afirmó desde el púlpito que usted necesita decidir en su corazón lo que para usted podría ser un “diezmo” ... 2% o 3%. Entiendo la preocupación y la compasión de ese predicador y no estoy elogiando el legalismo, pero “diezmo” significa simplemente el 10%. Y es fácil de entender. Y no tiene que diezmar de lo que otra persona tiene; sino de lo que usted tiene.

Sé que la mayordomía no se trata sólo de dinero. Es absolutamente vital considerar el significado de nuestro “tiempo” en este asunto de fidelidad, pero todos tenemos la misma cantidad de tiempo. Todos tenemos 24 horas al día, 365 días al año, y cada cuatro años tenemos un día extra. De hecho, a largo plazo, el “tiempo” puede ser realmente más valioso que el dinero, pero no parece conectarse con nuestras emociones como el tema del dinero. Quizá el “tiempo” será un tema más importante cuando llegemos a la generosidad y al sacrificio.

En tercer lugar, el diezmo es fundamental para la fidelidad porque es una disciplina espiritual regular. Puede ser verdaderamente un acto de adoración y es un paso significativo para liberarse del control del dinero. Nunca he llegado a comprender el misterio total del diezmo, pero estoy convencido de que una parte importante de la “bendición” (el 90% va más allá del 100% cuando el primer 10% se da en obediencia a la palabra de Dios) es que cuando nosotros en fidelidad soltamos con las manos hacia abajo, sin ataduras, una décima parte de todo lo que ganamos, el potencial poder negativo del dinero comienza a perder su control. Luego comenzamos un viaje para ser mejores administradores de todo lo demás que tenemos, incluido nuestro tiempo.

Diezmar fue idea de Dios. En los primeros tiempos de los hebreos, Abraham fue el primer diezgador registrado. Le dio los diezmos al sacerdote de Dios, Melquisedec (Génesis 14:20). Su nieto Jacob dio la décima parte de todo lo que Dios le dio. Más tarde, Moisés enseñó al pueblo de Dios a diezmar sus ganancias. La gente debía dar cada año una décima parte de sus ganancias, tanto del campo como de sus rebaños (Deuteronomio 14:22). Levítico 27:30 nos dice que el diezmo es del Señor: “Y el diezmo de la tierra, así de la simiente de la tierra como del fruto de los árboles, de Jehová es; es cosa dedicada a Jehová”. Al principio, todos los diezmos se llevaban a un lugar central de adoración (Betel o Jerusalén) y se celebraba una gran fiesta de adoración y alabanza a Dios. Luego, todo lo que quedaba se distribuía a los necesitados y a los sacerdotes. Además, cada tres años, el festival del diezmo se celebraba localmente para que no se desatendiera a los pobres de las zonas rurales y de los pueblos pequeños de su país y se atendieran mejor sus necesidades.

En tiempos posteriores, los profetas criticaron a los que robaban a Dios los diezmos y las ofrendas (Malaquías 3: 8-11) y a los que pagaban los diezmos de forma legalista, pero carecían de un corazón misericordioso y justo (Amós 4:4). Con el paso del tiempo, el significado espiritual del diezmo se desgastó y este se convirtió más en un impuesto del templo que los “poderes fácticos” de Jerusalén imponían y recaudaban con vigor. El diezmo no debe verse como un “impuesto”. Históricamente, cuando el diezmo se convirtió en un impuesto, perdió su dimensión espiritual. En la época del Nuevo Testamento, Jesús dijo poco sobre los diezmos. Una vez criticó a los fariseos, quienes cuidadosamente pagaban el diezmo de todo, hasta de las hierbas que crecían en sus patios traseros, para que Dios no pudiera decir que no habían pagado sus diezmos e imponerles un juicio, pero descuidaron la misericordia y la justicia. También dijo que, al diezmar, los fariseos hacían bien, pero “esto era necesario hacer, sin dejar de hacer aquello”.

La iglesia del primer siglo parece haber dicho poco sobre el diezmo. Daban mucho más de una simple décima parte y darlo todo, en lugar del mínimo requerido en el Antiguo Testamento, era común entre aquellos que arriesgaban su sustento, reputación, persecución e incluso la muerte por su fe. Cuando seguimos el espíritu de 1 Corintios 16:2-3, donde todos debían dar, dar regularmente (semanalmente) y dar proporcionalmente (según la capacidad de uno), resulta ser una bendición abundante y esto comienza a medir nuestra vida como la de alguien que será contado por fiel.

La fidelidad no es sólo diezmar. Se trata de nuestro tiempo, talentos, familia, comunidad, creación, discipulado. Este último incluye, entre otras cosas, la lectura de las Escrituras y la oración, que es en sí misma un medio de gracia.

Como dice la canción, “que todos los que vienen detrás nos encuentren fieles”. Que cada uno esté dispuesto a usar la vara de medir en su propia vida. Y necesitamos saber cómo liderar, guiar, instruir y animar a otros hacia una vida de mayordomía bíblica. Todo comienza con la fidelidad: primero viviéndola nosotros mismos y luego guiando a otros a saber cómo vivir vidas fieles.

### **Generosidad**

Jesús advirtió contra la codicia en la parábola del rico insensato (lea Lucas 12:13-21). Observe el versículo 21: “Así es el que hace para sí tesoro, y no es rico para con Dios”. El apóstol Pablo agradeció a los creyentes filipenses por su generosidad (lea Filipenses 4:14-16). Pablo incluso elogió su espíritu de generosidad a la iglesia de Corinto y animó a los creyentes de Corinto diciendo, “abundancia también en esta gracia [de dar]” (lea 2 Corintios 8:1-7).

El dar y la generosidad están vinculados ineludiblemente a todas las demás disciplinas espirituales. Observe el versículo 7: “Por tanto, como en todo abundáis, en fe, en palabra, en ciencia, en toda solicitud, y en vuestro amor para con nosotros, abundancia también en esta gracia”. Dar está inevitablemente ligado a nuestra vida espiritual. Dar está inevitablemente ligado a nuestra madurez y crecimiento espiritual. Dar también está inevitablemente ligado a nuestras emociones. No hay tema que yo conozca que cause más malestar en la iglesia que el tema del dinero.

En el contexto de las Escrituras, se destacan dos de nuestros principios fundamentales: la fidelidad y la generosidad. ¡La fidelidad siempre precede a la generosidad! Las personas nunca aprenderán lo que es la generosidad o el sacrificio (nuestro siguiente paso) hasta que hayan sido fieles. Veamos nuestro llamado bíblico a la generosidad.

### **I. Un ejemplo de generosidad**

2 Corintios 8:1-2

## Las iglesias de Macedonia

- ▶ Generosidad para salir de la pobreza y la persecución — v.2
  - Pablo le estaba escribiendo a la que quizás era la más rica de las iglesias.
  - Se habían llenado de gozo.
  - Sus corazones estaban así desde hacía un año.
- ▶ Generosidad por el gran gozo
  - Cuando el dar va más allá del “deber”, sucede algo poderoso
  - “Simplemente dalo”
- ▶ La generosidad como acto de adoración
  - ¡... su amor por Dios!
  - ¡Diezmar es un acto de adoración!
  - El dar puede hacerse “como para el Señor”
  - Jesús dijo de los que habían dado a los necesitados, “a mí lo hicisteis”
- ▶ Generosidad por tener las prioridades correctas

## II. Una exhortación a la generosidad

- ▶ La generosidad está en consonancia con otras gracias — v.7
- ▶ La generosidad es evidencia de sinceridad — v.8
- ▶ Cristo es el modelo de generosidad — v.9
- ▶ La generosidad proviene de la fidelidad — v.10
  - No se empieza a ser generoso de un día para otro. Es toda una vida de fidelidad.
  - A veces debemos detenernos y considerar si hay promesas que hemos ignorado.
- ▶ La generosidad siempre se basa en lo que tenemos — v.12
- ▶ Debo ser mayordomo de lo que tengo.

