

EL ESTRATEGA

MAGNA TERRA EDITORES

© Sergio Madrazo
oficinamadrazo@yahoo.es

Academia de Reyes REJOBOT
San Francisco Zapotitlán, Suchitepéquez, Guatemala,
Centroamérica.

Facebook: *Academia de Reyes*, REJOBOT.

Primera edición: marzo, 2019
Segunda edición: julio, 2019
Ilustración de portada: Paulo García
Ilustraciones: Nasmin López

Edición: Magna Terra editores S.A.
3ª calle 10-68 zona 1. Guatemala, C.A.
Teléfonos: (502) 22 20 24 20 y 22 20 13 90
Correo electrónico: magnaterraeditores@yahoo.com

Todos los derechos reservados.

SERGIO MADRAZO

EL ESTRATEGA
Inversiones cíclicas y cuánticas

ACADEMIA DE REYES
REJOBOT

SEGUNDA EDICIÓN

I PARTE

Las bases

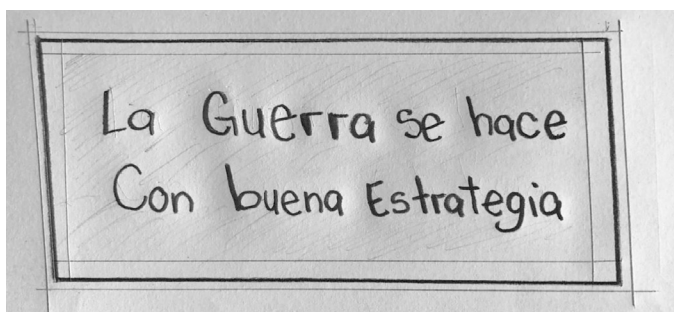
UNA ECONOMÍA CRECIENTE GLOBAL, SÓLIDA, SOSTENIBLE Y GENERACIONAL

—EL PROPÓSITO DE DIOS—

*Supongamos que alguno de ustedes quiere CONSTRUIR UNA TORRE. ¿Acaso no se sienta primero a **CALCULAR EL COSTO**, para ver si tiene suficiente dinero para terminarla? SAN LUCAS 14,28*

*Y dice en el VERSÍCULO 31: O supongamos que un rey está a punto de ir a la guerra contra otro rey. ¿Acaso no se sienta primero a **CALCULAR** si con diez mil hombres puede enfrentarse al que viene contra él con veinte mil?"*

En estos versículos se nos enseña «la importancia de calcular», la importancia de hacer un presupuesto, la importancia de tener una estrategia para construir, o para enfrentar un desafío, una guerra o un reto, y para poder ganarla. José Cecilio del Valle, afirmó: **no hay gobierno sabio, sin el genio del cálculo.**

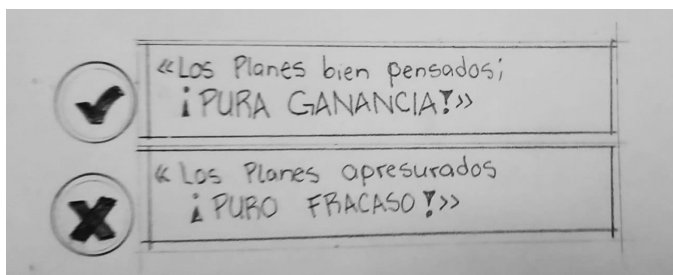


PROVERBIOS 24,6 nos enseña: *La guerra se hace con **BUENA ESTRATEGIA**.*

En este libro vamos a tratar acerca de lo importante que es hacer planes, de la importancia que tiene el poder ser estratégico en tu vida. Tenemos un Dios que ha elaborado un perfecto y amoroso *plan de salvación*.

JEREMÍAS 29,11 nos muestra que nuestro Dios es un Dios de planes, un Dios Estratega. “Porque yo sé muy bien los planes que tengo para ustedes —afirma el Señor—, PLANES DE BIENESTAR y no de calamidad, a fin de darles un futuro lleno de esperanza”.

La *Biblia* es un constante mensaje para que podamos ser ESTRATEGAS. PROVERBIOS 21,5 nos enseña algo muy importante:



«los planes bien pensados: ¡pura ganancia!

los planes apresurados: ¡puro fracaso!»

Salomón, el más sabio de los sabios, plasma en un proverbio, en una frase, una verdad que hará bien a nuestra economía: los planes bien pensados ¡PURA GANANCIA!

Tanto en labios de Jesús, como en la pluma de Salomón, se nos enseña la importancia de planificar, la importancia de calcular, la importancia que tiene el que tú y yo nos convirtamos en estrategias, en personas estratégicas porque nuestro Dios es un Dios Estratega que ha elaborado un amoroso plan de salvación.

Este libro te proporcionará herramientas que te ayudarán a tener una economía CRECIENTE, una economía GLOBAL, una economía SÓLIDA, una economía SOSTENIBLE y una economía GENERACIONAL; a través de la Influencia del Liderazgo, de

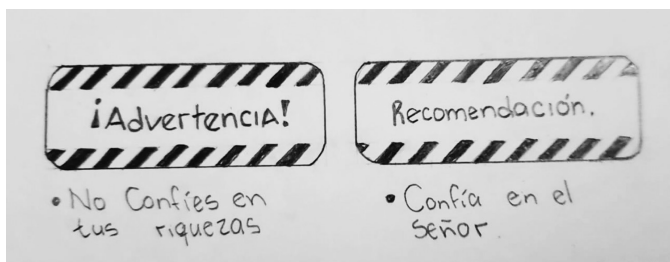


las Ventas, de los Inmuebles, de la Inversión y del Legado. Debes de comprender que el Señor quiere que tú crezcas económicamente para bendecir a decenas, cientos, miles y millones de personas. El propósito de Dios es que alcances niveles cuánticos en tu economía. Dios no está interesado en que seas millonario. Él está interesado en bendecirte para que seas de bendición. En que dejes de ser un bendecido para ser un bendito. En que dejes de recibir bendiciones para pasar a ser un canal donde fluyen bendiciones. El propósito de Dios es que tu economía sea influyente en el ensanchamiento del Reino de los Cielos. Ayudando a viudas, huérfanos, a los pobres, financiando proyectos de evangelización televisivos, radiales, escritos; contribuyendo a la difusión masiva y efectiva de la Palabra de Dios.

Vamos a partir de dos principios, porque este libro te enseñará y te brindará las herramientas para que tu economía empiece a crecer en forma global, sólida, sostenible y generacional a través de sistemas; pero hay que tener presente dos verdades eternas, expresadas en una forma práctica.

1. *No confíes en tus riquezas.* PROVERBIOS 11,28 dice: *el que confía en sus riquezas se marchita.* La primera verdad eterna y práctica que queremos transmitirte es: **No confíes en tus riquezas.** A través de este libro te brindaremos herramientas para construir una riqueza creciente, global, sólida, sostenible y generacional *con principios del Reino de Dios,*

pero antes de ello necesitamos dejar claro que independientemente del grado de riqueza que tú puedas construir, tienes que saber que no debes confiar en tus riquezas, ni debes de poner tu corazón en ellas.



2. *Confía en Dios.* JEREMÍAS 17,7-8 dice: ***Bendito el hombre que confía en el Señor y pone su confianza en él, será como un árbol plantado junto al agua que extiende sus raíces hacia la corriente, no teme que llegue el calor y sus hojas están siempre verdes; en época de sequía no se angustia y nunca deja de dar fruto.*** El segundo principio consiste en CONFIAR EN EL SEÑOR, de tal forma serás como un árbol que en época de sequía no se angustia y serás como un árbol que nunca deja de dar fruto y que siempre da jugoso fruto.

En pocas palabras:

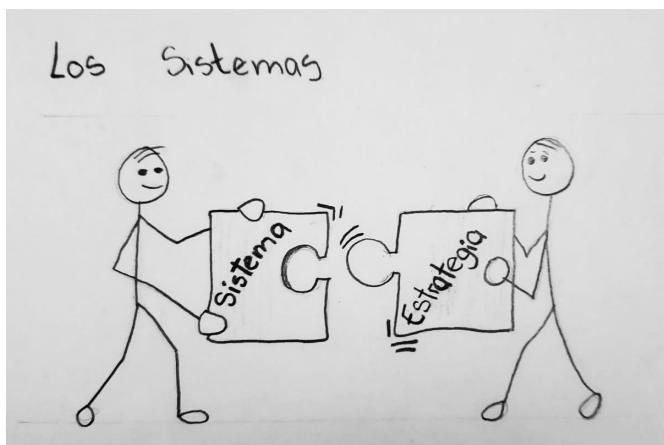
1. No confíes en tus riquezas; y,
2. Confía en el Señor.

Dicho en otra forma, la idea es darte una advertencia y una recomendación.

ADVERTENCIA: *No confíes en tus riquezas.*

RECOMENDACIÓN: *Confía en el Señor.*

LOS SISTEMAS



—UNA NECESIDAD RENTABLE—

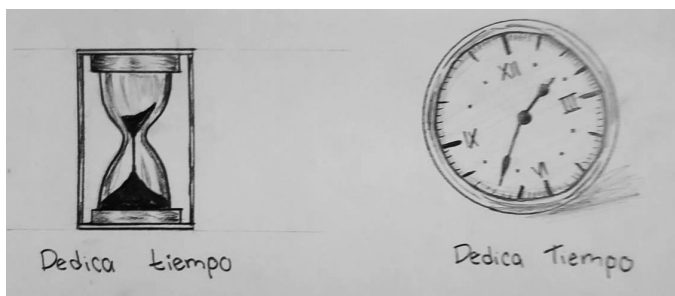
Alcanzar esos niveles de crecimiento sólo es posible si empiezas estratégicamente a crear sistemas que los hagan posible. Toda la creación está hecha en base a sistemas. El sistema solar. El cuerpo humano es un conjunto de sistemas: el sistema respiratorio, el sistema nervioso, el sistema digestivo, etc.

Todo Estado está conformado por sistemas: el sistema educativo, el sistema de justicia, el sistema de salud, el sistema de seguridad, etc. Dios todo lo creó en base a sistemas. La vida subsiste porque está diseñada para que su sostenibilidad sea cíclica. El sistema solar es cíclico, por eso día a día confor-

me el movimiento de la tierra sobre su propio eje y alrededor del sol, avanza la humanidad día a día, semana a semana, mes a mes, año tras año, etc.

Un sistema es tan sólo la *unión de cosas de una manera organizada*. Tú debes unir las estrategias que vas a aprender en este libro de una manera organizada para que disfrutes del sistema de estrategias.

