

UN EQUIPO GANADOR

SECRETOS PARA PAREJAS QUE QUIEREN GANAR
EN EL JUEGO DEL DINERO



ANDRÉS PANASIUK

UN COMPAÑERO DEL AUDIOLIBRO

Un equipo ganador

© 2021 por Andrés Panasiuk

Publicado por Grupo Nelson en Nashville, Tennessee,
Estados Unidos de América.

Grupo Nelson es una marca registrada de Thomas Nelson.

Thomas Nelson es una marca registrada
de HarperCollins Christian Publishing, Inc.

www.gruponelson.com

Este libro también está disponible en formato electrónico.

Todos los derechos reservados. Ninguna porción de este libro podrá ser reproducida, almacenada en ningún sistema de recuperación, o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio —mecánicos, fotocopias, grabación u otro—, excepto por citas breves en revistas impresas, sin la autorización previa por escrito de la editorial.

A menos que se indique lo contrario, las citas bíblicas han sido tomadas de la Biblia Dios Habla Hoy®, Tercera edición © Sociedades Bíblicas Unidas, 1966, 1970, 1979, 1983, 1996. Usada con permiso.

Las citas bíblicas marcadas «NVI» son de la Santa Biblia, Nueva Versión Internacional® NVI®. Copyright © 1999, 2015 por Biblica, Inc.* Usada con permiso de Biblica, Inc.* Reservados todos los derechos en todo el mundo.

Los sitios web, números telefónicos y datos de compañías y productos mencionados en este libro se ofrecen solo como un recurso para el lector. De ninguna manera representan ni implican aprobación ni apoyo de parte de Grupo Nelson, ni responde la editorial por la existencia, el contenido o los servicios de estos sitios, números, compañías o productos más allá de la vida de este libro.

El material relativo al perfil de personalidades del Lic. Antonio Sánchez Martínez que aparece en el Apéndice, se utiliza con permiso.

Los nombres en las historias de este libro son ficticios. Las circunstancias son reales, aunque hemos cambiado algunos elementos para resguardar la privacidad de las personas involucradas.

Editora en Jefe: *Graciela Lelli*

Edición: *Marta Liana García*

Diseño: *Mauricio Díaz*

ISBN: 978-1-40027-777-3

eBook: 978-1-40027-779-7

Impreso en Estados Unidos de América

2 1 2 2 2 3 2 4 2 5 L S C 9 8 7 6 5 4 3 2 1

SIGLA Y NOMBRE*	TIM LAHAYE	GARY SMALLEY	BIBLIA	PLATÓN	KIMBERLY WEST	HELEN FISHER
D.I.S.C.	TEMPERAMENTOS	ANIMALES	PERSONAJES	TRABAJO	MÚSICA	¿POR QUÉ ÉL O ELLA?
D – DOMINANTE	Colérico	León	San Pablo	Guardián	Salsa	Directores-as
I – INFLUENTE	Sanguíneo	Nutria	María Magdalena	Artesano	Swing	Exploradores-as
S – ESTABLE	Flemático	Ovejero alemán	Abraham	Filósofo	Vals	Constructores-as
C – CONSCIENTE	Melancólico	Castor	San Lucas	Científico	Tango	Negociadores-as

Master Class de Alta Gerencia

CARÁCTER COLÉRICO / DOMINANTE (D)

Las personas con una personalidad dominante tienen una tendencia natural hacia el **control** del ambiente de trabajo. Son usualmente **firmes, directas y de voluntad fuerte**. Típicamente **agresivas y temerarias**. Obtienen **resultados** a través de la **acción**. Funcionan mejor en un ambiente **desafiante**.

CARÁCTER SANGUÍNEO / INFLUYENTE (I)

Las personas con un carácter influyente tienen una tendencia natural a **relacionarse con otros**. Usualmente son **verbales, amistosas, extrovertidas y optimistas**. Motivadoras entusiastas, **buscarán a otros** para que las ayuden a lograr sus metas. Funcionan mejor en un ambiente **amigable**.