*[Ilustración: Un pastor tenía un amigo agricultor en su congregación y un día estaban platicando por encima de la valla. El pastor le preguntó al granjero: “Abe, si tuvieras cien caballos, ¿me darías cincuenta?” Abe dijo: “Por supuesto”. El pastor preguntó: “Si tuvieras cien vacas, ¿me darías cincuenta?” Abe dijo: “Sí”. Entonces el pastor preguntó: “Si tuvieras dos cerdos, ¿me darías uno?” Abe dijo: “A ver, alto ahí, pastor; ¡sabes que tengo dos cerdos!” Es fácil ser generoso en teoría, pero la verdadera generosidad se basa en la realidad de lo que usted tiene.]*

- ▶ La generosidad es una respuesta a la palabra de Dios — v.15
  - ¡TODAS las promesas de Dios!

### III. Un estímulo para la generosidad

Siete principios bíblicos en 2 Corintios 9

- v.6 – Segamos lo que sembramos.
- v. 7 – Dios ama al dador alegre.
- v. 8 – La gracia de Dios es abundante.
- v. 10-11 – La generosidad multiplica la cosecha.
- v. 13 – La generosidad anima a los demás.
- v. 14 – La generosidad produce oración, poder y alabanza.

#### **Sacrificio**

[Lea Lucas 21:1-4.]

Quiero que sepa que estoy muy indeciso sobre si hablar de este tercer elemento de los fundamentos de la mayordomía bíblica. Creo que es absolutamente vital y creo que tenemos un mandato bíblico para vivirlo. Simplemente no estoy seguro de qué tan bien lo hago y siempre me siento incómodo cuando sugiero que esto es parte de la mayordomía bíblica. Puedo sentirme bastante seguro de que la fidelidad ha caracterizado mi vida y aunque no hay duda de que muchas veces me he quedado corto, en general, tengo la sensación de que mi formación espiritual ha incluido vivir una vida de fidelidad. De hecho, diría que la mayoría de las personas a las que tuve el privilegio de pastorear vivieron vidas sólidas de fidelidad. La generosidad me deja un poco inseguro a veces. Es algo a lo que he aspirado y cuando reflexiono sobre mis actitudes y mi mayordomía, tengo la sensación de que he crecido en esta área y, a veces, lo hago bien.

Pero el sacrificio... He luchado con eso. Históricamente, la iglesia tiene muchos grandes ejemplos de aquellos que vivieron una vida de sacrificio. La mayoría de nosotros tendría una lista de los que incluiríamos como modelos ejemplares a lo largo de los siglos de la iglesia. Por ejemplo, supongo que la mayoría de nosotros incluiría a la Madre Teresa. Cuando era un ministro joven, recuerdo que muchas veces pensé que probablemente todas las generaciones tenían esos increíbles modelos de vida sacrificial, pero me preguntaba acerca de mi generación. Había leído los relatos históricos y había sido testigo personal de los de la generación de mis padres que vivieron sacrificialmente cuando era niño y crecía en la iglesia. Sabía que había hermanos y hermanas cristianos en otras tierras que vivían sacrificadamente, pero realmente me preguntaba si era posible que los cristianos en nuestra cultura de consumismo y aquellos con tantos privilegios se convirtieran en ejemplos de sacrificio. Me preguntaba si seríamos capaces de vivir en ese tercer elemento de los fundamentos de la mayordomía bíblica. Les diré que he llegado a creer que sí sucede. En unos minutos, les contaré una historia de la que fui testigo como pastor y cómo tuve que confesar mi falta de fe por la forma en que yo creía que el pueblo de Dios de mi generación iba a responder a Su llamado. Creo que, así como existe una vara de medir para la fidelidad y la generosidad, tenemos un modelo o lente bíblico a través del cual podemos ver nuestra propia respuesta al llamado de Dios al sacrificio.

El texto de las Escrituras que se ha convertido en esa lente para mí es 2 Samuel 24:24 cuando David declara: “No ofreceré a Jehová mi Dios holocaustos que no me cuesten nada”. (RVR60)

No es que David fuera perfecto, porque sabemos que no lo era. El rey David había tratado de calcular cómo su capacidad y el poder del ejército de Israel podrían protegerlos. Y Dios no estuvo muy complacido con esa acción del rey. Y, desde luego, sabemos que eso no fue lo único imperfecto que hizo David en su vida. Así, 2 Samuel termina como comienza 1 Samuel. Vemos la historia completa de Samuel, Saúl y David entre dos simples actos de devoción, adoración y sacrificio. 1 Samuel comienza con la oración de Ana. Es una mujer que definitivamente representa a los marginados de todos los tiempos. No tenía estatus, ni poder, ni respeto e incluso sentía que no tenía motivos para vivir. Su oración, su lamento, es un acto de adoración ante el Dios Todopoderoso. Ella no tenía nada que ofrecer más que fe. Pero fuera de esa fe, ella declaraba que si su alabanza exigía un sacrificio, aún así adoraría. Si Dios le daba un hijo, ella se lo devolvería a Dios. Hay muy pocas historias tan poderosamente convincentes como esta historia de Ana y el regalo de Dios que el joven Samuel representaba para ella y para la nación.

Luego, 2 Samuel cierra con la respuesta de alguien que no sólo no estaba entre los marginados, sino que representaba un gran poder político y económico. Pero la declaración de David fue la misma: “No ofreceré a Jehová mi Dios holocaustos que no me cuesten nada”.

Note que el acto de adoración de David iba a ser un holocausto.

- ▶ El holocausto era una ofrenda de consagración.
  - El sacerdote ofrecía holocaustos a diario
  - Significa una rendición completa a Dios

Note cómo la idea del Nuevo Testamento de dar está ligada a la práctica del Antiguo Testamento de los holocaustos.

- ▶ Romanos 12:1-2
  - “Dé su vida”
- ▶ 2 Corintios 8
  - De la pobreza
  - El verdadero sacrificio
  - Ríndase a Dios... completamente/totalmente
- ▶ La enseñanza de Jesús:
  - “La ofrenda de la viuda”: comparando a los que dieron de lo que les sobraba y para ser vistos

Creo que podemos encontrar una medida bíblica de sacrificio en esas palabras: “No ofreceré a Jehová mi Dios holocaustos que no me cuesten nada”. El acto de diezmar es verdaderamente un acto de adoración y es una medida de fidelidad, pero Dios ha declarado que “el diezmo es Suyo”. Entonces, cuando diezmo, estoy dando lo que ya le pertenece. Si doy con condiciones, realmente no me cuesta; todavía tengo el control. Cuando doy más allá del diezmo, cualquiera que sea la cantidad, si es de lo que me sobra, puede ser generosidad, pero no sacrificio. Jesús dijo, “Porque si amáis a los que os aman, ¿qué recompensa tendréis?”

Hay una canción que Larnelle Harris hizo popular en los Estados Unidos hace muchos años con el título “Cuando la alabanza exige un sacrificio” (“*When Praise Demands a Sacrifice*”).

*Cuando la alabanza exige un sacrificio, incluso entonces adoraré.  
Entregando las cosas más queridas de la vida.  
Y si la devoción me cuesta todo, Él me encontrará fiel a Su llamado.  
Cuando la alabanza exige un sacrificio.*

*[Ilustración: Comparta una historia de ofrendas sacrificiales que usted haya visto de niño en la iglesia o en las generaciones mayores.]*

Como pastor joven, comencé a preguntarme si realmente había personas así en la iglesia, o al menos alguna en los Estados Unidos. Comencé a preguntarme si, debido a que fuimos bendecidos con tanto y a que el consumismo había cautivado tanto los corazones y las mentes, simplemente ya no veíamos una vida de sacrificio. Oh, yo creía que había personas generosas, pero eso era de lo que les sobraba, así que en mi mente eso no llegó al nivel de sacrificio.

*[Ilustración: Comparta una historia de una ofrenda sacrificial hecha por una persona más joven.]*

La historia de 2 Samuel captura mi corazón y mi mente. El llamado al sacrificio es un llamado bíblico. Creo que es un desafío mayor para aquellos de nosotros que tenemos mucho. Creo que eso es lo que Jesús estaba diciendo cuando se refirió a los ricos entrando en el Reino. Pero yo necesitaba una lente a través de la cual pudiera verlo. Deploré a los que trivializaron el llamado de Romanos 12:1-2 a “presentarnos como sacrificios vivos”. Escuché ese poderoso llamado del Apóstol, tan espiritualizado que no sonaba como un llamado a una vida real. Pero también estaba seguro de que el llamado bíblico al sacrificio no era un mandato para un voto de pobreza. Estoy consciente de que hay quienes a lo largo de los siglos han pensado que efectivamente era eso. Pero comencé a ver el poder de esta declaración de David: “No ofreceré a Jehová mi Dios holocaustos que no me cuesten nada”. Sacrificio: la tercera piedra del fundamento de la mayordomía bíblica.