Crear un sistema es una *necesidad rentable*. No puedes darte el lujo de no dedicar tiempo para crear un sistema. Es necesario que dediques tiempo para crear tu sistema.



También, en el futuro, te darás cuenta que esa necesidad será rentable para ti y tus futuras generaciones. Los sistemas se heredan a futuras generaciones, quienes se esforzarán en adaptarlo a sus culturas generacionales y a los cambios tecnológicos, pero ya no a crearlos.

Para ser un estratega debes de comprender la importancia de los sistemas y de crearlos. Sólo hay dos clases de personas, los estrategas y los que no lo son. Los estrategas son quienes *crean, perfeccionan, lideran y replican sistemas*. Los que no

lo son, trabajan para los sistemas que otros crean, perfeccionan, lideran y replican. Los estrategas crean los sistemas. Los que no son estrategas hacen funcionar esos sistemas. Los estrategas invierten tiempo para crear y perfeccionar sistemas, los que no son estrategas, invierten tiempo en hacer funcionar los sistemas.

Los estrategas invierten una porción de tiempo diseñando el sistema para disfrutar toda su vida del mismo, mientras que los que no son estrategas invierten toda su vida trabajando en los sistemas para disfrutar una porción de tiempo —jubilación—. Los estrategas tienden a enriquecerse para contribuir con el ensanchamiento del Reino, los que no son estrategas por la inflación, tienden a empobrecerse.

Quieras o no quieras, tú te relacionas con *los sistemas*. Al crearlos o al trabajar para ellos. Pero no puedes mantenerte ajeno a los sistemas. Ellos son globales y por eso te involucran en el sistema económico local, nacional, o internacional, aunque no quieras. La economía es un sistema mundial que te involucra por tener un diseño global. Por eso debes de comprender la importancia de los sistemas. Te recomiendo *dedicar tiempo para crear un sistema económico para tu visión*.

Si no estás creando un sistema, de seguro estás trabajando para quien ya lo creó. Funciona como la visión, si no estás trabajando en tu visión, de seguro estás trabajando en la visión de alguien más. Así son los sistemas. O creas uno para que

trabajen para ti, o trabajas para alguien que ya creó su sistema.

Si quieres ser estratega debes aprender una gran lección: *el tiempo invertido en **crear** un sistema, te traerá dividendos para que tengas tiempo luego para **perfeccionar** el sistema.* El tiempo invertido en ***liderar** un sistema creado y perfeccionado, te traerá tiempo para **replicar** el sistema.* Y todo ello te dará como resultado **calidad de vida** con tu **familia**.

Lo más ventajoso de crear y perfeccionar un sistema es que este con el tiempo te dará calidad de vida para que pases con tu familia más tiempo y dediques más energía y más tiempo formando a quienes heredarán el sistema.

A nuestros hijos, más que heredarles dinero, *debemos heredarles el sistema.* Si les dejas herencia —dinero— sin dejarles el sistema, de seguro se acabará el dinero y malgastarán la herencia. Si tienes un sistema, de seguro les dejarás herencia; pero si les dejas junto con la herencia, el sistema; de seguro tu siguiente generación multiplicará exponencialmente la herencia que les dejes. Así son los sistemas.

El *sistema* es el **mejor factor multiplicador** que puedes enseñarles a tus hijos. En el Reino de Dios las matemáticas tienen como factor multiplicador *los sistemas*. Si no tienes un sistema, puedes hacer un buen negocio; pero el mejor negocio que puedes tener, es crear un sistema.

Recuerda: herencia sin sistema les dará a tus herederos un breve tiempo de abundancia. Siste-

ma sin herencia, les dará a tus herederos la mejor herramienta para empezar algo grande. Herencia más sistemas, le dará a tus herederos el apalancamiento idóneo para alcanzar niveles cuánticos de crecimiento para que tus futuras generaciones sean parte de las empresas del Reino, mientras se da la gloriosa venida de nuestro Señor Jesucristo.

Cuando tu economía está diseñada con base en sistemas, empiezas a ver los negocios como un juego divertido y rentable. Juego donde siempre ganas, simple y sencillamente porque característica esencial de los sistemas son *las condiciones*, y como el sistema estará condicionado para que ganes, tendrás más tiempo para dedicarte a las cosas realmente importantes: *El Reino de Dios*.

Si dedicas tiempo a crear, perfeccionar, liderar y replicar un sistema; no te arrepentirás de ello. El tiempo invertido en el sistema, el sistema lo devuelve con creces.



Dedica tiempo al sistema, y el sistema se dedicará a darte tiempo a ti.

Ten presente que los 5 pasos de un sistema son sencillos, pero llevan un orden coherente:

Los Sistemas se ***Crean.***

Los Sistemas se ***Perfeccionan.***

Los Sistemas se ***Lideran.***

Los Sistemas se ***Replican.***

Los Sistemas se ***Disfrutan.***

EL ESTRATEGA



Este libro llamado *EL ESTRATEGA*, está inspirado en la vida de José, a quien se le conoce como José el Soñador, pero en este libro se le identificará como, *JOSÉ EL ESTRATEGA*.

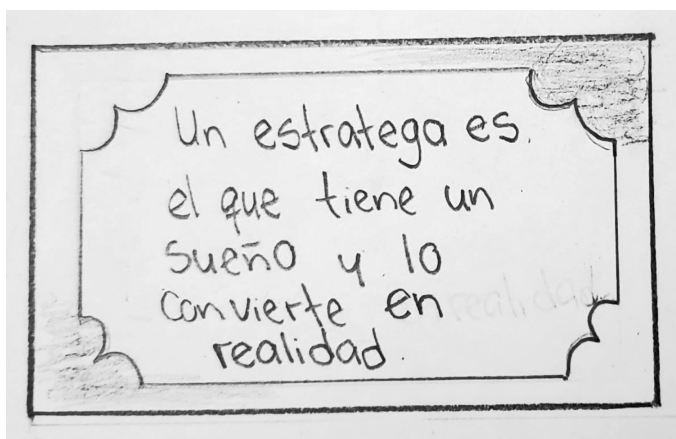
Te sorprenderá que José no solo soñó, sino que alcanzó sus sueños. Y lo maravilloso es que sus sueños los alcanzó por sus extraordinarias habilidades de elaborar estrategias de ventas, intercambios, negociaciones e inversiones. Prepárate para conocer a José el Vendedor, a José el Negociador y a José el Inversionista. Todas esas habilidades entretejidas por sus sorprendentes *estrategias de administración financiera*.

Fueron esas habilidades las que llevaron a José a construir, administrar y multiplicar su economía, llevándola a niveles de crecimiento global, sólidos, sostenibles y generacionales, a través de «*estrategias cíclicas y cuánticas*».

Mucho se nos ha enseñado de José el Soñador, mucho se nos ha hablado de los Sueños de José, la situación difícil que pasó como esclavo y el tiempo que José pasó injustamente tras las rejas de una cárcel; mucho se nos ha hablado acerca de los grandes sueños de José y poco se nos ha enseñado de José el negociador, de José el estratega, de José el vendedor, de José el inversionista, de José el economista. Muy poco se ha mostrado el perfil de aquel *joven* de 30 años que empieza a elaborar planes estratégicos que lo llevan a él y a todo Egipto, junto con el Faraón, a una economía sorprendente, ejemplar, exponencial, cíclica, cuántica y *aprendible*.

UNA ESTRATEGIA APRENDIBLE

Lo más maravilloso de las Estrategias de José es que son susceptibles de enseñar y aprender de una manera sencilla, práctica y susceptible de seguir enseñándoles a las futuras generaciones para que la riqueza que Dios tiene preparada para ti, la em-



pieces a gozar dentro de un plazo razonable bajo el *tiempo de Dios*.

Si te interesa aprenderla a través de clases magistrales dinámicas, frescas e innovadoras, en donde aprenderás primariamente los conceptos básicos de estas estrategias, y paralelamente aplicándolos en la práctica para obtener resultados robustos en tu economía, inscríbete en nuestros Cursos y Seminarios que ofrece *La Academia de Reyes* REJOBOT, ubicada en San Francisco Zapotitlán, Suchitepéquez, Guatemala, Centro América; o en nuestra página de Facebook *Academia de Reyes*, REJOBOT.

Las estrategias de José son susceptibles de aprenderse en tres fases de enseñanza paralela: la teórica, la práctica y la de resultados.

Una enseñanza robusta debe de tener bases teóricas, es decir, conceptos y preceptos que fungan como las ideas que sostienen dogmáticamente tu tesis financiera. Debe de incluir la práctica; que no es más que llevar a la vida diaria los preceptos dogmáticos aprendidos en clase. Y por último, debe de contemplarse «*la garantía de los resultados esperados*». Si la tesis —teoría— financiera es muy ostentosa pero al ponerse en práctica no da resultados de nada servirá. Una teoría debe ser susceptible de llevarse a la práctica, y al llevarse a la práctica *debe* dar los resultados esperados.

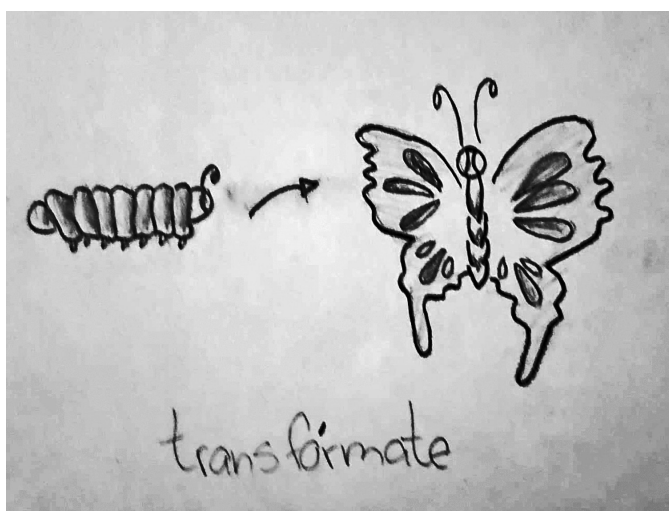
Es esto lo que ofrece la *Tesis Financiera de José*, la garantía de los resultados esperados.

CONVERSIÓN

Un estratega como José conoce el poder de la palabra *Conversión*. La palabra convertir viene del latín *convetere* que significa *transformar*. Sus componentes léxicos son, el prefijo *con* (globalmente) y *vertere* (dar vueltas). Convertir significa de tal manera «*dar vueltas globalmente*».

Para alcanzar una Economía con crecimiento global, tienes que aprender “a darle vuelta a tus finanzas”. Un Líder que no *convierte* sus ideas en realidades, solo está jugando al liderazgo. Un verdadero liderazgo se caracteriza por *tener sueños de realeza y convertirlos en realidades de Palacio*.