CARÁCTER FLEMÁTICO / ESTABLE (S)

La gente estable (o serena) tiene un **alto nivel de estabilidad** y está naturalmente motivada a **cooperar con otros**. Es **paciente, consistente y muy confiable, inclinada a la amistad y perdonadora**. **Excelente miembro de equipos**. Funciona mejor en un ambiente que la **apoye y sea armonioso**.

CARÁCTER MELANCÓLICO / CONSCIENTE (C)

Las personas conscientes se concentran en hacer las cosas **bien**. Son **detallistas** y siguen las **reglas y regulaciones** con facilidad. Típicamente buscan la **calidad y precisión**, y por lo tanto tienen **altas expectativas** de ellas y de los demás. Funcionan mejor en un ambiente **estructurado**.

ÁREAS FUERTES Y DÉBILES DE CADA PERFIL

Las personas con carácter dominante:

ÁREAS DE FORTALEZA	ÁREAS DE DEBILIDAD
• Independientes • Quieren resultados • Confiadas • Directas • Buenas para resolver problemas	• Impacientes • Insensitivas • No son detallistas • Oyentes pobres • Odian las rutinas

Las personas con carácter influyente:

ÁREAS DE FORTALEZA	ÁREAS DE DEBILIDAD
• Extrovertidas • Verbales • Entusiastas • Optimistas • Divertidas	• Hablan demasiado • Desorganizadas • Emocionales • Problemas con el tiempo • No miran los detalles importantes

Las personas con carácter estable:

ÁREAS DE FORTALEZA	ÁREAS DE DEBILIDAD
• Pacificadoras • Buenas oyentes • Pacientes • Productivas • Confiables • Buenas para jugar en equipo	• Comprometen valores • Resisten el cambio • Evitan la confrontación • Indiferentes • Muy sensitivas

Las personas con carácter consciente:

ÁREAS DE FORTALEZA	ÁREAS DE DEBILIDAD
• Analíticas • Organizadas • Cuidadosas • Precisas y detallistas • Tienen altas expectativas de sí mismas	• Frías, distantes • Estándares irreales con altas expectativas hacia los demás • Internalizan las emociones • Perfeccionistas • Muy analíticas

Los perfiles en el mundo

PERFIL	EN LA HISTORIA	EN LA POLÍTICA	EN LAS RELIGIONES ABRAHÁMICAS
D	General Patton	Winston Churchill	Sara/San Pablo
I	Julio Iglesias/ Jenifer López	Ronald Reagan	María Magdalena
S	Mahatma Gandhi	George Bush	Abraham/Bernabé
C	Albert Einstein	Jimmy Carter	Elías/San Lucas

TABLA 31

CUOTA	FECHA	PAGO	PRINCIPAL	INTERÉS	BALANCE	DEPRECIACIÓN	VALOR AUTO	CAPITAL
Compra	6 de enero	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$20.000,00	\$3.000,00	\$17.000,00	\$-3.000,00
1	6 de febrero	\$377,42	\$294,09	\$83,33	\$19.705,91	\$212,50	\$16.787,50	\$-2.918,41
2	6 de marzo	\$377,42	\$295,31	\$82,11	\$19.410,60	\$212,50	\$16.575,00	\$-2.835,60
3	6 de abril	\$377,42	\$296,54	\$80,88	\$19.114,06	\$212,50	\$16.362,50	\$-2.751,56
4	6 de mayo	\$377,42	\$297,78	\$79,64	\$18.816,28	\$212,50	\$16.150,00	\$-2.666,28
5	6 de junio	\$377,42	\$299,02	\$78,40	\$18.517,26	\$212,50	\$15.937,50	\$-2.579,76
6	6 de julio	\$377,42	\$300,26	\$77,16	\$18.217,00	\$212,50	\$15.725,00	\$-2.492,00
7	6 de agosto	\$377,42	\$301,52	\$75,90	\$17.915,48	\$212,50	\$15.512,50	\$-2.402,98
8	6 de septiembre	\$377,42	\$302,77	\$74,65	\$17.612,71	\$212,50	\$15.300,00	\$-2.312,71
9	6 de octubre	\$377,42	\$304,03	\$73,39	\$17.308,68	\$212,50	\$15.087,50	\$-2.221,18
10	6 de noviembre	\$377,42	\$305,30	\$72,12	\$17.003,38	\$212,50	\$14.875,00	\$-2.128,38
11	6 de diciembre	\$377,42	\$306,57	\$70,85	\$16.698,81	\$212,50	\$14.662,50	\$-2.034,31
12	6 de enero	\$377,42	\$307,85	\$69,57	\$16.388,96	\$212,50	\$14.450,00	\$-1.938,96