*Cuando la alabanza exige un sacrificio, incluso entonces adoraré.  
Entregando las cosas más queridas de la vida.  
Y si la devoción me cuesta todo, Él me encontrará fiel a Su llamado.  
Cuando la alabanza exige un sacrificio.*



# Las mejores preguntas financieras



Una de las lecciones más importantes que aprendí cuando estudiaba para el ministerio es esta: para encontrar las respuestas correctas, debes saber cómo hacer las preguntas correctas.

Muchas personas cometen errores importantes en la vida por limitarse a seguir lo que se les dice en lugar de hacer las preguntas correctas. Esta es, por ejemplo, una forma realmente mala de comprar un automóvil, especialmente cuando al vendedor se le paga por comisión.

Otras personas hacen preguntas, pero hacen las preguntas incorrectas. Por ejemplo, cuando se busca comprar una casa, es una mala idea preguntarle a su prestamista “¿qué tamaño de casa me puedo comprar?” Los prestamistas generalmente están dispuestos a prestarle más dinero del que es financieramente saludable como para que usted lo pueda pagar.

Así, mientras hablamos sobre las mejores prácticas financieras esta mañana, no quiero darle una lista de las 50 reglas financieras para vivir. En su lugar, quiero darle sólo algunas “preguntas correctas” que puede hacer. Y si puede hacer estas “preguntas correctas”, estará en una posición muy sólida para mantener un estilo de vida financieramente saludable.

## Pregunta #1: ¿Está mi vida financiera organizada y protegida?

Estas pueden parecer dos preguntas diferentes, pero están interrelacionadas en gran medida. Trabajaré con un presupuesto personal, la base de una vida financiera organizada. Pero también sirve como protección, ya que, de seguirlo, le protegerá de gastos innecesarios.

Aquí hay algunas otras formas de pensar sobre esta pregunta. Hay varios sitios web que le ayudarán a realizar un seguimiento de su vida financiera. Suman toda su vida financiera, desde tarjetas de crédito hasta cuentas bancarias, cuentas de jubilación e incluso el valor de la vivienda. El primero de estos sitios que realmente despuntó fue Mint.com, que es el sitio que utilicé. Desde entonces han surgido otros sitios, como *EveryDollar* de Dave Ramsey e *YNAB*.

Si está dispuesto a asumir una medida de riesgo al poner toda su información financiera en una plataforma, estos sitios agregados pueden ser excelentes herramientas. Puede usarlos no sólo para mantenerse al día con sus préstamos, cuentas e inversiones, sino también para realizar un seguimiento de su presupuesto. Debido a que pueden rastrear sus tarjetas de débito y crédito, así como sus cheques, pueden hacer que el mantener su presupuesto sea mucho más fácil a medida que aprenden a categorizar sus gastos. Estos servicios también pueden enviarle recordatorios cuando vencen las facturas, enviarle alertas si tiene gastos inusuales en una cuenta bancaria o tarjeta de crédito, y también ofrecer servicios como una puntuación de crédito gratuita todos los meses.



Otro beneficio de un servicio como este es que ayuda a ambos cónyuges a estar en sintonía sobre su situación financiera. A veces, el cónyuge que no paga las facturas puede sentirse a oscuras sobre su situación financiera y estos servicios le permiten ir al sitio y ver rápidamente el saldo de la cuenta bancaria, los saldos de las tarjetas de crédito, etc.

Lo que me lleva a la parte de protección de esta pregunta. Hay servicios que puede pagar para controlar su crédito e identidad. Durante muchos años asumí que, si podía monitorear de cerca mi tarjeta de crédito y los estados de cuenta bancarios, y si era muy cuidadoso con la información personal que les brindaba a los demás, podría evitar que robaran mi identidad. Sin embargo, cambié de opinión sobre eso cuando se reveló la violación de datos de *Experian*. *Experian* es una de las tres grandes agencias de calificación crediticia. Así que, aquí había una empresa a la que nunca le había dado mi información personal, con la que nunca había firmado un contrato de préstamo y, sin embargo, tenían casi todos mis datos financieros. Y fueron pirateados. Desde entonces, me inscribí en un servicio que no sólo supervisa mis cuentas, sino que también me ayudará a corregir los errores.

Usted no tiene que contratar a una empresa para hacer esto. Puede acceder a su informe crediticio anual usted solo. De acuerdo con la ley de los Estados Unidos, usted tiene derecho a recibir una copia gratuita de su informe de crédito cada año de cada una de las tres agencias de informes de crédito. Si espacia los informes, podría obtener uno cada cuatro meses, de modo que pueda realizar un seguimiento de lo que está en su informe durante todo el año. Asegúrese de visitar el sitio oficial, que se menciona aquí: [annualcreditreport.com](http://annualcreditreport.com). Hay muchos sitios web que le cobrarán por obtener sus informes, así que asegúrese de usar este. La revisión frecuente de su informe de crédito lo ayudará a detectar con anticipación las señales de robo de identidad y le permitirá tomar las medidas necesarias para corregirlo.

Mantener su vida financiera organizada también puede ayudarle a mantener bajas sus tasas de interés. El incumplimiento de pagos o incluso los atrasados pueden resultar en mayores tasas de interés en préstamos y tarjetas de crédito.

Otra parte de la protección de su vida financiera es tener un fondo de emergencia. Una encuesta realizada el año pasado por CareerBuilder.com encontró que el 75% de los estadounidenses viven de sueldo en sueldo. Cuando se vive de sueldo en sueldo, se pierde la capacidad de manejar gastos imprevistos. Esos gastos imprevistos se convierten en deudas a medida que pasan a las tarjetas de crédito. El automóvil se descompondrá; el refrigerador se apagará; el calentador de agua tendrá que ser reemplazado y lo más probable es que todo suceda en el mismo mes. Bueno, esperemos que no, pero un fondo de emergencia le ayudará a evitar que se endeude más.

Hay muchos otros aspectos relacionados con la organización y protección, pero espero que estos pocos ejemplos le hayan hecho pensar en qué tan bien organizado y protegido está en este momento.

## Pregunta #2: ¿Cuáles son los costos a largo plazo de mis hábitos financieros?

Esta es una pregunta importante que debe hacerse al realizar compras importantes, como un vehículo o electrodomésticos. Muchas empresas le ofrecerán un financiamiento con el 0% de interés si paga su compra en un período determinado. Ahora bien, ¿por qué si las tasas de interés de las tarjetas de crédito andan alrededor del 20%, una empresa le ofrecería prestarle dinero para comprar su producto con el 0% de interés? Bueno, las empresas se han dado cuenta de que un buen número de personas no conseguirá pagar esos artículos al final del plazo del 0% de interés y ¿adivinen qué sucede cuando no se puede pagar a tiempo? Los compradores no sólo pagan intereses sobre el saldo restante, sino que ahora deben intereses por todo ese período de pago al 0% de interés.

Puede sonar genial comprar electrodomésticos con un interés del 0%, pero ¿cuál es el costo a largo plazo si algo pasa y no puede pagar esos artículos a tiempo? Puede pensar que no tendrá problemas para pagarla a tiempo, pero créame, las tiendas sólo ofrecen estas ofertas porque un número suficiente de personas no las pagan.

Pensar en el costo a largo plazo no se refiere sólo a artículos grandes como automóviles o electrodomésticos. También es una pregunta que debe hacerse sobre cualquier compra que realice con una tarjeta de crédito cuyo saldo no se pague al final del mes. Si realiza el pago mínimo de \$50 dólares en una noche cuando tenga una cita de una cena y una película, en realidad es una noche en la que la cita sale en \$55 dólares. Eso no parece gran problema, pero si continuamente agrega un pequeño cargo sobre otro a la tarjeta de crédito, el costo a largo plazo se vuelve significativo.