Si eres de los que tienen muchos sueños pero no logras convertirlos en realidad, este libro te quedará como anillo al dedo. Con las estrategias de José podrás *convertir* tus ideas en materia, tus sueños en realidades rentables y replicables.



Un Estratega te lleva del idealismo de Platón al materialismo de Aristóteles. La palabra clave es: *Conversión*. Este libro te ayudará a desarrollar la habilidad de llevar el idealismo platónico al materialismo aristotélico, al proporcionarte las Estrategias que te permitirán **convertir** tus sueños en realidad.

Un Estratega es el que tiene un sueño y lo *convierte* en realidad. Un Estratega es aquel que *toma una idea, le da vueltas globalmente y la hace una realidad rentable*.

LAS ESTRATEGIAS

José tuvo sueños en donde se veía en posiciones de liderazgo y en posiciones de realeza, pero sabía en su realidad rodeada de escasez y pobreza en la cárcel donde se encontraba como esclavo y como preso, que sus sueños los podría alcanzar únicamente a través de la elaboración de planes bien pensados, de planes estratégicos.

ESTRATEGIA # 1. A través de la Estrategia # 1 José es capaz de crear las bases para *una economía creciente*.

ESTRATEGIA # 2. A través de la Estrategia # 2 José lleva esa economía creciente, a *una economía global*.

ESTRATEGIA # 3. A través de la Estrategia # 3 José convierte esa economía creciente y global, en *una economía sólida*.

ESTRATEGIA # 4. A través de la Estrategia # 4 José lleva esa economía creciente, global y sólida, a *una economía sostenible*.

ESTRATEGIA # 5. A través de la Estrategia # 5 José lleva esa economía creciente, global, sólida y sostenible, a *una economía generacional*.

Todo ello José lo hace a través de 5 *estrategias* que inspiran la economía del Reino de Dios, y que *este libro tiene como propósito* que te inspiren para alcanzar niveles óptimos y cuánticos en tu economía personal y familiar.

ESTRATEGIA # 1. Para alcanzar una economía creciente necesitas empezar a trabajar en *la estrategia del «liderazgo»*.

ESTRATEGIA # 2. Para llevar una economía creciente a una economía global, debes empezar a trabajar en *la estrategia de «las ventas»*.

ESTRATEGIA # 3. Para llevar una economía creciente y global, a un nivel de solidez, José elaboró *la estrategia de «los bienes raíces»*.

ESTRATEGIA # 4. Para llevar una economía creciente, global y sólida a un nivel de sostenibilidad cíclica y cuántica, José elaboró *la estrategia de «las inversiones»*.

ESTRATEGIA # 5. Para llevar una economía creciente, global, sólida, sostenible y generacional, José elaboró *la estrategia de «formando a los herederos mientras formas la herencia»*.

Cada una de esas 5 estrategias tenía *un propósito claro y bien definido*. Veamos:

ESTRATEGIA # 1. *La Captación de Recursos.*

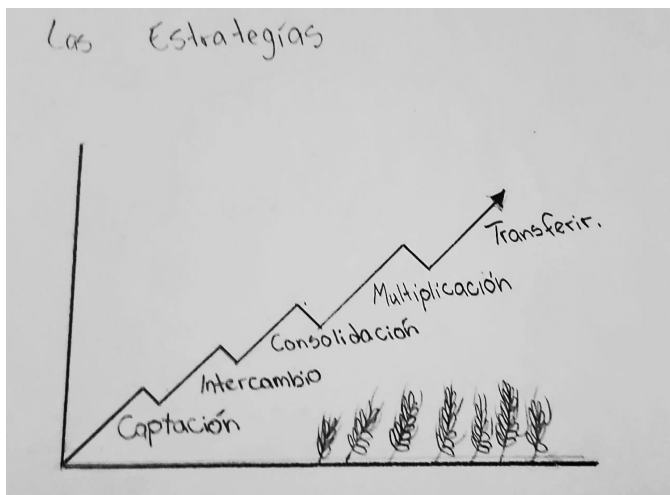
ESTRATEGIA # 2. *El Intercambio de Recursos.*

ESTRATEGIA # 3. *La Consolidación de Recursos.*

ESTRATEGIA # 4. *La Multiplicación de Recursos.*

ESTRATEGIA # 5. *La Transferencia de Recursos.*

Lo veremos más adelante en forma desarrollada y detallada. Pero lo importante es comprender que a través de la:



ESTRATEGIA # 1. Puedes alcanzar un *crecimiento* en tu economía si con tu *liderazgo* logras *captar* recursos.

ESTRATEGIA # 2. Tu economía puede crecer *globalmente* si utilizas *las ventas* para *intercambiar* recursos.

ESTRATEGIA # 3. Puedes *consolidar* tus recursos si los **conviertes** en *inmuebles* y con ello tener una economía más *sólida*.

ESTRATEGIA # 4. Puedes *multiplicar* tus recursos si decides *invertir* para alcanzar niveles cíclicamente *sostenibles* en tu economía.

ESTRATEGIA # 5. Puedes *transferir* tus recursos a las siguientes *generaciones* si te tomas *el tiempo* para *formar a los herederos mientras formas la herencia*.

En todas y cada una de ellas hay **sub-estrategias** que consolidan a la estrategia matriz. Por ejemplo, veras que en cada una de ellas es importante:

- La Captación de Recursos.
- La Recaudación de Recursos.
- La Fiscalización de los Recursos.
- La Administración de Recursos Ajenos.
- La Mayordomía sabia, fiel y eficaz.
- La Rendición de Cuentas.
- El Control del Flujo de Efectivo.
- La Capacidad de Negociar e Intercambiar.
- Los Sistemas.

En todas las estrategias es importante tener claro que se entrelazan varios conceptos importantes como: negocios, dinero, oportunidades, flujo de efectivo, inversiones, honradez, fidelización de clientes, visión, innovación y relaciones.

En cada una de las estrategias es importante ser un buen administrador de recursos ajenos, es importante ser sabio en la mayordomía y más importante ser transparente en la rendición de cuentas.

Respetando estos planes estratégicos, José fue capaz de pasar de esclavo y preso y de estar en una situación económicamente catastrófica, en una situación en la que él se encontraba sin ningún centavo, en pobreza, en limitaciones, en escasez; a pasar a ser el Asesor de Faraón, el Administrador de la casa del Faraón y el Gobernador del país de Faraón.

LOS RESULTADOS DE UNA ESTRATEGIA

—ASESOR, ADMINISTRADOR, GOBERNADOR—

GÉNESIS 45,8 nos muestra la gracia de Dios en la vida de José. En los labios de José literalmente dice: ***Fue Dios*** quien me envió aquí, y no ustedes. *Él me ha puesto como ASESOR del Faraón y ADMINISTRADOR de su casa, y como GOBERNADOR de todo Egipto.*

La capacidad de José impartida por la Gracia de Dios lo llevó a desempeñar tres cargos como *resultado de elaborar una buena estrategia.*

1. Asesor del Faraón.
2. Administrador de la casa del Faraón.
3. Gobernador del país del Faraón.

1. ASESOR. José fue asesor de la *persona* del Faraón. Era un consejero, maestro, guía, mentor, consultor, de la *persona del Faraón*. En un plano individual, en las finanzas personales. Él era su estrategia.

2. ADMINISTRADOR. José fue creciendo de nivel en términos financieros, al grado que se encargó de *la casa* del Faraón. Los que somos padres de familia, sabemos que es muy diferente llevar una economía saludable en lo individual como personas solteras a llevar una economía familiar saludable, libre de deudas y en crecimiento. Por eso, suelo decirle a mis hijas: “si el chico que las enamora no sabe llevar su economía personal sabiamente, no le confíes tu vida y tu futura familia. Será un desastre la economía familiar, si no puede con la economía personal”. José pasó de asesorar a administrar.

3. GOBERNADOR. Cuando una persona como José puede hacerse cargo de una persona y luego de una familia, entonces su crecimiento es ineludible y pasa ahora a Gobernar todo Egipto. De esa forma, José es ejemplo para llevar una economía personal, familiar, empresarial o nacional. Sus estrategias lo llevaron a varios niveles sorprendentes de crecimiento, y fue fungiendo como asesor, administrador y gobernador y cómo logra en Egipto una economía creciente, global, sólida, sostenible y generacional. De administrar pasa a gobernar. Tres niveles de liderazgo que deben marcarse en la vida de un estratega. De asesorar debes pasar a administrar, de administrar debes pasar a gobernar.

Veámoslo de esta forma etimológica.

1. Asesor. La palabra asesor viene del latín *as-sessor* que significa *asistir* y se utilizaba en alusión a aquel que se sentaba junto al juez o junto al rey para asistirlo. Un *assessor* es ***aquel que se sienta en la Corte para asistir al Rey.***
2. Administrador. La palabra administrador se forma del prefijo *ad* que significa *hacia* y del vocablo *minister* (de *minus* que equivale a *menos*) y que significa *el que sirve bajo autoridad*. Un administrador es *aquel que sirve bajo autoridad que se conduce hacia*. *Ad*, hacia. *Minister* es en alusión a ***Ministro***. Un administrador es un ***ministro que va hacia...*** José fue el primer ministro de Egipto. Un *ministro* es ***un agente de autoridad y de gobierno.*** Nuestros presidentes toman decisiones “en concejo de Ministros”. Países como Inglaterra, donde aún tienen la figura emblemática de *LA CORONA*, no tienen Presidente sino *Primer Ministro*. Hay 5 ministerios primarios, si tu eres un ministro tienes que comprender que “eres un agente de gobierno del Reino de Dios” y que a cada ministerio cada gobierno le asigna *una partida presupuestaria* para financiarle los proyectos de gobierno y las visiones del Reino.

3. Gobernador. La palabra gobernador significa “*el que dirige al Estado*”. Viene del sufijo *-dor* (agente, el que hace la acción) sobre el verbo “gobernar”, del latín *gubernare* que significa ***pilotear un barco***, y éste del griego *kibernao*, que significa ***pilotear una nave***. *Kibernao* es un derivado de *kibernetike* (cibernética), que significa *el arte de navegar*. De tal forma que el que gobierna es aquel que dirige un Estado o pilota una nave, es decir, *aquel que está a cargo*. Y solo puedes estar a cargo, si eres un estratega. Platón afirmó que para tener un buen gobierno se debe tener una gran cabeza.

Así que José era en Egipto quien,

- Estaba sentado en la Corte para asistir al Rey.
- Estaba en la casa de Faraón bajo autoridad y se conducía *hacia* el Palacio como *Primer Ministro* o agente de gobierno y autoridad.
- Estaba a cargo de pilotear la nave.