EL MAPA DE LA VIDA

DE CULTURA FINANCIERA

DESTINO #2

- Establece metas y viéveslas a tu estilo de vida.
- Incrementa tu Fondo de Emergencia hasta un mes de IND.
- Desarrolla un plan para pagar deudas.
- Comienza a ayudar a otros. Conflicto.

HERREMIENTAS

- 1) Libro: Como pagar mis deudas
- 2) Libro: Como pagar mis deudas
- 3) Libro: Como vivir bien cuando las cosas van mal

VERSO PARA MEMORIZAR: Proverbios 22:7

2

DESTINO #3

- Desarrolla e implementa un plan de finanzas.
- Incrementa tu fondo de emergencia a tres meses de IND.
- Paga todas las deudas de consumo (cosas que pierden).
- Ten un seguro de vida a los acreedores.
- Escribe un testamento si es legal en tu país.

HERREMIENTAS

- 1) Libro: Como vivir bien cuando las cosas van mal

VERSO PARA MEMORIZAR: Proverbios 21:5

3

DESTINO #4

- Abre una cuenta de ahorro para comprar mayores.
- Desarrolla un plan para tu jubilación o retiro.
- Aprende a manejar mayores (casa, auto, educación, negocio, etc.).

HERREMIENTAS

- 1) Libro: Como comprar inteligentemente?

VERSO PARA MEMORIZAR: 1 Juan 2:15-16

4

DESTINO #5

- Compra una casa.
- Desarrolla un plan de inversión.
- Comienza a invertir.

HERREMIENTAS

- 1) Libro: Como comprar inteligentemente?
- 2) Libro: Como comprar inteligentemente?
- 3) Libro: Como comprar inteligentemente?

VERSO PARA MEMORIZAR: Proverbios 6:6-8

5

DESTINO #6

- Paga el 100% de la hipoteca.
- Desarrolla un plan de inversión.
- Comienza a invertir a otros.

HERREMIENTAS

- 1) Certificación: Listando en la Economía del Rito
- 2) Devolución: Listando en la Economía del Rito
- 3) Devolución: Listando en la Economía del Rito

VERSO PARA MEMORIZAR: 1 Corintios 28:11-12

6

DESTINO #7

- Implementa tu plan de jubilación.
- Educa a los herederos y transfiere la herencia.
- Vive en confortamiento.
- Crea un legado.

HERREMIENTAS

- 1) Libro: Como vivir bien cuando las cosas van mal
- 2) Libro: Como vivir bien cuando las cosas van mal
- 3) Libro: Como vivir bien cuando las cosas van mal

VERSO PARA MEMORIZAR: 2 Corintios 8:14 y 12:14b

7

CAMINO DE LA SANIDAD FINANCIERA

Tabla 5.1 Planilla de entradas (mensuales)