Ahora, sé que esto me va a hacer ver como una persona muy vieja y desactualizada, pero usar tarjetas de crédito es caro. Es caro porque estudio tras estudio demuestra que las personas pagan más cuando usan tarjetas de crédito que cuando usan efectivo. Por ejemplo, McDonald's informa que las personas gastan un promedio de \$7 dólares cuando usan tarjetas de crédito en lugar de \$4.50 dólares en efectivo. Otros estudios han encontrado que las personas gastan en promedio un 12-18% más cuando usan una tarjeta de crédito que cuando usan efectivo. Y tenga en cuenta que esto ni siquiera considera si usted tiene o no un saldo mensual. Entonces, incluso si paga la factura de su tarjeta de crédito cada mes, el simple hecho de usar tarjetas de crédito probablemente le esté costando más dinero de lo que cree.

Muchas personas no tienen un rubro de "refrigerios diarios" en el presupuesto a pesar de que compran un café todos los días y un refrigerio por la tarde en la máquina expendedora. Estos "gastitos diarios" realmente pueden acumularse. Si compra diariamente un venti mocha en Starbucks por \$3.50 dólares, o solamente una Coca-Cola y un refrigerio en una máquina expendedora por \$3.50 dólares al día, eso suma \$1,430 dólares al año.

### Pregunta #3: ¿Cuánto es suficiente?

¿Cómo determina usted cuando tiene “suficiente”? ¿Cuánto dinero en la cuenta bancaria sería “suficiente”? ¿Cuántos metros cuadrados harían que su casa fuera lo suficientemente grande? ¿Cuál tendría que ser la asistencia a la adoración para que usted la considere “suficiente”?

A decir verdad, la mayoría de los estadounidenses no piensa en términos de “suficiente”; pensamos en términos de “más”. Para todas las preguntas anteriores, la respuesta natural es no pensar en términos de un número fijo (ya sean dólares, metros cuadrados o personas) sino pensar en términos de “más”. Independientemente de la cantidad de dinero que tengamos en el banco, siempre queremos “más”. Independientemente de cuántas habitaciones haya en nuestra casa, nos encantarían “más”. No importa cuántas personas hayan asistido al culto de adoración el domingo, siempre esperamos tener “más” la semana que viene”.

Y hasta cierto punto, es muy bueno tener expectativas altas, metas a alcanzar y un optimismo de que el futuro será mejor que el presente o el pasado. Sin embargo, también existe el peligro de pensar solamente en términos de “más” y nunca en términos de “suficiente”. El peligro es que perdamos la oportunidad de apreciar las bendiciones presentes que Dios ya está proveyendo.

Pablo escribe a los cristianos de Filipos: “Sé lo que es vivir en la pobreza, y lo que es vivir en la abundancia. He aprendido a vivir en todas y cada una de las circunstancias, tanto a quedar saciado como a pasar hambre, a tener de sobra como a sufrir escasez. Todo lo puedo en Cristo que me fortalece” (Filipenses 4:12-13, NVI).

¿Cómo es vivir, planificar y disfrutar la vida bajo la bendición de contentarse con tener “suficiente” en lugar de querer siempre “más”?

A nivel personal, al menos en nuestro hogar, es vivir con un nivel de vida más bajo que el que proporcionan nuestros salarios. Uno de los problemas que enfrentan muchos estadounidenses es que no tienen un presupuesto personal que oriente cómo gastan su dinero. Sin embargo, incluso para aquellos que sí tienen un presupuesto, comienzan equivocadamente el proceso de presupuestar con la cantidad de ingresos que proyectan y luego determinan cuánto dinero pueden gastar. ¿Qué pasaría si en cambio comenzáramos nuestro proceso de elaboración de un presupuesto con lo que se necesita? Cuando determinamos nuestro estilo de vida en función de lo que necesitamos en lugar de lo que queremos, nos liberamos de gastar todo el dinero que recibimos.

Para muchos, todo esto puede parecer una falta de fe. ¿No creemos en un Dios que puede hacer muchísimo más de lo que podemos pedir o imaginar? ¿No creemos en un Dios que es dueño del oro y la plata? Entonces, ¿por qué no esperar en este Dios que tiene más que suficiente para darnos más que sólo lo suficiente?

Creo que Dios nos dará más de lo que necesitamos, pero no nos dará más de lo que queremos. Porque, como estadounidenses, nuestros deseos son ilimitados. Se nos enseña desde una edad muy temprana a “necesitar” el juguete más nuevo, la última moda y los dispositivos más rápidos. Cuando aprendemos a estar contentos, discernimos si las cosas más nuevas, más recientes y más rápidas que deseamos son realmente necesarias.

Aparentemente, tener deseos ilimitados no es sólo un problema estadounidense del siglo XXI, porque el mismo Juan Wesley lo abordó. Juan Wesley da tres directrices en su sermón *El uso del dinero* (*The Use of Money*): “Gana todo lo que puedas”, “ahorra todo lo que puedas”, “da todo lo que puedas”. Esta segunda directriz, “ahorra todo lo que puedas”, no se trata de cuentas de ahorro o la planificación para la jubilación. Más bien, se centra en ahorrar dinero negándose a gastar dinero en “gastos superfluos”.

Debemos proveer alimento, ropa y vivienda para nosotros y nuestras familias. Sin embargo, Wesley advierte que podemos terminar desperdiciando gran parte de nuestro dinero al permitir que nuestros deseos, en lugar de nuestras necesidades, determinen qué tipo de comida, qué tipo de ropa y qué tipo de vivienda compramos.

También advierte que desperdiciamos gran parte de nuestro dinero al permitir que nuestro orgullo, en lugar de nuestras necesidades, determine lo que compramos. Cuando nos vestimos para impresionar, cuando queremos que nuestro vehículo o casa sea un reflejo de quiénes somos, permitimos que el orgullo determine cómo gastamos nuestro dinero.

Wesley también advierte sobre el círculo vicioso en el que entramos cuando permitimos que nuestros deseos y nuestro orgullo determinen cómo gastamos nuestro dinero. Porque cuanto más alimentemos nuestros deseos y nuestro orgullo, más anhelaremos. Y dice, “la experiencia diaria muestra que cuanto más se les consiente, más aumentan”.

Cuando descubramos lo que es “suficiente”, aprenderemos a encontrar satisfacción con lo que Dios ya está proporcionando. Cuando todo lo que queremos es “más”, nos costará encontrar satisfacción con las provisiones de Dios. ¿Qué salvaguardas puedes poner en práctica para ayudarte a apreciar todas las bendiciones que Dios ya te está confiando en lugar de enfocarte solamente en las bendiciones que aún estás por recibir?

#### **Pregunta #4: ¿Qué nos motiva a alcanzar nuestras metas financieras?**

Nuestras personalidades tienen una influencia significativa en cómo nos sentimos con respecto al dinero y cómo lo tratamos. No somos “pizarras en blanco” cuando se trata de finanzas, sino que tenemos nuestras propias tendencias innatas sobre cómo nos sentimos en cuanto al dinero y cómo lo tratamos. Reconocer nuestras propias tendencias a este respecto es un paso esencial para dominar el dinero en lugar de ser dominados por él.

Además, esta es también una verdad importante que usted debe reconocer si está casado. Para tener una relación sana con su cónyuge, usted no sólo debe tener una relación sana con el dinero, sino también reconocer cómo se siente su cónyuge con respecto al dinero y cómo lo trata. Así como los opuestos a veces se atraen cuando se trata del matrimonio, los opuestos a veces se atraen cuando se trata de cómo se sienten las parejas con respecto a las finanzas.

Las pruebas de personalidad son herramientas útiles que nos ayudan a reconocer cómo nos sentimos con respecto al dinero y nos dan una idea de por qué usamos el dinero de la manera en que lo hacemos. El test de personalidad DiSC<sup>®</sup> es un test de personalidad que tanto el autor financiero cristiano Larry Burkett como la personalidad financiera cristiana Dave Ramsey utilizan para ayudar a los cristianos a entender sus actitudes y hábitos con el dinero. Larry Burkett tiene una excelente exposición de los rasgos de personalidad DiSC<sup>®</sup> y el dinero en su libro *Más que finanzas (More than Finances)*. Dave Ramsey también tiene excelente información en su sitio web ([daveramsey.com/blog/disc-personality-test](http://daveramsey.com/blog/disc-personality-test)).