Tu liderazgo estratégico debe llevarte de *asistir* al Rey a *servirle bajo autoridad* al Rey; y luego ese servicio bajo autoridad debe llevarte ***hacia la nave del Rey para pilotearla y estar a cargo del Palacio y del Reino del Rey***.

De ese modo, al igual que José, de asistir pasarás de *minus* a *más* para estar a cargo y gobernar. Y los niveles de tu liderazgo evidenciarán que ***tus estrategias han dado resultado***.

José empezó *asesorando al que gobernaba*, pero terminó *gobernando al que asesoraba*. Aquí vemos tres niveles de liderazgo y tres dimensiones de estrategia. El Liderazgo es un *proceso progresivo*, donde cada nuevo nivel de liderazgo lo determina una nueva dimensión de estrategia.

LA OPORTUNIDAD DE APROVECHAR TU TALENTO

-LA BALANZA Y EL PESO-

Talento proviene del griego *talanton*, que significa *plato de la balanza para medir el peso*. Los griegos y los romanos *calculaban* el costo de las mercancías por medio de su peso al colocarlas en el plato de la balanza.

Aprenderemos la importancia de cómo tú puedes empezar a invertir sin dinero, comprendiendo que la misma naturaleza es la que provee los recursos por mandato divino. Vamos a ver, entonces, que todo esto girará acerca de la importancia de ser un estratega si aprovechas tu talento cuando la oportunidad se presente.

La importancia que tienen los planes es tanta que cuando José se encuentra preso en Egipto, Dios le da un sueño a Faraón y nadie, absolutamente nadie puede discernirlo ni puede interpretarlo, de tal forma que a partir de este momento surge la oportunidad para que José aprovechara su talento —su talento era discernir sueños—.

Fue el talento de José lo que lo sacó de la cárcel, fue su talento lo que lo sacó de la etapa de pobreza y de escasez y lo colocó en una posición de liderazgo, de influencia y de reino.

VACAS GORDAS Y VACAS FLACAS

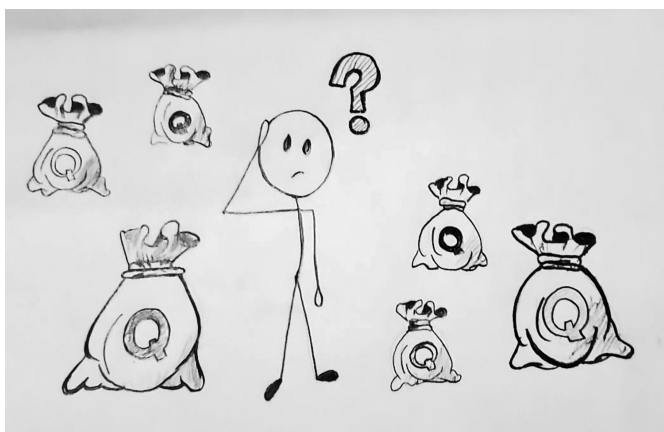
GÉNESIS, capítulo 41, nos narra que Faraón manda a llamar a José y José le indica que él ha tenido dos sueños, que tienen que ver con siete vacas hermosas y siete espigas hermosas que representan 7 años de abundancia; y siete vacas flacas y feas que salieron detrás de las otras y las siete espigas delgadas y quemadas por el viento solano, que son también 7 años, pero estos serán 7 años de hambre, de tal forma que José le dice a Faraón que están por venir 7 años de mucha abundancia en todo Egipto, a los que le seguirán 7 años de hambre, de tanta hambre que harán olvidar toda la abundancia que antes hubo. El hambre, le dice José a Faraón, acabará con Egipto y tan terrible será el hambre, que nadie se acordará de la abundancia que antes hubo en el país; entonces, José le dice a Faraón en pocas palabras y parafraseándolo: hay dos noticias, una buena y una mala. La buena es que van a ver 7 años de abundancia y la mala es que habrá 7 años de escasez.

Le explica que las vacas gordas que representan los años de abundancia y las vacas flacas que representan los años de escasez, hay que saberlas manejar, porque en el sueño las vacas flacas se comen a las vacas gordas, y es que aquí debes aprender un principio importante, si tú no aprendes a administrarte puedes tener tiempo de vacas gordas, pero cuando llegue el tiempo de sequía y el tiempo de vacas flacas, las vacas flacas pueden acabar con tus vacas gordas.

Por lo tanto, sé sabio en tiempos de vacas de “carnes gruesas”. La austeridad no es propia de los

tiempos de escases, sino de los tiempos de abundancia. José fue austero —al igual que las hormigas— en tiempos de abundancia, de bonanza, en tiempos de verano, en tiempos de vacas de “carnes gruesas” y fue agresivo en los negocios en tiempos de vacas flacas.

Regularmente las personas operan al revés. En tiempos de bonanza quieren hacer negocios y en tiempos de escases son austeros. Pero debe ser al estilo de José, una política de austeridad en tiempos de abundancia te colocará en posición de liderazgo para negocios cuánticos en tiempos de escases.



NEGOCIOS CUÁNTICOS

La palabra cuántico viene del vocablo *quantum* que se traduce como *cuánto*. Es un adjetivo que se utiliza en el campo de la física, vinculado con unos ciertos **saltos** de la **energía**.

Una economía cuántica es la que experimenta un crecimiento desmedido, exponencial, acelerado

e inexplicable, debido a los *saltos cuánticos* que lo impulsan. Quiero desatar una palabra profética a tus finanzas y a tu economía, con base en HABACUC 1,5b... ***el Señor está por hacer en estos días cosas tan sorprendentes que no las creerás aunque alguien te las explique.***

Eso “inexplicable” ante la razón humana, obedece a *los saltos cuánticos*. Desarrollaremos el salto cuántico más detallado en el área de *Inversiones Cuánticas*.

Los mejores negocios que hizo José fue en el tiempo de vacas flacas, la economía de José pasó de ser creciente y abundante a una economía global y sólida en el tiempo de vacas flacas. ¿Por qué lo logró?, porque él era un ESTRATEGA, porque él tenía sabiduría financiera y tenía principios de mayordomía conforme la inspiración de Dios en el Reino de los Cielos. José era un hombre de Reino.

Ahora bien, lo importante es que cuando José le dice a Faraón este sueño, Faraón se preocupa, pero *José le da un plan* y José le dice, por todo esto el Faraón debería buscar un hombre competente y sabio para que se haga cargo de la tierra de Egipto, además, el Faraón debería nombrar inspectores en todo Egipto para que durante los 7 años de abundancia, recauden la quinta parte de la cosecha en todo el país, bajo el control del Faraón esos inspectores deberán juntar el grano de los años buenos que vienen y almacenarlo en las ciudades, para que haya una reserva de alimento, este alimento almacenado le servirá a Egipto para los 7 años

de hambre que sufrirá y así la gente del país no morirá de hambre, y aquí en este versículo 37 del capítulo 41 del libro de GÉNESIS es donde radica la importancia y la esencia de este libro: «al Faraón y sus servidores ***les pareció bueno el plan de José***», entonces, el Faraón les preguntó a sus servidores, ¿podremos encontrar una persona así, en quien ***repose el espíritu de DIOS***?

Y es aquí donde empezamos a aprender de José...

¡QUÉ BUEN PLAN!

*AL FARAÓN Y A SUS SERVIDORES LES PARECIÓ
BUENO EL PLAN. GÉNESIS 41,37*

El libro de proverbios nos indica que la guerra se hace con buena estrategia, para resaltar la importancia de planificar y elaborar una serie de pasos para convertir los sueños en realidad.

No importa a lo que te dediques, media vez emprendes algo debes de saber que es necesario e imprescindible elaborar un buen plan para conseguir buenos resultados. José es modelo a seguir, porque estando en la cárcel vio una oportunidad de salir de allí y de posicionarse y la supo aprovechar gracias a su habilidad para planificar y elaborar una *buena estrategia*.

La Nueva Traducción Viviente dice en el versículo citado: *El rey y sus consejeros estuvieron de acuerdo en que **el plan de José era bueno***.

Fue ese *buen plan* el que le abrió a José las puertas para empezar a construir una economía creciente. Veremos 5 estrategias en la vida de José para alcanzar una economía creciente, global, sólida, sostenible y generacional. Y en cada uno de esos niveles de economía —creciente, global, sólida,

sostenible y generacional—, José elaboró *un buen plan*, es decir, una *estupenda estrategia*.

INNOVACIÓN

Su capacidad de *innovar* le permitió que en cada oportunidad que se le presentó, pusiera en acción una *nueva estrategia*. Es importante que notes que la economía de José fue subiendo de nivel cada vez más, y que eso lo lograba a través de las *buenas estrategias*, es decir, de los *buenos planes*, que José era capaz de elaborar.

En cada estrategia había un toque especial, algo innovador, algo que hacía que la economía fuera creciendo globalmente con bases sólidas y sostenibles.

Fue la capacidad de elaborar buenos planes, lo que sacó a José del estatus de escasos en que vivía en su estadía en la cárcel de Egipto y lo puso en posición de mando para gobernar un país que luego se convertiría en una potencia económica mundial. Al grado de que Faraón en ningún momento preguntó si José era culpable o inocente, por estar en la cárcel. Fue tan grande la impresión que causó en el Faraón, la habilidad de planificar de José que inmediatamente lo puso a cargo de su palacio y de su país, nombrándolo asesor de su persona, administrador de su casa y gobernador de su país.

Quiero resaltar dos ideas, o más bien, una idea en dos partes:

- José fue sacado de la cárcel gracias a su talento —interpretar sueños—.
- Pero le fue confiada la economía de Egipto, gracias a su *habilidad de elaborar buenos planes*.

GÉNESIS 41,1-14, nos narra que el jefe de los coperos del Faraón fue quien le contó a éste, que en la cárcel había un joven hebreo, esclavo del capitán de la guardia, capaz de *interpretar sueños*. Parafraseando al jefe de los coperos, éste le dice al Faraón: *hay un joven hebreo, **preso y esclavo**, que tiene el talento de **interpretar sueños***.

En el versículo 14 del capítulo 41 de GÉNESIS se nos narra: *El Faraón mandó llamar a José, y en seguida lo sacaron de la cárcel*. Es decir, que lo que sacó a José de la cárcel fue su talento, *interpretar sueños*.

Faraón saca a José de la cárcel por su talento, es decir, para que le interpretara el sueño que nadie podía interpretar. Pero luego de eso, bien pudo enviarlo a prisión. Una vez cumplida la misión, lo lógico era que José volviera a la cárcel a su estatus de esclavo del capitán de la guardia.