¿Cuánto trae la esposa a la casa?	\$ _____	Anota toda la cantidad de dinero que trae la esposa.
¿Cuánto trae el esposo?	\$ _____	Anota toda la cantidad que trae el esposo.
¿Tienen entradas de algún otro trabajo?	\$ _____	Si uno o los dos están trabajando a tiempo parcial o total en algún otro lado, anota aquí el dinero que reciben. No coloques el salario bruto , sino lo que traen realmente a la casa.
¿Hacen trabajos temporales?	\$ _____	Escribe el promedio mensual de lo que has traído en los últimos 6 meses.
¿Venden cosas y tienen entradas que no son fijas?	\$ _____	Lo mismo que en el punto anterior. Calcula el promedio de entradas de los últimos 6 a 12 meses y usa esa entrada promedio para el plan.
¿Hay alguna otra entrada de dinero?	\$ _____	Si es inusual, no la cuentes. Usen el dinero para «proyectos especiales». Si es una devolución de impuestos, divide esa cantidad por 12 (o no la consideres y úsenla como ahorro). Si no, calcula el promedio en 6 a 12 meses.
SUMA LAS CANTIDADES ANTERIORES	\$ _____	Estas son las entradas de dinero después de haber pagado tus impuestos.
Réstale a la cantidad anterior otros impuestos que debes pagar.	\$ _____	¿Hay algún otro impuesto que debes pagar mensualmente por tus entradas de dinero? ¿Alguna otra retención mensual?
INGRESO NETO		
Réstale a la cantidad anterior tus donaciones	\$ _____	Denle a César lo que es de César, pero también a Dios lo que es de Dios. Recuerden amar a Dios y al prójimo, y que es mucho mejor dar que recibir. Aprendan a ser generosos y no solo lleven dinero a la iglesia, sino también aprendan a compartir con los demás.
Este es su IND (el INGRESO NETO DISPONIBLE)	\$ _____	Esta es la cantidad de dinero con la que tienen que aprender a vivir y sobre la que todos nuestros números serán calculados.

Tabla 5.2 Lista de gastos del mes. ¿Cuánto gastamos en...?

GASTOS:	
a) Transporte	\$ _____
b) Vivienda	\$ _____
c) Comida	\$ _____
d) (Pagos de) Deudas	\$ _____
e) Entretenimiento	\$ _____
f) Vestimenta	\$ _____
g) Ahorros	\$ _____
h) Inversiones	\$ _____
i) Escuela	\$ _____
j) Médicos	\$ _____
k) Seguros	\$ _____
l) Varios o misceláneos	\$ _____
TOTAL DE GASTOS	\$ _____

Tabla 5.3 ¿Cómo estamos económicamente?

Dinero disponible:	\$ _____
(menos)	\$ _____
Total (Gastos reales):	\$ _____
Balance (Este es el dinero que queda):	\$ _____

Tabla 54 Nuevo plan de gastos y ahorro (mensual)

CATEGORÍA	AHORA	NUEVO PLAN
Ingreso NETO:		
Menos, donaciones:		
A- IND (Ingreso Neto Disponible):		
Gastos:		
Transporte		
Vivienda		
Comida		
Deudas		
Entretenimiento		
Vestimenta		
Ahorros		
Inversiones		
Escuela/Educación		
Médicos		
Seguros		
Varios		
B- TOTAL DE GASTOS		
DIFERENCIA (A - B):		

Tabla 5.5

CATEGORÍAS	DÍAS DE PAGO FAMILIAR			
	1	8	16	24
Comida				
Vestimenta				
Entretenimiento				
Transporte				
Gastos varios				
TOTAL A RETIRAR				

Tabla 5.6

CATEGORÍAS	DÍAS DE PAGO FAMILIAR			
	1	8	16	24
Comida	100	100	100	100
Vestimenta	20	20	20	20
Entretenimiento	25	25	25	25
Auto o transporte				
Gastos varios				
TOTAL DE RETIRO				

Tabla 5.7

CATEGORÍAS	DÍAS DE PAGO FAMILIAR			
	1	8	16	24
Comida	100	100	100	100
Vestimenta	20	20	20	20
Entretenimiento	25	25	25	25
Auto o transporte	60	60	60	60
Gastos varios	50	50	50	50
TOTAL A RETIRAR	255	255	255	255

Tabla 5.8

CATEGORÍAS	DÍAS DE PAGO FAMILIAR			
	1	8	16	24
TOTAL A RETIRAR				

Tabla 5.9

NOMBRE DE LA DEUDA	CONTACTO Y NÚMERO TELEFÓNICO/ EMAIL	CANTIDAD TOTAL QUE TODAVÍA DEBEMOS	CUOTA O PAGO MENSUAL	INTERÉS ANUAL QUE NOS ESTÁN COBRANDO	NOTAS
GRANDES					
1.					
2.					
PEQUEÑAS					
1.					
2.					