Antes de entrar en los rasgos de personalidad, quiero aclarar dos limitaciones de las pruebas de personalidad. Primero, estas pruebas no dan una imagen completa. Nuestra personalidad no se puede resumir en una de las categorías, ni las siguientes generalidades se aplican perfectamente a usted. Por lo tanto, tome la prueba como lo que es, una herramienta para ayudar a comenzar un debate sobre cómo las personalidades ven y manejan el dinero de manera diferente.

En segundo lugar, como ocurre con todos los debates sobre la personalidad, no existe una personalidad “correcta” o “incorrecta”. Esto es cierto con respecto a cómo las personalidades se sienten acerca del dinero y cómo lo tratan. Cada uno de los siguientes rasgos de personalidad tiene algo bueno que aportar cuando se trata de sus prácticas monetarias. Cada uno de los siguientes también tiene algunas advertencias cuando se trata de sus prácticas monetarias. Todo el mundo puede manejar bien el dinero, independientemente de su personalidad. Sin embargo, para que esto suceda, necesitamos conocer nuestras propias fortalezas y debilidades, de modo que podamos aprovechar nuestras fortalezas y hacer provisiones para nuestras debilidades.

## DiSC® Perfiles de personalidad y tendencias financieras

	ALTA "D" <b>DOMINIO</b> (DOMINANCE)	ALTA "I" <b>INFLUENCIA</b> (INFLUENCE)	ALTA "S" <b>ESTABILIDAD</b> (STEADINESS)	ALTA "C" <b>CONCIENCIA</b> (CONSCIENTIOUSNESS)
 <b>MOTIVACIÓN PRINCIPAL</b>	<b>Tiempo:</b> "¿Qué me ahorrará tiempo? ¡Quiero alcanzar mis metas lo antes posible!"	<b>Aprobación:</b> "¿Qué me hará ganar mucho reconocimiento y aprobación?"	<b>Falta de conflicto:</b> "¿Qué puedo hacer para reducir la posibilidad de un conflicto? Quiero ayudar a otros".	<b>Perfección:</b> "¿Qué es lo mejor? ¡Insisto en la calidad y la eficiencia!"
 <b>EL DINERO REPRESENTA</b>	Un boleto al poder, autoridad, control sobre las decisiones.	Un boleto al prestigio, reconocimiento, popularidad, aceptación.	Un boleto para ayudar a los demás, seguridad personal.	Un boleto para el control, precisión y uso del talento analítico.
 <b>RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS</b>	Desea el control bajo estrés: "Podemos manejar este problema; ¡lo haremos a mi manera!"	Propenso a culpar a otros por los problemas. "¡No puedo creer que nos hayas metido en este lío!"	Le gusta abordar los problemas en equipo. "Cálmate; trabajemos juntos en esto".	Rápido para analizar y diseccionar metódicamente los problemas; sujeto a la parálisis de análisis.
 <b>TENDENCIAS DE COMPRAS</b>	Orientado a objetivos. "Compra lo que sea que viniste a buscar y vete de aquí". Propenso a comprar artículos caros pidiendo prestado grandes sumas.	Evento social. Desea productos de marca para llamar la atención, el favor y dejar una impresión positiva.	Dificultad para decirle a los vendedores "no". Espera hasta el último minuto para comprar.	Comprador meticuloso. Las decisiones se retrasan hasta que se encuentra el "mejor" producto; paga de más por la calidad.
 <b>CONTABILIDAD</b>	Delega la tarea. "Está bien, estás a cargo de la chequera. Por favor, avísame si necesitas ayuda".	Batalla con el detalle y la organización. "¿Qué es la contabilidad?" y "¿dónde está la chequera?"	Dispuesto a hacer cualquier cosa que le agrade al cónyuge. "Claro, estaré feliz de balancear la chequera. Me encantaría ayudar".	Sobresale en la elaboración de presupuestos y el control de registros. "¿Lo ves? Cuadra hasta el último centavo. ¡Sabía que tenía razón!"
 <b>PLANIFICACIÓN</b>	Sobresale en la creación de planes a largo plazo. "Podemos jubilarnos a los 45 años siguiendo mi plan. ¡Esta vez haremos una fortuna!"	Prefiere las decisiones impulsivas a la planificación. "Tengo una gran idea; ¡Volemos a Florida para una escapada este fin de semana! ¿No te parece emocionante?"	Desea disfrutar el momento presente; reacio a planificar. "¡Me preocuparé por eso mañana!"	Se pone ansioso sin un plan. "¿Dónde viviremos en 5 años? ¿Cómo pagaremos la universidad? ¿Qué pasa si mamá va a un asilo de ancianos? Mi agenda dice..."

Adaptado de Larry Burkett, More than Finances (Chicago, Illinois: Moody Publishers, 2000), 74.

**Dominio (D).** En general, las personas que salen con una “D” alta son triunfadoras. Son pensadores del “panorama general” a quienes les gusta convertir los sueños en realidad. Son los que se ofrecen como voluntarios para asumir la responsabilidad de proyectos en el trabajo. Les gusta desarrollar metas claramente definidas para los proyectos y asegurarse de que las metas se cumplan. Se destacan por brindar orientación a la familia u organización.

También son grandes planificadores cuando se trata de finanzas. Sin embargo, ganar dinero a menudo no es su objetivo. En lugar de eso, el dinero suele ser un medio para lograr un fin. El dinero es una herramienta que se utilizará para ahorrar tiempo y energía mientras persiguen sus grandes objetivos. Por ejemplo, el dinero les permite contratar a las personas adecuadas para realizar un proyecto. Sin embargo, el dinero también puede frustrarlos bastante cuando no está disponible.

Debido a que las personalidades de dominio se centran en los objetivos, a menudo no quieren que les molesten con los detalles o el proceso. Por lo tanto, se estremecen ante la idea de equilibrar una chequera o revisar las partidas de un presupuesto. No es que no puedan hacer estas tareas, es sólo que ven su tiempo y energía mejor enfocados en supervisar a las personas que hacen este tipo de tareas.

Piense en las fortalezas que los de una “D” alta aportan a la mesa con respecto a las finanzas en un matrimonio. ¿Cuáles serían algunas de las debilidades que los de una “D” alta podrían tener? Si usted es una persona alta en “D”, ¿cuál de estas tendencias reconoce en su persona? Si está casado con una persona alta en “D”, ¿cuáles reconoce en él o ella?

<input type="checkbox"/>	Se ha fijado metas financieras ambiciosas	<input type="checkbox"/>	Delega tareas con detalles
<input type="checkbox"/>	Actitud pionera	<input type="checkbox"/>	Exige cuentas de los gastos
<input type="checkbox"/>	Sin miedo a pedir prestado grandes sumas de dinero	<input type="checkbox"/>	Puede mantener a su cónyuge financieramente “en la oscuridad”
<input type="checkbox"/>	Busca desafíos financieros	<input type="checkbox"/>	Frustrado; genera ira
<input type="checkbox"/>	Dispuesto a sacrificar hoy para alcanzar las metas del mañana	<input type="checkbox"/>	Dictador cuando se encuentra bajo estrés financiero
<input type="checkbox"/>	No se distrae fácilmente de los planes financieros	<input type="checkbox"/>	Está decidido a encontrar la forma de hacer las cosas
<input type="checkbox"/>	Es impaciente con los reveses financieros	<input type="checkbox"/>	Rápido para “recuperarse”
<input type="checkbox"/>	Puede pasar por alto las necesidades familiares	<input type="checkbox"/>	Emprendedor
<input type="checkbox"/>	Lucha por la independencia financiera	<input type="checkbox"/>	Asume riesgos financieros

**Influencia (I).** Las personas altas en “I” son iniciadores, pero su iniciación se centra en *las personas*, no en *las metas*. Los influenciadores (*influencers*) son personas orientadas hacia la gente, que disfrutan y obtienen satisfacción al relacionarse con los demás. Los influenciadores se destacan como promotores que convencen a otros para que sigan sus ideas. Son el “alma de la fiesta” y brindan diversión a la familia.

Una de las fortalezas del influenciador es reconocer cómo usar el dinero para ayudar a los demás. A diferencia de los altos en “D”, que se sienten tentados a simplemente ignorar las preocupaciones de otras personas, los de “I” alta se detendrán y escucharán las preocupaciones de los demás. Debido a su preocupación por los demás, también tienden a ser personas muy compasivas y generosas, que usan el dinero para satisfacer las necesidades físicas y afectivas de los demás.