Pero José, sin que nadie se lo pidiera, le presenta un buen plan a Faraón, plan que vamos a ver con detalles en la estrategia # 1. Y fue este detalle el que hizo que José ya no volviera a la cárcel nunca más, ya que en los versículos 37 al 40 de ese mismo capítulo 41 de GÉNESIS, se nos narra que luego de que al Faraón y a sus servidores les pareciera bueno

el plan de José, este quedó a cargo del palacio y del país de Faraón.

Así que retomando la idea:

1. Lo que sacó a José de la cárcel, fue su talento de *interpretar sueños*.
2. Lo que hizo que José ya no regresara a la cárcel, fue su *estrategia*.

En la estrategia # 1 veremos lo importante que es el liderazgo; pero sin restar importancia al liderazgo, debes de comprender que lo que diferencia a un líder de un estratega, es la habilidad de convertir los sueños en realidad. Los sueños que valen la pena, son aquellos que se *convierten* en realidad. Si un líder no tiene la habilidad de *convertir* sus sueños en realidad solo está jugando al liderazgo.

Un líder es aquel capaz de tener una visión, pero un estratega es aquel que toma una visión y la **convierte** en una *realidad rentable*.

Claro que es necesario que te capacites en liderazgo, pero aún más importante es tu capacitación en estrategias. Así que es hora que te conviertas en el líder que tu visión necesita... es decir... *en un estratega*.

Te recomiendo que tomes un *curso intensivo sobre estrategias*. Te sugiero buscar la *Academia de Reyes REJOBOT*. La estrategia es crucial para tu crecimiento económico. No importa qué tan duro trabajes tú y tu equipo; no importa qué tan

maravillosa sea tu cultura ni lo bueno o malos que sean tus productos o tu servicio, ni la nobleza de tus motivos: si no logras tener una estrategia correcta, todo lo demás está en riesgo. Pero con una buena estrategia convertirás tus sueños en dulces y rentables realidades.

La estrategia es como el puente que conecta las buenas ideas —la visión— con la acción; y que logra resultados rentables para ti y para muchos más.

La palabra estrategia proviene del griego antiguo y se refiere al «general en el campo de batalla».

De ahí que en SAN LUCAS 14,31 nos indica: *O supongamos que un rey está a punto de ir a la guerra contra otro rey. ¿Acaso no se sienta primero a **calcular** si con diez mil hombres puede enfrentarse al que viene contra él con veinte mil?*

En la estrategia # 1 veremos lo importante que es el liderazgo. Y es que el liderazgo y la estrategia son inseparables; pero aún más importante es la estrategia, porque está es la que *convierte* en realidad los sueños que tiene un líder.

Faraón era el líder en Egipto, Faraón tenía la visión y los sueños de las vacas gordas y de las vacas flacas; pero fue *José el estratega* el que supo qué hacer con esa visión y con ese sueño. La estrategia está por encima del liderazgo.

Cynthia A. Montgomery, quien ha dado por más de 30 años el curso de *estrategia empresarial* a los líderes de las compañías más grandes del mundo, en la prestigiosa *Escuela de Negocios de Harvard*, lo

presenta de esta forma en la contraportada de su libro: EL ESTRATEGA. *El Liderazgo en los negocios es vital; pero una gran Estrategia, simplemente es imprescindible.*

De hecho, tú puedes encontrar líderes que no son estrategas; pero nunca encontrarás un estratega que no sea líder. En el mundo del fútbol, en los últimos años, se ha reemplazado el término *director técnico* por el de *estratega*.

El estratega está por encima del líder y del talentoso. Te comento un ejemplo, en el Real Madrid en la época actual, el jugador más talentoso es Cristiano Ronaldo y el jugador más influyente en la plantilla es Sergio Ramos, el capitán del equipo. Pero el talento y el liderazgo ceden ante la estrategia. Ellos están a disposición del estratega del equipo que es Zinedine Zidane. Quien es líder, talentoso pero sobre todo, estratega.

Y volviendo a la vida de José, fue la estrategia que elaboró la que lo llevó a ser gobernador de Egipto. Este libro se llama *El Estratega*, no se llama La Estrategia. Porque hay que diferenciar entre la estrategia y el estratega. Hay muchos que hacen estrategias pero hay pocos que hacen realidad esa estrategia que han elaborado. Ellos son llamados *estrategas*.

Leer cómo nadar y nadar en verdad, es la diferencia entre ambos. Luego de que hemos visto que José elaboró *un buen plan*, veremos cómo logró llevarlo a cabo.

¡EL ESPÍRITU SANTO!

—4DX—

*Entonces el Faraón les preguntó a sus servidores:
—¿Podremos encontrar una persona así, en quien
repose el espíritu de Dios? GÉNESIS 41,38*

Quiero resaltar la *PRESENCIA DEL ESPÍRITU SANTO* en la vida de José.

El plan que a Faraón le pareció muy bueno y que fue elaborado por José, el mismo Faraón siendo Egipto supo reconocer que ese EXCELENTE PLAN, que esa EXCELENTE ESTRATEGIA, que ese joven estratega había podido elaborar un buen plan, había podido hacer una excelente planificación para enfrentar el tiempo de sequía, porque en él reposaba el Espíritu de Dios.

Quiero resaltar previo a adentrarnos en el contenido del libro y en la idea básica del mismo, que ***antes de la estrategia es la llenura***, antes de que Dios te conceda ese plan estratégico, Él te quiere conceder a quién da el plan, al Espíritu de Dios, al Espíritu Santo. Y quiere llevarte a la *Cuarta Dimensión*.

Aquí hay un orden lógico, imprescindible y necesario, para que tú puedas construir una economía como un todo coherente, es decir, creciente, global, sólida, sostenible y generacional:

1: Necesitas al Espíritu de Dios; y,

2: Necesitas una estrategia.

Tú vas alcanzar una economía creciente, global, sólida, sostenible y generacional aplicando las 5 estrategias que José nos va a enseñar a través de estas páginas, aplicando cada uno de los principios que él aplicó y que siguen vigentes para nuestras vidas el día de hoy, pero antes de elaborar cada una de esas 5 estrategias eficaces y rentables en la captación, intercambio, consolidación, multiplicación y transferencia de los recursos y de la riqueza que Dios permitirá que construyas, necesitas tener claro que en tu vida es imprescindible *la presencia del dulce Espíritu de Dios, que es quien **revela*** de lo alto toda estrategia para tu vida.

La estrategia únicamente se te va ser revelada en la medida que el Espíritu de Dios repose sobre ti. A mayor dimensión en el Espíritu, mayor revelación; a mayor revelación, mayor estrategia; a mayor estrategia, mayor influencia en el reino.

Al Faraón le pareció que el plan de José era muy bueno, era un buen plan, pero el mismo Faraón, siendo Egipcio, es decir, no siendo Israelita, le pareció que ese buen plan obedecía a una razón fundamental y es

que en José reposaba el Espíritu de Dios, de tal forma que el razonamiento de Faraón lo podemos parafrasear de la siguiente manera: En este joven reposa el Espíritu de Dios como en ninguna otra persona; este joven elaboró **un excelente plan**, este joven es un excelente estratega, la estrategia que elaboró este joven es de calidad superior a la de los demás porque en él reposa el Espíritu de Dios.

De tal forma que si tú quieres alcanzar una economía creciente, global, sólida, sostenible y generacional, tienes que comprender que en tu vida tiene que reposar el Espíritu de Dios para recibir una estrategia y convertirte, entonces, en una persona ungida, que puedas elaborar planes estratégicos.

Ahora es el momento de pasar a la estrategia # 1 de José, ya que tenemos claro algunas verdades eternas que han transformado y seguirán transformando economías hasta llevarlas a niveles óptimos y cuánticos de rendimiento exponencial.

Después de leer este libro vas a estar capacitado, preparado y entrenado para llevar tu economía a un nivel del Reino de Dios, al grado de que vas a dejar herencia no solo para tus hijos, sino que hasta para tus nietos, porque a través de estos principios vas a poder crear y multiplicar riquezas y luego transferirlas a las siguientes generaciones. Ya que la riqueza no se mide sino por la capacidad de transferirlas a las siguientes generaciones. *No les esconderemos esto a nuestros descendientes, sino que **se lo transmitiremos a la generación venidera.***
SALMO 78,4

Un resumen de las ideas que llevamos hasta este momento es el siguiente:

1. Nuestro Dios es un *Dios estratega*;
2. Nuestro Dios ha elaborado un bello y amoroso *plan de salvación*;
3. No confíes en tus riquezas;
4. Confía en el Señor;
5. Necesitas que el ***Espíritu Santo*** repose sobre ti; y,
6. Necesitas convertirte en *un estratega*.

Este libro te enseñará a ser un estratega, a elaborar estrategias eficaces y rentables y te enseñará sobre todo a valorar y a comprender que:

«más importante que la estrategia y más importante que la riqueza que vas a crear a través de esa estrategia, es que el Espíritu de Dios repose sobre ti y sobre tu descendencia».

II PARTE

La cuarta dimensión

LA CUARTA DIMENSION

«*La dimensión del Espíritu*»

—EL FACTOR W—

La segunda parte de este libro consiste en la dimensión del Espíritu Santo. Tenemos que adentrarnos a las cuatro dimensiones en donde se mueve el Espíritu de Dios.

El Espíritu Santo se mueve en cuatro dimensiones, tú tienes que aprender a conocer al Espíritu Santo en cada una de sus cuatro dimensiones y comprender que el Espíritu Santo hace cosas cuánticas, cosas maravillosas e inexplicables, y otorga bendiciones desmedidas, en la cuarta dimensión.

Albert Einstein afirmó que en este mundo hay cuatro dimensiones:

1. la latitud,
2. la longitud,
3. la altitud, y,
4. el factor W

Albert Einstein afirmó, entonces, que hay cuatro dimensiones que son la latitud, la longitud, la altitud y el factor W, que es el factor *tiempo*.

En la industria cinematográfica, se conoce y se valora realmente lo que son las dimensiones. Cuando tú vas al cine, regularmente las películas las ves en dos dimensiones, el valor que se cobra para entrar a una sala de cine para ver una película en segunda dimensión es un valor menor que el que se cobra si tú quieres entrar a ver una película en tercera dimensión, en donde se caracteriza porque visualmente hay efectos que producen una sensación diferente, mayor y mejor que la que ofrece la segunda dimensión.

