

JUGANDO CON EL DINERO

Aunque se trata de un tema de gran importancia para la vida diaria, en general las personas no reciben adecuada instrucción acerca de la administración del dinero. No es una materia que se enseñe en el colegio, ni es un curso obligatorio para todo estudiante de educación superior.

En consecuencia, muchas personas se enredan en problemas financieros que hubieran podido evitar con algo de prudencia e instrucción. Por ejemplo:

a) **Son víctimas del interés usurero:**

Un miembro residente en una zona pobre de Lima contaba que en su vecindario “hay una señora muy buena, que presta dinero”. Preguntado por las condiciones del préstamo, dijo: “me prestó 100 soles (aprox. 240 bolivianos), y sólo tengo que darle cuatro soles (aprox. 10 bolivianos) cada día”. Este monto no sirve para amortizar el préstamo; sólo son intereses. Así, “apenas le devuelva los cien soles, dejaré de pagarle”. Como garantía, este hermano había firmado un papel en blanco.

Buscamos el periódico para revisar las tasas de interés de los bancos locales. La tasa más alta llegaba a 140% anual. Luego aplicamos una fórmula financiera y encontramos que la señora cobraba un interés de alrededor de 1,400 % anual, es decir diez veces más que el banco más caro del Perú. Y era “una señora muy buena...”

Enseñe a los miembros del barrio a ser cautos ante las ofertas de préstamos. El crédito en Bolivia y Perú es caro, aunque se presente disfrazado con ropaje amable. Si conoce algún experto, pídale que demuestre a los miembros las duras realidades del interés crediticio. También hágales saber el peligro de firmar un documento sin leerlo bien o, peor todavía, de firmar un papel en blanco.

b) **se meten en deudas innecesarias:**

Un joven mostraba con orgullo sus zapatillas “de marca”, recién adquiridas, mientras decía: “cuestan US\$ 70, pero casi no se siente. Sólo pago 10 dólares mensuales durante un año”. Este joven

tenía el salario de un obrero, pero compraba zapatillas que corresponden a personas con mucho dinero. En vez de ahorrar y adquirir cosas más útiles –tenía pensado sellarse en el Templo en pocos meses- optó por un artículo suntuario, sin darse cuenta de que en esa compra se iba casi un 5% de sus ingresos anuales.

Enseñe a los miembros a distinguir entre cosas esenciales y superfluas, y a no dejarse atrapar por las vanidades de la moda. Algunos necesitarán recordar que las personas valen por lo que son y no por lo que tienen o llevan puesto.

c) **tienen expectativas irrealistas acerca de sus posibilidades de ingreso:**

El mercado laboral es cada vez más competitivo: si hace algunos años se podía obtener empleo como mozo de restaurante con estudios primarios, ahora no sorprende que se exija educación superior. Si antes una licenciatura alcanzaba para conseguir un puesto ejecutivo, ahora se piden maestrías y doctorados. En esas condiciones, es preciso entender que un empleo bien remunerado es el resultado de grandes sacrificios (educación) y esfuerzos (rendimiento laboral destacado).

También el mundo de la empresa (incluyendo la microempresa) es muy competitivo: se exige calidad y bajos precios, y muchas veces es preciso reducir los márgenes de ganancia.

Algunos miembros parecen ignorar este escenario, de manera que hacen proyecciones más bien poco realistas. Al revisar solicitudes de préstamos del **Fondo Perpetuo para la Educación**, por ejemplo, algunos jóvenes proyectan ingresos bastante por encima del nivel de mercado.

Normalmente los préstamos que concede el **Fondo Perpetuo para la Educación** constituyen un impulso inicial en el camino de la prosperidad. Por delante hay años de trabajo abnegado y sacrificios, momentos altos y bajos, posiblemente más estudios, e incluso más de una generación antes de que las familias lleguen a ser prósperas.

Una variante del problema es el caso de miembros cuyo negocio enfrenta una racha de prosperidad. Entusiasmados por un éxito inusual, empiezan a gastar e incluso piden préstamos, calculando que la buena época durará indefinidamente. Después sobreviene una crisis, se hace difícil cumplir los compromisos financieros y el negocio se desploma, dejando amargos sentimientos de frustración.

La economía en América Latina es fluctuante: durante las buenas épocas hay que mantener la austeridad e invertir para cimentar las bases del negocio a fin de que en el largo plazo éste siga siendo competitivo y rentable.

d) asumen compromisos financieros con demasiada ligereza:

Algunas personas no tienen clara conciencia de que todo préstamo se tiene que pagar. Sólo piensan en qué harán con el dinero recibido, dejando en el aire el cuándo y los recursos con que pagarán lo recibido. Un documento de compromiso es para ellos sólo un requisito burocrático para recibir el préstamo, así que lo firman sin reflexión.

Cuando un crédito se toma tan ligeramente, es probable que surjan muchas dificultades para pagar. Si el acreedor es una entidad comercial, el

deudor queda sujeto a notificaciones, amenazas e incluso embargos que dejan una secuela de aflicción. Cuando el acreedor es un pariente o amigo, los buenos sentimientos se ven afectados y las amistades se rompen.

Enseñe a los miembros que antes de aceptar un préstamo piensen si están dispuestos a poner en riesgo la tranquilidad de sus amigos y parientes, su propia reputación y la paz de su conciencia.

Tenga especial cuidado con los jóvenes que aspiran a un préstamo del **Fondo Perpetuo para la Educación**: algunos carecen de experiencia en asuntos comerciales, y no entienden la seriedad del compromiso financiero que van a asumir. Con tristeza vemos a algunos jóvenes egresados que atraviesan muchas dificultades para pagar las cuotas del préstamo, lo que afecta la paz de su alma así como su integridad .

Recuérdelos que el Fondo les ofrece un préstamo y no un regalo. Oriénteles para que sean cautos al seleccionar la profesión: que investiguen con realismo el mercado laboral para las diversas profesiones. Además aconséjeles prudencia al escoger el centro de estudios: un centro muy caro representa un préstamo mayor, y por lo tanto mayores desafíos para devolver el préstamo.

Los Cinco Principios de la Estabilidad Económica

1. Pagar honestamente el diezmo
2. Gastar menos de lo que se gana
 - “He descubierto que no hay ninguna forma de conseguir jamás ganar más de lo que podemos gastar, y estoy convencido de que lo que nos brinda paz de conciencia no es la cantidad de dinero que ganamos, sino el tener control sobre lo que gastemos.”
 - “El presidente Heber J. Grant dijo: ‘Si hay algo que puede traer paz y contentamiento personales y familiares, es vivir dentro de los límites de nuestras entradas. Y si hay algo desalentador y que corroe el espíritu, es tener deudas y obligaciones que no podemos cumplir’”
 - “La clave para gastar menos de lo que ganamos es simple; se llama disciplina. Ya sea que lo aprendamos temprano o tarde en la vida, todos tenemos que aprender a disciplinarnos, a controlar nuestros apetitos y nuestras tentaciones económicas. Bendecido es aquel que aprende a controlar sus gastos y puede ahorrar para cuando lleguen tiempos difíciles”
3. Aprender a distinguir entre las necesidades y los caprichos
4. Organizar un presupuesto y vivir dentro de sus límites
5. Tener honestidad en todos los asuntos económicos

De “Los Cinco Principios de la Estabilidad Económica”, del Pdte. N. E. Tanner. Liahona, mayo de 1982. Vea un bosquejo de lección acerca de este tema en www.lds.org/provident_living/español/administración_de_recursos/la_administración_de_las_finanzas_de_la_familia.