Sin embargo, una de las tentaciones de los influencers es permitir que su preocupación por lo que otros piensan y sienten desvíe sus metas financieras. Pueden verse tentados a utilizar el dinero para obtener el reconocimiento o la aprobación de los demás. Los presupuestos y metas mutuamente acordados pueden dejarse de lado con tal de evitar conflictos personales. Y al igual que los que salen altos en “D”, los influenciadores también tienen dificultades con los detalles financieros y la organización.

Piense en las fortalezas que los que salen altos en “I” aportan a la mesa con respecto a las finanzas en un matrimonio. ¿Cuáles serían algunas de las debilidades que los altos en “I” podrían tener? Si usted es una persona alta en “I”, ¿cuál de estas tendencias reconoce en su persona? Si está casado con una persona alta en “I”, ¿cuáles reconoce en él o ella?

<input type="checkbox"/>	Compra cosas para impresionar a los demás	<input type="checkbox"/>	Se resiste a vivir con un presupuesto limitado
<input type="checkbox"/>	Despreocupado	<input type="checkbox"/>	Gasta para divertirse
<input type="checkbox"/>	Compras rápidas e impulsivas	<input type="checkbox"/>	Se olvida de los detalles financieros
<input type="checkbox"/>	Financieramente optimista	<input type="checkbox"/>	Puede tener problemas con los números
<input type="checkbox"/>	Pasar por alto los aspectos prácticos del cumplimiento de una visión o un sueño	<input type="checkbox"/>	Ofrenda fielmente
<input type="checkbox"/>	Gasta para superar la depresión (con lo que suele empeorar el problema)	<input type="checkbox"/>	Busca la aprobación de los demás
<input type="checkbox"/>	Ingenuo y crédulo	<input type="checkbox"/>	Se distrae frecuentemente
<input type="checkbox"/>	Culpa a los demás por los problemas	<input type="checkbox"/>	Responde a los llamados para ayudar a los demás
<input type="checkbox"/>	Batalla con el autocontrol	<input type="checkbox"/>	Vive en el “carril rápido” de la vida
<input type="checkbox"/>	Gusta de la ropa llamativa, joyas	<input type="checkbox"/>	

**Estabilidad (S).** Las personas con una “S” alta tienden a responder a las personas. Suelen ser personas afectuosas. Sobresalen en las relaciones, en las relaciones uno a uno y en grupos pequeños. Los altos en “S” son muy atentos y responden a las necesidades de los demás. Son pacientes, leales y confiables.

Cuando se trata de dinero, son jugadores de equipo a los que les gusta unir a las personas para lograr objetivos. Pueden ser muy organizados y centrados en los detalles cuando se trata de manejar dinero, sin embargo, no quieren hacerlo solos. Como su nombre indica, son la piedra angular de la familia u organización, aportando estabilidad y paciencia a los proyectos.

Sin embargo, los altos en “S” se sienten tentados, en su deseo de relacionarse, a evitar conflictos cuando se trata de dinero. Ya sea que esté batallando para decirle “no” a un vendedor o por mantener al equipo en sus metas futuras cuando el equipo quiere enfocarse más en la realidad presente, los altos en “S” pueden tener dificultades para mantenerse enfocados en la meta y al mismo tiempo tratar de evitar conflictos.

Piense en las fortalezas que los que salen altos en “S” aportan a la mesa con respecto a las finanzas en un matrimonio. ¿Cuáles serían algunas de las debilidades que los altos en “S” podrían tener? Si usted es una persona alta en “S”, ¿cuál de estas tendencias reconoce en su persona? Si está casado con una persona alta en “S”, ¿cuáles reconoce en él o ella?

<input type="checkbox"/>	Generoso al ayudar a los demás	<input type="checkbox"/>	Nunca compra como actividad de “ocio”
<input type="checkbox"/>	Tiende a evitar a los acreedores	<input type="checkbox"/>	Lento para tomar decisiones financieras
<input type="checkbox"/>	Procrastinar	<input type="checkbox"/>	Puede ser terco a la hora de hacer cambios
<input type="checkbox"/>	Capaz de “apretarse el cinturón”	<input type="checkbox"/>	Empleado confiable
<input type="checkbox"/>	Buen ahorrador	<input type="checkbox"/>	Vivir con los ingresos propios
<input type="checkbox"/>	Reacio a hacer y llevar a cabo planes a largo plazo	<input type="checkbox"/>	Busca el consenso para tomar decisiones
<input type="checkbox"/>	Da para disminuir el sufrimiento humano	<input type="checkbox"/>	Deseoso de apoyar los planes que otros hacen
<input type="checkbox"/>	Lento para cambiar las inversiones	<input type="checkbox"/>	Puede ocultar sentimientos reales
<input type="checkbox"/>	Gasta para “disfrutar el momento”	<input type="checkbox"/>	Prefiere que otros tomen las decisiones financieras “difíciles”

**Conciencia (C).** Las personas con una “C” alta tienden a centrarse en la calidad y precisión de las tareas y son empleados concienzudos. Las personas con una “C” alta se destacan en la organización, la calidad y la eficiencia. Están orientadas a los detalles, son estructuradas y lógicas. Crean seguridad y orden en la familia.

A diferencia de las tendencias naturales de los otros tres tipos de personalidad, a los altos en “C” les encanta hacer y mantener presupuestos. Mientras que los altos en “D” hacen las metas y empujan a otros a alcanzarlas, los altos en “C” son los que hacen el trabajo detallado para lograr esas metas. ¡Les encanta cuando la chequera cuadra!

Sin embargo, los de “C” alta pueden verse tentados a preocuparse más por el “resultado final” que por las personas. Sus altos estándares pueden hacerlos inflexibles y demasiado cautelosos. Cuando se trata de realizar cambios en los presupuestos o tomar decisiones financieras, es posible que no se tengan en cuenta las opiniones o los sentimientos de otras personas. También tienden a analizar en exceso y pueden concentrarse tanto en tomar la decisión “correcta” que terminan sin tomar decisión alguna.

Piense en las fortalezas que los que salen altos en “C” aportan a la mesa con respecto a las finanzas en un matrimonio. ¿Cuáles serían algunas de las debilidades que los de una “C” alta podrían tener? Si usted es una persona alta en “C”, ¿cuál de estas tendencias reconoce en su persona? Si está casado con una persona alta en “C”, ¿cuáles reconoce en él o ella?

<input type="checkbox"/>	Excelente para equilibrar la chequera	<input type="checkbox"/>	Desea tener planes financieros
<input type="checkbox"/>	Puede estar de mal humor o distante a veces	<input type="checkbox"/>	Se apega a las reglas; sin desviación
<input type="checkbox"/>	Insiste en la eficiencia	<input type="checkbox"/>	Pierde oportunidades mientras analiza las opciones
<input type="checkbox"/>	Dispuesto a gastar en aras de la calidad	<input type="checkbox"/>	Se resiste las decisiones urgentes para estar bien preparado
<input type="checkbox"/>	Controla la dinámica familiar con hechos y cifras	<input type="checkbox"/>	Planificador lógico
<input type="checkbox"/>	Es cauteloso con las nuevas inversiones	<input type="checkbox"/>	Es temeroso de lo que pueda traer el futuro
<input type="checkbox"/>	Habilidades de organización supremas	<input type="checkbox"/>	Puede combatir el miedo guardando dinero
<input type="checkbox"/>	Postpone decisiones para recopilar más hechos a fin de “tener la razón”	<input type="checkbox"/>	Gran aprecio por la estética
<input type="checkbox"/>	Se le da bien el proceso de elaboración de presupuestos	<input type="checkbox"/>	Comprador compulsivo

Es importante establecer metas maravillosas y buenos presupuestos para nuestras vidas. Sin embargo, si no somos conscientes de cómo nos sentimos personalmente acerca del dinero y cómo lo tratamos, y mucho menos cómo se siente nuestro cónyuge y cómo lo trata, incluso las mejores metas y presupuestos pueden volverse inútiles. La buena noticia es que hay una gran fortaleza y promesa cuando las personas se unen y utilizan todos sus talentos para crear una ruta para su futuro financiero. Cuando el amor, el respeto mutuo, la reflexión y la oración son los cimientos tanto del matrimonio como de las finanzas, Dios puede crear algo hermoso.