Pero si tú quieres entrar a ver una película en cuarta dimensión en donde los efectos ya no sólo son auditivos (segunda dimensión), y visuales (tercera dimensión), sino que también los efectos son sensoriales, el valor aumenta; el valor para entrar a una sala de cine para ver una película en cuarta dimensión en 4DX está muy por encima del valor de la segunda dimensión y de la tercera dimensión, simple y sencillamente porque la industria cinematográfica ofrece la cuarta dimensión para que tú tengas una experiencia auditiva, visual y sensorial al mayor alto nivel.

En la cuarta dimensión hay efectos en donde la industria cinematográfica ofrece que conforme lo que tú estás oyendo y viendo puedas experimentar soplo, salpicaduras de agua, golpes en tu espalda a través del respaldo de la silla donde estás sentado, movimientos de la butaca y toda una serie de cosas que hacen que tú experimentes como los actores y actrices el drama de la película.

Tú tienes que conocer las cuatro dimensiones del Espíritu para que no sólo mires lo que otros están disfrutando, para que no sólo oigas que otros están experimentando las bendiciones del Señor, sino para que empieces a disfrutar sensorialmente las bendiciones que vienen de lo alto. El Espíritu Santo se mueve en la cuarta dimensión pero para que lleguemos a la cuarta dimensión tenemos que pasar necesariamente por las primeras tres dimensiones del Espíritu Santo.

LA PRIMERA DIMENSIÓN

La primera dimensión consiste en *conocer* al Espíritu Santo. Esto significa conocer sus nombres, sus símbolos, sus dones, sus virtudes, sus carismas y sus frutos (internos, externos y maduros). La primera dimensión consiste en ***conocer la persona y la personalidad del Espíritu de Dios***. Para ello te recomiendo que puedas acudir al texto que Dios me permitió escribir que se llama *EL ESPIRITU SANTO*. Allí desarrollo paso a paso cada elemento que debes conocer acerca de la persona y de la personalidad del Espíritu de Dios. Este libro lo regalamos a los que son parte de *La Academia de Reyes REJOBOT*, que es nuestra Escuela de Liderazgo.

LA SEGUNDA DIMENSIÓN

La segunda dimensión consiste en agotar *cinco niveles de crecimiento espiritual*. El primer nivel consiste en disfrutar de la *llenura* del Espíritu Santo. El segundo nivel consiste en buscar la *pre-*

sencia del Espíritu de Dios. El tercer nivel consiste en *tener intimidad* con el Espíritu Santo. El cuarto nivel consiste en *ser obediente* al Espíritu de Dios. Y el quinto nivel consiste en *ser agradecido* con el Espíritu Santo. La segunda dimensión es en donde regularmente se mueven hombres con mucha unción, exige que tú puedas *llenarte* del Espíritu de Dios, que puedas buscar su *presencia* para tener *intimidad* con Él, y que seas *obediente y agradecido* con Él. Para alcanzar estos niveles de igual forma te recomiendo mi libro *EL ESPIRITU SANTO* que te dará las herramientas para llenarte de su Unción, dándote paso a paso los lineamientos para una efectiva búsqueda e intimidad con Él, ofreciéndote



al mismo tiempo las directrices para una vida de obediencia y gratitud.

La mayoría de personas sólo experimenta la llenura del Espíritu Santo. Algún grupo de personas más selecto busca tener la presencia del Espíritu de Dios. Un grupo de personas con mayor discernimiento buscan tener intimidad con Él, ya que saben que sólo la intimidad te puede dejar embarazado y preñado del Espíritu de Dios para que, tiempo después, puedas dar frutos y parir el resultado de la intimidad con el Espíritu de Dios. Otro pequeño grupo de personas sabe el poder que hay en ofrecerle obediencia al Espíritu Santo. Y otro grupo menor de personas sabe la importancia que hay en la gratitud y que el ser agradecidos es como ofrecerle la mejor harina a Dios, y viven en el quinto nivel de la segunda dimensión del Espíritu de Dios. Viven una vida de gratitud, de agradecimiento, dando continuamente gracias a Dios en el Nombre de nuestro Señor Jesucristo. La mayoría de personas lamentablemente se quedan en la primera y segunda dimensión, pero te quiero compartir que hay dimensiones más profundas y poderosas en el Espíritu de Dios.

LA TERCERA DIMENSIÓN

La tercera dimensión tiene tres niveles. Jesús dijo el que tiene sed, que venga a mí y beba, que de aquel brotarán ríos de agua viva. Los tres niveles que conforman la tercera dimensión son los siguientes: el nivel de la *deshidratación*, en este nivel es donde

estás deshidratado y buscas la fuente de agua, es cuando Jesús dice, el que tenga sed. Sólo el que tiene sed experimenta los síntomas de una deshidratación, estar deshidratado representa tener una *necesidad*. Por eso, el salmista solía decir: mi alma tiene sed del Dios vivo. El salmista decía: cuál ciervo jadeante en busca del agua, así te busca, oh Dios, todo mi ser. Tengo sed de Dios, del Dios de la vida. El segundo nivel de la tercera dimensión es estar *hidratado*, es cuando Jesús dice, que beba. Cuando estás deshidratado y bebes agua, tú quedas *satisfecho*, una persona deshidratada es una persona con necesidad de beber agua, una persona hidratada es una persona satisfecha de la necesidad que tenía. El tercer nivel de la tercera dimensión es *hidratando* cuando Jesús dice, de aquel brotarán ríos de agua viva, significa que el que estaba deshidratado, y ha sido hidratado, ahora se convierte en un hidratante, ahora se convierte en un río de agua viva. El que antes andaba buscando la bendición, se ha convertido en bendición, para que de él fluyan bendiciones.

La tercera dimensión, entonces, se caracteriza por tres niveles. El tener la necesidad de beber del Señor, el tener la gratitud de haber sido satisfecho de aquella necesidad, y el convertirse ahora en una fuente de bendiciones para satisfacer las necesidades de otros. Es cuando ahora ya no andas bendecido, sino bendito. El Señor afirmó en DEUTERONOMIO capítulo 28, que tú no ibas a ser bendecido, sino bendito. Y prometió que tú serías bendito en la ciudad y en el campo, bendito en el hogar y en el camino.

La diferencia entre bendecido y bendito es que una persona bendecida es una persona que recibe bendiciones, mientras que una persona bendita es una persona de la cual fluyen bendiciones. Y la tercera dimensión en su tercer nivel se caracteriza cuando tú dejas de recibir bendiciones porque de ti fluyen las bendiciones. Cuando las bendiciones ya no vienen de afuera, sino las bendiciones salen de tu interior. Es cuando empiezas a tener la unción de la araña, que dice Salomón que es más sabia que los sabios. Lo que necesita la araña lo saca de adentro, si necesita una casa, la saca de su interior, si necesita comer, saca su arma para cazar de adentro, sí necesita trepar, saca su telaraña de adentro. Todo lo que la araña necesita lo tiene adentro. Y tú tienes que comprender que tú y yo somos vasijas de barro que guardamos un tesoro y la palabra tesoro significa riqueza concentrada en un lugar oculto, y esa riqueza la posees dentro de ti. Cuando tú comprendes que lo que tú necesitas ya no debes esperarlo del mundo exterior, sino que lo sacas de tu interior, estás empezando a caminar en la tercera dimensión. La evidencia de que caminas en la tercera dimensión será cuando de ti empiecen a fluir las bendiciones que bendicen a otros.

LA CUARTA DIMENSIÓN

Tú necesitas comprender que una vida plena en el espíritu, es aquella vida que vive continuamente en la cuarta dimensión. La plenitud de la vida empieza en la primera dimensión, pero se alcanza en la cuarta dimensión. La primera dimensión consiste

en conocer a la persona del Espíritu Santo. La segunda dimensión consiste en manifestar a través de la llenura experimentada la necesidad de buscar la presencia del Espíritu de Dios, tener intimidad con él, ser obediente con él y ser agradecido con él. La mayor evidencia de que vives en la segunda dimensión será el nivel de tu obediencia y de tu gratitud; mientras que la mayor evidencia de que vives en la tercera dimensión es que empiezan a fluir de ti bendiciones para las demás personas, es cuando eres capaz de traer del mundo de lo invisible algo al mundo de lo visible. Pablo afirmó que lo visible fue hecho de lo invisible. Y es importante comprender que lo visible es pasajero, mientras que lo invisible es eterno.

La cuarta dimensión, es la dimensión en donde se mueve el Espíritu Santo. El Espíritu Santo se mueve en la dimensión del tiempo. El Espíritu de Dios se mueve en la dimensión del sonido. Cuando una mujer embarazada visita al doctor para que le hagan un *ultrasonido* en cuarta dimensión, el doctor coloca sobre el vientre de la mujer un aparato que no contiene una cámara, sino que contiene una bocina, que percibe el sonido, especialmente los latidos del corazón de la criatura que está en el vientre de la madre; y esa tecnología es capaz de reproducir una imagen gracias al sonido que viaja a la velocidad del tiempo.

Cuando una persona se mueve en la dimensión del tiempo y del sonido es capaz de visualizar en el espíritu lo que hay en el mundo invisible para traerlo al mundo visible. Tenemos que aprender a

movernos en la cuarta dimensión, en el factor W, en el factor *tiempo*. Jesús andaba de ciudad en ciudad haciendo milagros simple y sencillamente porque tenía el tiempo para hacerlo.

EL KAYROS Y EL CRONOS

—EL FACTOR *TIEMPO*—

Existen dos clases de tiempo. El tiempo *Cronos*, que es el tiempo natural de este mundo en el que vivimos; las 24 horas de un día, los 60 minutos de una hora, los 60 segundos de un minuto. Y también existe el tiempo *Kayros*, que es el tiempo natural del Reino de Dios. Es el tiempo que no está sometido al tiempo.

El Cronos es el tiempo que rige en el mundo visible. El Kayros es el tiempo que rige en el reino invisible. Cuando el salmista David afirma que es mejor un día en sus atrios que mil fuera de ellos, lo que está afirmando es que es mejor un día en el Kayros de Dios que mil días en el cronos del hombre. Que se consigue más en la cuarta dimensión del Espíritu Santo. Que se logra más resultados en un día bajo el favor de Dios que toda una vida en labor del hombre. Es mejor un día de favor, que toda una vida de labor.

Cuando tú comprendes que puedes alcanzar más en el tiempo Kayros que en el tiempo Cronos, tomas una decisión de empezar a vivir en la cuarta dimensión. En la cuarta dimensión tú tienes que aprender a ahorrar tiempo, a invertir tu tiempo, a

cuidar tu tiempo, es decir, a no gastarlo ni menos malgastarlo. Porque el tiempo es el recurso más valioso que tenemos en la cuarta dimensión.