Tabla 5.10

TIPO DE DEUDA	PAGO MENSUAL	INTERÉS ANUAL
Compra de TV	\$20	16%
Clínica	\$20	12%
Préstamo de papá	\$25	0
Tarjeta 1	\$80	23,50%
Tarjeta 2	\$125	18,50%
Préstamo del auto	\$324	9,50%
Hipoteca de la casa	\$700	8,25%

Tabla 5.11

TIPO DE DEUDA	PAGO MENSUAL	NUEVO PAGO	INTERÉS ANUAL
Compra de TV	\$20	\$70	16%
Clínica	\$20	\$90	12%
Préstamo de papá	\$25	\$115	0
Tarjeta 1	\$80	\$195	23,50%
Tarjeta 2	\$125	\$320	18,50%
Préstamo del auto	\$324	\$644	9,50%
Hipoteca de la casa	\$700	\$1.344	8,25%

RÁPIDO	PACIENTE
Casa de \$101.037,55 Anticipo: \$10.000,00 Deuda: \$91.037,55 Plazo: 30 años Interés: 8,50% anual Pago mensual: \$700	Casa de \$66.458,12 Anticipo: \$10.000,00 Deuda: \$56.458,12 Plazo: 30 años Interés: 8,50% anual Pago mensual: \$700

Mira esta demostración del mes número 1 (los números están redondeados):

NOMBRE	DEUDA	PAGO	INTERÉS	A LA DEUDA	ACTIVO
Rápido	\$91.038	\$700	\$645	\$55	\$10.055
Paciente	\$56.458	\$700	\$400	\$300	\$10.300

MES	NOMBRE	DEUDA	PAGO	INTERÉS	A LA DEUDA	ACTIVO
120	Rápido	\$80.663	\$700	\$572	\$128	\$20.375
120	Paciente	\$695	\$700	\$5	\$695	\$66.458



Casa de Ricardo Rápido



Casa de Pedro Paciente

MES	NOMBRE	DEUDA	PAGO	INTERÉS	A LA DEUDA	ACTIVO
121	Rápido	\$80.534	\$700	\$571	\$129	\$20.504
121	Paciente	\$34.579,43	\$700	\$244,94	\$455,06	\$66.913,18*

MES	NOMBRE	DEUDA	PAGO	INTERÉS	A LA DEUDA	ACTIVO
182	Rápido	\$70.692	\$700	\$502	\$198	\$30.346
182	Paciente	\$0	\$700	\$4,98	\$695,02	\$101.137,55

Tabla 7.1

TIPO DE SEGURO	SÍ	NO
Seguro de vida		
Seguro para el auto		
Seguro para la casa		
Seguro de salud		
Seguro para nuestras posesiones dentro de una casa rentada		
Seguro de invalidez		
Seguro de cuidado a largo plazo (años dorados)		
Seguro de robo de la identidad		
Seguro para mascotas		

COMBINACIÓN DE TENDENCIAS

Cuando hablamos de perfiles de personalidad, nuestra experiencia ha sido que nadie tiene un solo perfil. Generalmente, uno tiene una combinación de ellos. Aquí, nuevamente, Antonio Sánchez Martínez nos ayuda con un cuadro muy interesante:

COMBINACIÓN DE TEMPERAMENTOS	ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
D-I	EXTROVERTIDO	HOSTIL
COLÉRICO - SANGUÍNEO	MUY ACTIVO	IRACUNDO Y RESENTIDO
	PROMOTOR Y VENDEDOR NATURAL	IMPACIENTE
	GRAN MOTIVADOR	SARCÁSTICO
	SEGURO DE SÍ	ATROPELLA A LA GENTE
	MUY INDUSTRIOSO	AUTOCRÁTICO Y DICTATORIAL
D-C	CAPAZ	SARCÁSTICO
COLÉRICO - MELANCÓLICO	MINUCIOSO	HOSTIL
	DE METAS DEFINIDAS	RESENTIDO
	DECIDIDO	
D-S	MUY CAPAZ	TERCO
COLÉRICO - FLEMÁTICO	ORGANIZADO	NO RECONOCE SUS ERRORES
	OBJETIVOS CLAROS	PUEDE GUARDAR AMARGURA
	BUEN TRATO PARA LOS DEMÁS	
	BUENOS ADMINISTRADORES	
I-D	MUY EXTROVERTIDO	HABLA DEMASIADO

SANGUÍNEO - COLÉRICO	CARISMÁTICO	EMITE OPINIONES INFUNDADAS
	ENTUSIASTA	ENOJADIZO PRESTO A LA ACCIÓN
	ORIENTADO A LOS DEMÁS	DÉSPOTA
	DOTES DE VENDEDOR	JUSTIFICA SUS ACCIONES
	RESOLUCIÓN	
	PRODUCTIVO	
	MEDIANAMENTE ORGANIZADO	
	DEPORTISTA	
I-C	MUY EMOCIONAL	FLUCTUANTE
SANGUÍNEO - MELANCÓLICO	SIENTE LOS PESARES AJENOS	MUY CRÍTICO
	FANTÁSTICOS MAESTROS	DEPRESIVO
	PERFECCIONISTAS	ENOJADIZO
	DON DE GENTES	TEMEROSO
I-S	MUY CARISMÁTICO	FALTO DE DISCIPLINA
SANGUÍNEO - FLEMÁTICO	ALEGRE Y ENTRETENIDO	FALTO DE MOTIVACIÓN
	QUERIDO POR LA FAMILIA	POCO SERIO
	HACE REÍR	
S-I	SIMPÁTICO	TIENDE A PERDER EL TIEMPO
FLEMÁTICO - SANGUÍNEO	DIPLOMÁTICO	FALTO DE DISCIPLINA
	ALEGRE	TEMEROSO E INSEGURO
	COLABORADOR	SOLITARIO

	DE CONFIANZA	
S-D	BUEN OIDOR	FALTO DE MOTIVACIÓN
FLEMÁTICO - COLÉRICO	BUEN TRATO CON LAS PERSONAS	TEMEROSO
	PACIENTE	OBSTINADO E INFLEXIBLE
	DE CONFIANZA	PASIVO
S-C	REPOSADO	TEMEROSO
FLEMÁTICO - MELANCÓLICO	AGRADABLE, SUAVE	EGOÍSTA
	CONFIABLE	NEGATIVISTA
	SENCILLO	CRÍTICO
	PACIENTE Y MINUCIOSO	
C-I	SIMPÁTICO	TIENDE A PERDER EL TIEMPO
MELANCÓLICO - SANGUÍNEO	SENSIBLE AL ARTE	MUY CRÍTICO
	ANALISTA	IDEALISTA E IMPRÁCTICO
	ESTUDIOSO	INSEGURO, TEMEROSO
	SE LLEVA BIEN CON LA GENTE	AUTOIMAGEN POBRE
C-D	AMPLIA GAMA VOCACIONAL	DIFÍCIL DE COMPLACER
MELANCÓLICO - COLÉRICO	LIDERAZGO	NEGATIVO
	INICIATIVA	SE DEPRIME CON FACILIDAD
	PERFECCIONISTA	EXCESIVAMENTE METICULOSO
	ANALISTA	MUY CRÍTICO
C-S	POCO HOSTIL	SE DESANIMA FÁCILMENTE

MELANCÓLICO - FLEMÁTICO	SE LLEVA BIEN CON LA GENTE	MUY NEGATIVO
	TALENTOSO	RENCOROSO Y VENGATIVO
	PERFECCIONISTA Y EFICIENTE	ANSIOSO Y TEMEROSO
	CAPAZ	TERCO Y RÍGIDO
	COMPETENTE	