*Nota: La información de las páginas 6 al 10 fue adaptada de Larry Burkett, More than Finances (Chicago, Illinois: Moody Publishers, 2000), 57-80.*



# Una gracia extravagante



## HECHOS 26:9-22a

**Propósito:** Provocar una oleada de valor frente a todos y cada uno de los desafíos (finanzas, familia o ministerio) a través de un nuevo encuentro con el Dios de la gracia extravagante.

- ▶ Introducción
- ▶ Una perturbación divina
- ▶ El abrazo divino
- ▶ La invitación divina
- ▶ Santa Cena

## Introducción

Los felicito por estar aquí, por su valor, por el hambre en sus corazones de cuidar bien de su matrimonio, de su ministerio. Los felicito por su arduo trabajo.

Este tipo de pasos implican una guerra espiritual y, afortunadamente, tenemos la armadura de Dios. Y nos tenemos el uno al otro este fin de semana y estos compañeros.

Cuando Wesley usaba la frase “santidad social”, no estaba hablando de cómo la santidad nos mueve a la acción social en respuesta a las necesidades de los demás. Estaba hablando de cómo la santidad, como una obra de Dios en nuestros corazones, llega a la madurez y alcanza su máximo impacto sólo cuando estamos conectados a una comunidad de creyentes. De lo contrario, nuestro crecimiento en santidad se ve obstaculizado.

Presente el texto del sermón. Es parte de una larga historia dentro de la comunidad que comienza en Hechos 21.

- ▶ el arresto
- ▶ una serie de situaciones en las que Pablo hace su defensa
- ▶ traslado a Cesarea desde Jerusalén
- ▶ un largo período con Festo (¡2 años!), luego Félix y luego el rey Agripa

**Entrar al momento.** Lea el pasaje de: Hechos 26:9-22a.

Oremos.



## Una perturbación divina

Lo que Pablo describe aquí es lo que algunos llamarían **un momento de Dios**: un momento en el que Dios irrumpe.

Al relacionarse con nosotros, Dios, en su gracia, insiste en lidiar con la realidad (lo bueno, lo malo y lo feo).

¡El problema es que la realidad **no** es *nuestro* punto de partida! Así ha sido desde la caída. Nos engañamos a nosotros mismos. Juan Wesley les recordó a los metodistas primitivos que **el primer movimiento de la gracia es llevarnos a la realidad**.

Juan Wesley dijo que primero debemos quitarnos el velo de los ojos. Las conversaciones iniciales que Dios tiene con nosotros nos empujan hacia la realidad.

*[Ilustración: Dios irrumpe en la rutina de alguien para abrirle los ojos a la realidad espiritual que lo rodea o en la que está.]*

### Historia del autobús mágico

Un predicador nazareno abordó un autobús urbano en Londres, Inglaterra, tal como lo había hecho todos los días durante las últimas dos semanas. No había nada de mágico en ello. Viajaba en ese autobús en particular porque era el más barato. Como tal, también era uno de los más concurridos; pero abordó al final de la fila, por lo que fue uno de los primeros en entrar.

No hubo nada especial en este día. Siguió adelante, como de costumbre, y se acomodó para su viaje de 35 minutos a la biblioteca donde estaba trabajando en su tesis doctoral. Sin embargo, esa mañana mientras observaba a una persona tras otra subir al autobús en cada parada, Dios habló a su corazón. Él le dijo: “Ya estoy trabajando en la vida de **cada una** de estas personas”.

El pastor respondió: “¡Seguramente no todos en este autobús son creyentes!”

“No”, dijo Dios, “todavía no, pero estoy íntimamente al tanto de cada circunstancia en la vida de cada uno de ellos y estoy conversando con cada uno. Algunos aún no me han reconocido, pero los estoy buscando activamente a todos ellos”.

Mientras este pastor nazareno continuaba su viaje en autobús, sus ojos se llenaron de lágrimas. Por años había predicado acerca de la gracia preveniente, pero esa mañana la gracia preveniente se volvió casi palpable. De repente vio a todas las personas de una manera nueva. Experimentó una probada del amor y la gracia de Dios por cada una de ellas. Mientras la gracia de Dios estaba iniciando conversaciones con los perdidos, la gracia de Dios también inició una conversación con ese pastor y lo cambió profundamente. Nunca volvió a ver a un extraño de la misma manera.

En algún momento, estas conversaciones iniciadas por la gracia crean una interrupción y una perturbación divina.

- ▶ “El Espíritu estaba presente para herir y sanar” era una frase que Wesley usaba a menudo. El Espíritu “hiere” en el sentido de traer conciencia del pecado...
- ▶ En Hechos 2:37, “se compungieron de corazón”.
  - Significados:
    - golpear o pinchar violentamente
    - aturdir

Y aquí está Pablo - entonces llamado SAULO - quien ha sido enfrentado cara a cara con la realidad. “Saulo, Saulo, ¿por qué me persigues?”.

¡Este es un MOMENTO DE DIOS asombroso!

La realidad le llega de lleno a Pablo: **¡Me estás persiguiendo!**

Dura cosa te es “dar coces contra el aguijón”.

*[Ilustración: una historia de Dios que le revela a una persona su pérdida espiritual.]*

En su gran gracia, Dios sigue insistiendo en lidiar con la realidad en nuestras vidas también como creyentes.

## El abrazo divino

El siguiente movimiento de la gracia es encontrarnos en el momento en que soltamos toda actitud de autodefensa y nos apropiamos de lo que debemos poseer.

*[Ilustración: haga referencia a uno de los testimonios que se compartieron anteriormente en el retiro. Recuérdele al oyente la dificultad y el dolor de la persona para reconocer su realidad económica.]*

¡Uf! Enfrentar y apropiarse de lo que debemos poseer puede ser aterrador y desalentador. Juan Wesley describió su efecto en términos de duelo.

De regreso a Pablo cuando le contaba su historia al rey Agripa:

- ▶ “Ahora, ponte en pie y escúchame”. (NVI)
  - ¿Qué ocurrirá después? ¿Cuáles son las siguientes palabras que escuchará?
  - ¡Pablo no lo sabe!

- “...ponte en pie y escúchame. Me he aparecido a ti con el fin de:
- leer la lista completa de acusaciones y veredictos de culpabilidad en tu contra
  - traer a tu mente el rostro de todas las personas a las que has amenazado o permitido que sean golpeadas o asesinadas
  - darte lo que te mereces”.

¡Pero esto no es lo que sucede!

En cambio, Pablo experimenta lo que experimentamos cuando simplemente nos sinceramos, cuando nos paramos allí permitiendo que la luz de Dios entre en cada espacio...

Cuando hacemos esto, experimentamos el **abrazo divino**.

No encontramos, y nunca encontraremos, la gracia de Dios en toda su magnificencia hasta que nos apropiemos de lo que debemos poseer.

Pero cuando nos apropiamos de lo que debemos poseer, la gracia de Dios se mueve de nuestras cabezas a nuestros corazones. Y a medida que vivimos del abrazo de Dios, entramos en una libertad y autenticidad que restaura el gozo y la esperanza... y el valor... y una capacidad para lo que Eugene Peterson llama “una larga obediencia en la misma dirección”.

Una palabra que me encanta especialmente en la traducción de la NVI, una palabra que captura la sensación del texto griego, es la palabra **AHORA**.

## La invitación divina

Primero, la **interrupción divina**: Dios nos muestra la realidad de quiénes somos o de lo que hemos hecho. Luego, el **abrazo divino**: incluso cuando vemos nuestra realidad, Dios nos rodea con esta gracia increíble. Y AHORA, la **invitación divina**: una invitación inmediata a levantarse. Y esta **invitación divina** es para cada uno de nosotros aquí hoy.

La **invitación divina**: “Ahora, levántate, ponte en pie y escúchame”. Ya no nos tambaleamos bajo el peso de la realidad, sino que nos mantenemos firmes con la fuerza otorgada por Dios en sus palabras de propósito y presencia.

Note la invitación y la esperanza en Hechos 26:16-18, 22. **El ahora** es un sello distintivo de su gracia.

Lo invito al “ahora” de Dios.