Moverse en la cuarta dimensión significa moverse en la dimensión donde se valora el factor tiempo, en donde cada segundo cuenta, en donde cada minuto cuenta, en donde cada hora cuenta, en donde cada día cuenta, en donde cada semana cuenta, en donde cada mes cuenta, en donde cada año cuenta.



*Moverse en la cuarta dimensión significa moverse en la dimensión donde el factor tiempo es **valorado** a los más altos niveles.*

En donde el tiempo se atesora, el Espíritu Santo fluye. Aprende a ahorrar, cuidar, invertir y a administrar tu tiempo. ***La cuarta dimensión se caracteriza por una simple y sencilla evidencia, —empiezas a lograr en menos tiempo lo que antes lograbas en más tiempo—.*** Se caracteriza cuando es evidente que tú con menos esfuerzo logras más resultados.

La mayor evidencia de que te mueves en la cuarta dimensión es cuando empiezas a reservar tu tiempo para las cosas de Dios, es cuando empiezas a dedicar tu tiempo a conocer el Reino de Dios, cuando empiezas a valorar tu tiempo para invertirlo en conocer los mandatos, leyes, decretos y preceptos que rigen el reino incommovible y eterno. Y en la medida en la que inviertes tu tiempo —que es el factor W— en conocer el reino de Dios, y volverte un docto en el reino de los cielos, en esa medida en la que sepas invertir sabiamente tu tiempo, en esa medida van a empezar a manifestarse las evidencias indubitables que has alcanzado el nivel estratégico para obtener más resultados con menos esfuerzo.

Repite conmigo: ***menos es más***. Menos esfuerzo, más resultados. Pero eso sólo se logra cuando el factor W, cuando el factor tiempo es sabiamente manejado, administrado e invertido. Una agenda sumamente cargada de compromisos lo único que refleja es que te has quedado sin la mayor riqueza que es el tiempo. Y con ello que te has quedado pobre porque te has quedado sin el recurso más valioso para moverse en la cuarta dimensión, que es el tiempo.

Un hombre, mientras más ocupado, obtendrá menos resultados; pero un hombre mientras mejor maneja y administra su tiempo —*a efecto de tener tiempo para conocer al Rey y a su reino y sus preceptos*—, será un hombre con mayores y mejores resultados cuánticos.

Deja de caminar en el Cronos del hombre y *empieza a volar en el Kayros de Dios.*

Aprender a decir con el salmista: ***enséñame a contar bien nuestros días, para que nuestro corazón adquiera sabiduría.*** SALMO 90,12

Ten presente que ***la sabiduría del literato crece con sus tiempos libres; el que tiene pocas ocupaciones puede hacerse sabio.*** Eclesiástico 38,24

20 MINUTOS

—ASUNTOS DEL REINO—

El tiempo tiene tres momentos. Se ahorra, se administra y se invierte.

La autora Laura Vanderkam en su libro: *Lo que la gente exitosa hace antes de desayunar*, manifiesta que ella es experta en la gestión del tiempo. Hace una narrativa en su libro, que ha estudiado por más de 20 años lo que la gente más exitosa hace dos horas antes de desayunar. Y ha concluido que la gente exitosa invierte las primeras dos horas antes del desayuno, para hacer ejercicio, meditar, leer, orar, entre otras cosas productivas.

Juan Diego Gómez afirma que la pobreza es la suma de horas (tiempo) mal utilizadas.

Leonardo Da Vinci afirmó que el tiempo pertenece a aquel que sabe cómo utilizarlo.

Los que peor emplean su tiempo son los que más se quejan de su escasez. La Brujére.

En tanto que Víctor Hugo, el escritor de *Los miserables* dijo, si el uso del tiempo se deja al azar, predomina el caos.

Benjamín Franklin afirmó que el tiempo es el material del que está hecha la vida.

El tiempo es tan importante que Zig Ziglar dice en su libro *Cómo criar hijos con actitud positiva en un mundo negativo*, que los niños deletrean amor:

T I E M P O

A los niños les puedes decir que los amas, pero si no les dedicas tiempo, ellos entenderán que no los amas. A los niños puedes omitir decirles te amo, pero si les dedicas tiempo ellos entenderán que los amas. Porque ellos entienden que amor es tiempo. Allí radica la importancia del tiempo y de la cuarta dimensión que es tan importante que los niños identifican tiempo con amor, y entendiendo que Dios es amor, y que para los niños el amor es como el tiempo, hay que empezar a valorar más el factor W.

Luego de adentrarnos con algunos pensamientos de hombres que han trascendido en la historia por haber ahorrado, administrado e invertido bien su tiempo vamos hacer una meditación de la importancia que tiene el factor W, el factor tiempo en los asuntos del reino.

En la serie *LA CORONA*, luego de que Elizabeth asume el papel de reina del Reino Unido por la muerte de su padre, el rey Jorge VI, ella recibe en la sala del palacio de Buckingham al primer ministro Winston Churchill, luego de saludarlo lo

invita a tomar asiento, a lo que Winston Churchill le responde: acaso a su majestad no le han informado que ***los asuntos del reino se tratan en 20 minutos***, por lo tanto, yo como primer ministro no puedo tomar asiento delante de la reina.

Este episodio nos da una lección del reino, enseñándonos que el tiempo es tan valioso para un rey que los asuntos del reino deben tratarse en no más de 20 minutos.

José, como un estratega, sabía este principio de que en el reino el tiempo es valioso y que los asuntos del reino deben tratarse en 20 minutos. Cuando Faraón manda llamar a José, que está encerrado en una cárcel, José sabe que tendrá la oportunidad de aprovechar y manifestar su talento frente al rey de Egipto, y que esos minutos serán valiosos para que su realidad cambie y su futuro mejore. De tal forma que José sabía que era vital e indispensable el uso adecuado y el aprovechamiento estratégico del factor W en la presencia del Faraón.

El diálogo que José entabla con Faraón tiene tres momentos: el primer momento cuando Faraón le narra los dos sueños que ha tenido, el segundo momento cuando José le interpreta al Faraón los dos sueños, afirmándole que se trata de un solo sueño, y un tercer momento, cuando José le da el plan estratégico al Faraón, que lo veremos desarrollado en la tercera parte de este libro, en donde le dice que tiene que haber una política de recaudación de recursos para que posteriormente se lleve a cabo el intercambio de recursos que será la base

para que Faraón y su reino consoliden los recursos, multipliquen los mismos y para que puedan ser transferidos a las futuras generaciones.

Ese diálogo entre Faraón y José, consistió en que Faraón contara su sueño, José interpretará el sueño, y José revelará el plan estratégico para poder enfrentar sabiamente el sueño de las siete vacas gordas y de las siete vacas flacas. Ese diálogo no pudo haber durado más de 20 minutos. Ya que José era esclavo y Faraón era el rey y no era permitido que un esclavo mantuviera una conversación con el rey. De tal forma que José lo sabía muy bien y sabía que su tiempo iba a hacer limitado ante Faraón. Pero ya desde hacía dos años, José le había pedido al copero que se recordara de él cuando estuviera en la presencia del Faraón, y José sabía que el tiempo que él podía estar delante de Faraón iba a ser escaso, sabía que iban a hacer unos pocos minutos y que en esos pocos minutos tenía que persuadirlo y convencerlo para que Faraón lo pusiera a cargo del palacio, del reino y de la tierra de Egipto.

Un hombre estratega como José sabe que el tiempo es tan valioso y sabe que en 20 minutos puede entablar relaciones de reino, hacer negocios de reino, que puedan llevarlo de la cárcel al palacio, trasladarlo de la escasez a la abundancia, y a hacer una transferencia posicional de su realidad escasa a un futuro abundante.

Aquel día José amaneció en la cárcel y durmió en el palacio. Y todo se debió a que estratégicamente supo hacer un adecuado, sabio y eficaz uso y ma-

nejo del factor W. Le bastaron 20 minutos a José para cambiar su realidad y prepararse él mismo, un mejor futuro.

Entre el amanecer de la cárcel y el anochecer del palacio de aquel día, lo más significativo y relevante fueron aquellos 20 minutos en los que José y Faraón trataron asuntos del reino. Cuando tú te mueves en la cuarta dimensión y empiezas a volar en el factor W y hacer un uso adecuado y sabio del factor tiempo, tú empezarás a darte cuenta que bastarán 20 minutos para entablar relaciones de reino, y hacer negocios de realeza.

Por lo tanto, te invito a que empieces a ahorrar tiempo, administrar bien tu tiempo y a invertir sabiamente tu tiempo. Para que cuando la oportunidad se presente, tengas a tu disposición el factor tiempo, el recurso más valioso para entablar relaciones de realeza y hacer negocios de los que hacen aquellos que tienen linaje y estirpe de rey.

Te profetizo en el nombre de Jesús y en el poder de la Sangre del Cordero inmolado e inmaculado, que se acercan a tu vida tiempos en donde bastarán 20 minutos para que hagas negocios de reino. Te profetizo, estando en la cuarta dimensión del Espíritu Santo, que de ahora en adelante 20 minutos serán suficientes para que conquistes lo que no has conquistado en 10 años. Desato sobre tu vida la unción de José, la unción de 20 minutos.

A José le bastaron 20 minutos para ser llevado de la cárcel al palacio, para escuchar el sueño de Faraón, para interpretarlo, para planificar el futuro

de los siguientes 14 años de Egipto y de los egipcios. Tienes que desarrollar la habilidad de transmitir mucha información muy valiosa y contundente, en el menor tiempo posible. Mientras más tiempo te lleve transmitir información relevante a hombres de reino, más oportunidades se irán de tu vida. Pero si desarrollas la habilidad de decir mucho en poco tiempo, de transmitir una visión en 20 minutos, empezarás una temporada de negocios de reino y relaciones de realeza, ya que a partir de ahora tienes la unción estratégica de los 20 minutos.

EL DISCERNIMIENTO DE LOS TIEMPOS

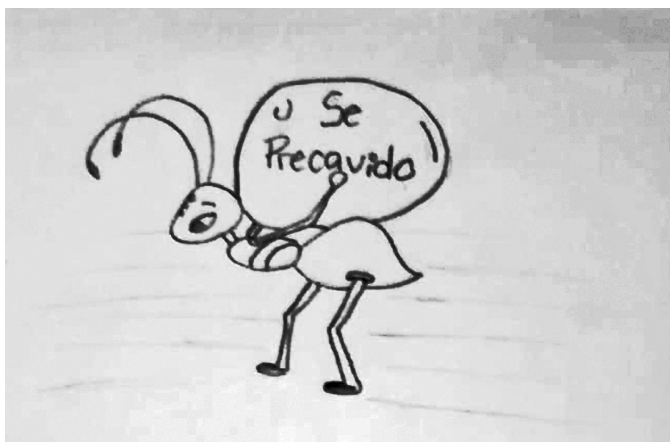
—4 NIVELES—

Discernir los tiempos es un elemento esencial en un estrategia. José era **experto en el conocimiento de los tiempos**, José era un hombre experto en el manejo de las temporadas de la vida. Si alguien sabía manejar el factor W era José.