- ▶ Fuera del pantano de los lamentos,
- ▶ fuera de patrones de desvío,
- ▶ fuera del juego de la culpa,
- ▶ fuera de la desesperanza del pensamiento de victimización...
- ▶ y en el ahora, el nuevo momento que Dios da.

Sí, ÉL LO DA. No es una recompensa por el buen comportamiento. Es un regalo... y es un regalo espléndido; no es una migaja, una expresión mezquina de Dios cumpliendo su obligación de actuar como el Dios de gracia y paz.

Es un regalo de un Padre cuya generosidad fluye de un amor incontaminado e inexorable.

Y este regalo es para usted. Así como es; con su historia, sus cosas, sus colinas aún por escalar, sus miedos de volver a fallar, su debilidad. Y, por supuesto, ¡es para usted AHORA!

*[Ilustración: imagine un abrazo y usted abrazando a la persona... ¡Deja todas sus cosas y usa ambos brazos para devolver el abrazo!]*

Desde el abrazo de tu gracia, yo dejo ir el pasado.  
Desde el abrazo de tu gracia, yo te confío el futuro.

**Pónganse de pie y repitan juntos:**

“Tengo la ayuda de Dios en este día, y por eso estoy aquí... en el ahora de su gracia”.  
“Tengo tu ayuda, Dios, en este día y estoy aquí... en el ahora de tu gracia”.

## Transición a la Santa Cena

## Anexo K: Materiales presupuestarios adicionales

### Práctica de planificación: ejercicio de elaboración de un presupuesto

Hojas de trabajo de Dave Ramsey/*Financial Peace University* (Universidad de la Paz Financiera)

▶ [daveramsey.com/askdave/other/useful-forms](https://daveramsey.com/askdave/other/useful-forms)

Hoja de trabajo de presupuestación financiera de *Crown Financial* (financiera de Crown)

▶ [crown.org/resources/estimated-budget-worksheet](https://crown.org/resources/estimated-budget-worksheet)

Hojas de cálculo de Excel para la gestión de la deuda

▶ [vertex42.com/Calculators/debt-calculators.html](https://vertex42.com/Calculators/debt-calculators.html)

Herramientas presupuestarias del *Ron Blue Institute* (Instituto Ron Blue)

▶ [ronblueinstitute.com/tools](https://ronblueinstitute.com/tools)



## Anexo L: Pacto de cohorte TNR



# Pacto de cohorte

Reconozco con gratitud la gracia de Dios que se me ha extendido en las conversaciones honestas y compasivas y en el compañerismo durante este fin de semana. Declaro mi disposición a valorar los dones de sabiduría, recursos y aliento que he recibido al celebrar este pacto con los abajo firmantes, mis compañeros, que comparten mi pasión por honrar el señorío de Jesús en todos los aspectos de mi vida.

- ▶ Me comprometo a ser honesto y transparente con los demás en mi cohorte sobre mi progreso en la implementación diligente de los siguientes pasos que he acordado, aplicando lo que he aprendido y perseverando en el establecimiento de prioridades y disciplinas que darán la gloria a Dios.
- ▶ Me comprometo a ser una persona que da ánimo y a la vez a ser un socio responsable de los demás en mi cohorte y a mantener la confidencialidad a menos que haya recibido permiso para contarle a los demás la información que se me ha compartido.
- ▶ Me comprometo a orar por los de mi cohorte y a comunicarles mi oración e interés en su viaje.
- ▶ Me comprometo a reunirme al menos una vez al mes durante los próximos doce meses, por teléfono o por algún medio electrónico, como parte de mi compromiso de ser fiel a este pacto.

\_\_\_\_\_  
Pastor

\_\_\_\_\_  
Cónyuge

### Cohorte de apoyo:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

## Anexo M: Descripción del puesto de líder(es) de cohorte de TNR

Asigne a un líder de cohorte o líderes a cada cohorte de TNR. Esta(s) persona(s) será(n) responsable(s) de facilitar reuniones oportunas y efectivas. Aunque inicialmente consideramos que un participante de la cohorte fuera responsable de programar y facilitar las reuniones mensuales, decidimos que un líder/pareja del retiro cumpliera ese papel. Según nuestra experiencia, ahora creemos que fue la decisión correcta.

El modelo de cohorte TNR funciona mejor con el liderazgo de alguien a quien los miembros de la cohorte conocen y en quien confían. El líder de la cohorte puede ser un individuo o una pareja casada, pero recomendamos encarecidamente tener a una pareja casada.

Responsabilidades de los líderes de la cohorte TNR:

- ▶ Programe una reunión mensual que permita la asistencia de los ministros y cónyuges participantes.
  - Las reuniones en persona son preferibles si todos están cerca. Compartir una comida también puede aumentar la profundidad de las relaciones.
  - La videoconferencia (Zoom, GotoMeeting, etc.) es una plataforma eficaz cuando el tiempo o la distancia son un problema.
- ▶ Comience o termine las sesiones con oración y mantenga una lista de oración. (Un aspecto importante de la experiencia de la cohorte es unirse en apoyo y oración unos por otros).
- ▶ Facilite un tiempo para que cada pareja ministerial comparta sus éxitos, fracasos, desafíos, progreso en su programa COMPASS Journey, participación de la iglesia local y bienestar general.
- ▶ Mantenga el flujo de la reunión ayudando a algunos a compartir y a otros a no compartir tanto.
- ▶ Lleve un seguimiento de los que faltan a la reunión.
- ▶ Sea un ANIMADOR.
- ▶ Nunca proyecte VERGÜENZA.

El modelo de cohorte ha tenido un gran éxito, pero depende considerablemente de los esfuerzos del líder de la cohorte. Aunque viajar con parejas ministeriales una vez al mes durante un año completo es un compromiso significativo, también es muy gratificante. Elija a los líderes de su cohorte con cuidado y anímelos con frecuencia.

## Anexo N: Modelo de formulario de autorización para su uso en los medios de comunicación

### Consentimiento, renuncia y comunicado

Yo, \_\_\_\_\_, otorgo a la Church of the Nazarene, Inc., una corporación sin fines de lucro de Missouri, y a sus empleados, oficiales, agentes y cesionarios (en lo sucesivo, "Iglesia del Nazareno"), el derecho de usar, reproducir, adoptar, distribuir y publicar fotografías, videos, audio o contenido relacionado ("Contenido") tomados por la Iglesia del Nazareno el \_\_\_\_\_, 20\_\_\_\_\_, o que yo haya tomado de manera independiente y presentado voluntariamente a la Iglesia del Nazareno para su uso por cualquiera de los ministerios de la Iglesia del Nazareno con el propósito de informar y promover el trabajo de la Iglesia del Nazareno y sus ministerios.

Entiendo y acepto que el (los) Contenido(s) pueden ser usados en su totalidad o en parte, en cualquier momento, en forma compuesta o distorsionada, a color o de otra manera y pueden ser publicados a través de cualquier medio incluyendo, pero no limitado a, medio impreso, video y/o en Internet.

Renuncio a cualquier derecho de inspeccionar o aprobar cualquier producto terminado, publicidad u otra copia que utilice el Contenido.

Estoy de acuerdo con indemnizar a la Iglesia del Nazareno de y contra cualquier reclamo, pérdida, juicios, acuerdos, gastos y honorarios legales razonables, incurridos por la Iglesia del Nazareno en razón de cualquier reclamo de invasión de la privacidad o traspaso creado en la toma o publicación del Contenido(s). También acepto indemnizar a la Iglesia del Nazareno por cualquier monto que surja de mi incumplimiento de cualquier pacto, representación o garantía de este acuerdo.

Entiendo que los términos de este documento son contractuales y no un mero recital, que este instrumento es legalmente vinculante y que he firmado voluntariamente este documento.

ME HE INFORMADO COMPLETAMENTE DEL CONTENIDO DE ESTE CONSENTIMIENTO, RENUNCIA Y AUTORIZACIÓN LEÍDO ANTES DE FIRMARLO EN NOMBRE DE MÍ MISMO Y DE MIS HEREDEROS.

\_\_\_\_\_  
Por

\_\_\_\_\_  
Nombre en letra de molde

\_\_\_\_\_  
Dirección

\_\_\_\_\_  
Ciudad/Estado/Código postal

\_\_\_\_\_  
Teléfono

\_\_\_\_\_  
Fecha