Los tiempos hay que discernirlos, saberlos distinguir, administrar, manejar, dosificar y aprovechar.

José se manejó en cuatro dimensiones en el discernimiento de los tiempos. Antes de ver las cuatro dimensiones en el discernimiento de los tiempos de José, vamos a ver lo que Salomón nos indica de cuatro animalitos que saben manejar sabiamente los tiempos. Dice PROVERBIOS capítulo 30 el versículo 24 al 28, que hay cuatro cosas pequeñas en el mundo, pero que son más sabios que los sabios:

1. *Las Hormigas.* Las hormigas, son animalitos de escasas fuerzas, pero que almacenan su comida en el verano. Salomón afirma que las hormigas tienen una doble sabiduría, tienen una doble porción de sabiduría, que son más sabias (segundo nivel de sabiduría) que los



sabios (primer nivel de sabiduría). Vamos a ver por qué. El primer nivel de sabiduría de las hormigas que hace que sean animalitos sabios es que *almacenan*, ahorran, y recaudan su comida. Tienen una cultura de ahorro y almacenamiento, tienen una visión de reserva de la provisión. Es eso lo que las hace ser sabias. Pero lo que hace que sean más sabias que los sabios, es decir, que manejen un doble nivel de sabiduría es que, *saben en qué tiempo hacerlo* saben en qué momento hacerlo, discernen en qué temporada almacenar y ahorrar. Lo hacen en el verano, para tener alimento para el invierno. Las hormigas tienen un doble nivel de sabiduría, una doble porción de sabiduría porque discernen los tiempos, porque saben manejar las temporadas del año y de la vida, son sabias porque almacenan, pero son más sabias que los sabios porque saben cuándo hacerlo, lo hacen en el verano. El verano y el

invierno son dos temporadas, el verano es la temporada de la provisión para las hormigas, mientras que el invierno es la temporada de la escasez para ellas. Por lo tanto, las hormigas se preparan en el verano, en tiempos de abundancia; para enfrentar los tiempos de invierno y de escasez. José, experto en el discernimiento de los tiempos, tiene esta sabiduría estratégica de discernir los tiempos. José, durante los siete años de vacas gordas, se dedicó a almacenar trigo, ahorrar provisión que le sirviera como reserva. Lo hizo durante el tiempo de vacas gordas, para prepararse para el tiempo de vacas flacas. El tiempo de vacas de carnes gruesas para José es el mismo tiempo que representa para las hormigas el verano, el tiempo de vacas flacas para José es el tiempo de invierno para las hormigas. Tanto las hormigas como José son sabias porque almacenan su provisión, tienen una cultura de ahorro, tienen una visión de reserva. Pero tienen una doble porción de sabiduría que las hace más sabias que los sabios porque saben cuándo hacerlo, saben discernir los tiempos y las temporadas de la vida para poder tener una política de almacenamiento y recolección de recursos en los tiempos de bonanza y enfrentar los tiempos de escasez satisfactoriamente. La palabra sabiduría viene del hebreo *khamma*, que significa la habilidad de hacer negocios y tener cualidades para gobernar. José sabía que para hacer negocios y gobernar tenía que tener

una doble porción de sabiduría, que es lo que trae consigo el discernimiento de los tiempos. La sabiduría te va a conceder la habilidad de discernir los tiempos para que te vuelvas experto en el conocimiento de las temporadas de la vida. De esa forma, José y las hormigas son valiosas para un reino porque son expertos en el discernimiento de los tiempos.



2 *Los Conejos*. Los conejos son animalitos de poca monta, pero que construyen su casa entre las rocas. Los conejos son animalitos indefensos, pero que sus cuevas las construyen entre las rocas. Los conejos saben dónde refugiarse y dónde habitar. Los conejos son sabios porque saben dónde vivir, saben que el lugar más seguro es la roca; pero son más sabios que los sabios porque saben cuándo refugiarse en la roca. Durante el día tú no ves conejos porque están refugiados en la roca, y es en la noche cuando ellos salen a buscar su provisión. Los conejos, al igual que José, son sabios porque saben dónde refugiarse, y José

no estaba contento en la cárcel y sabía que su lugar de refugio era en el palacio. Los que son sabios como José y los conejos, saben que el lugar donde deben de habitar es en lugares de realeza, en palacios y saben cuándo acudir a lugares de reino.

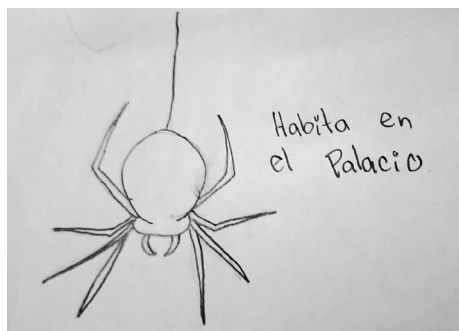


3. *Las Langostas y los Saltamontes.* Las langostas o los saltamontes son animalitos que aunque no tienen comandante, son tan ordenados y disciplinados como un ejército, son animalitos que no teniendo rey, avanzan en formación perfecta. Las langostas y los saltamontes son más sabios que los sabios porque, número uno, son ordenados y disciplinados y avanzan en formación perfecta. Pero lo que hace que sean más sabios que los sabios es el discernimiento de los tiempos. Los saltamontes y las langostas son pequeños insectos que si se dedicaran a saltar en el momento inadecuado

no avanzarían lo suficiente. Las langostas son más sabios que los sabios porque saben en qué momento dar el salto para que los vientos las hagan avanzar en formación perfecta y en forma cuántica. Las langostas son pequeños insectos que manejan el discernimiento de los tiempos, ellas esperan el viento adecuado, el soplo idóneo para que cuando vengan los aires oportunos ellas salten y son los vientos las que hacen que avancen en formación perfecta en una forma majestuosa y cuántica. Las langostas son animalitos que dan saltos cuánticos debido a que discernen los tiempos y saben discernir en qué momento dar el salto para que ese salto las haga avanzar en una forma significativa que durante el día puedan avanzar hasta 90 km. José, al igual que las langostas, es conocedor del manejo de los tiempos, supo discernir el momento en el que tenía que saltar porque los vientos estaban soplando a su favor, y esos vientos que soplaban a su favor lo hicieron trasladarse cuánticamente de la cárcel al palacio.

4. *Las Lagartijas y las Arañas.* Las lagartijas y las arañas son animalitos que se atrapan con la mano, pero que habitan hasta en los palacios. Son animalitos fáciles de atrapar, pero viven libres en lugares de realeza. El rey Salomón construyó un palacio, llamado Palacio del Líbano, que le llevó 13 años construirlo. Durante 13 años estuvo invirtiendo madera de cedro

traída del Líbano y además, estuvo invirtiendo oro en su palacio. Y siendo el rey más sabio y más adinerado de toda la historia, se percató en su palacio de oro puro, que las arañas y las lagartijas eran animalitos más sabios que los sabios porque sin ser dueños del palacio vivían en el palacio. Que su sabiduría radicaba en saber en dónde habitar. Sabían a dónde pertenecer. Tanto la araña como José saben que sus lugares son de palacio, tanto la araña como José saben que lo que necesitan lo tienen que sacar de adentro, de su mente y de su espíritu. Las arañas, al igual que José, son sabias porque saben que su lugar para vivir son lugares de realeza, lugares de palacio. Pero son más sabias que los sabios porque saben las arañas, al igual que José, que lo que ellos necesitan para pasarse a vivir a lugares de palacio, lo que necesitan lo pueden sacar de su interior. Saben que su mayor riqueza la tienen dentro de sí, en su espíritu, en su mente, en su fe, en el mundo invisible. Tanto las arañas como José de adentro, de su interior sacan lo que necesitan para vivir.



EXPERTO EN EL MANEJO DE LOS TIEMPOS

—4 DIMENSIONES—

Ahora veamos las cuatro dimensiones en el discernimiento de los tiempos en la vida de José, que es lo que le permite vivir en la *Cuarta Dimensión*, en la dimensión del Espíritu.

1. *Primera Dimensión.* El primer momento en donde José discierne los tiempos es en *presencia* del Faraón, en el momento en el que le comparte *el plan* estratégico para poder enfrentar los siete años de vacas de carnes gruesas para poder superar satisfactoriamente los tiempos de vacas flacas. Él sabía que era en ese momento, en ese preciso tiempo en el que tenía que compartir el plan estratégico. Él sabía que era *en la presencia del rey* en donde tenía que aprovechar el momento para ser llevado de la cárcel al palacio.
2. *Segunda Dimensión.* La segunda dimensión en el discernimiento de los tiempos de José fue durante el tiempo de vacas de carnes gruesas. José sabía que *la política de austeridad*, que la política de ahorro y almacenamiento de recursos tenía que ser en *la temporada de bonanza*,

al igual que lo hace la hormiga en el verano para prepararse para el invierno. José supo discernir que era en el tiempo de bonanza de las vacas gordas, que tenía que llevar a cabo la estrategia de recaudación y captación de recursos, porque eso le iba a ofrecer la oportunidad y las herramientas para enfrentar la temporada de vacas flacas y los tiempos de escasez. Tú tienes que aprender, al igual que las hormigas, y como José, que una política de austeridad no se lleva a cabo en tiempos de escasez sino en tiempos de bonanza a efecto de prepararse para los tiempos de escasez.

3. *Tercera Dimensión.* La tercera dimensión en el discernimiento de los tiempos en la vida de José se llevó a cabo en el tiempo de vacas flacas. *En el Tiempo de los **Bienes Escasos**.* Dice la palabra que dos años después de que el tiempo de vacas gordas había terminado, empezó a sentirse el hambre en todo Egipto y que el pueblo clamó al Faraón pidiéndole comida y el Faraón le dijo a todo el pueblo de Egipto: vayan a ver a José y hagan lo que les diga. Y que cuando ya el hambre se había extendido por todo el territorio, José *abrió los graneros para **vender*** alimento a los egipcios. José llevó a cabo en el tiempo de vacas flacas una política de intercambio de recursos, una política de ventas. José supo discernir en qué momento abrir los graneros para vender alimento a los egipcios y a todos los países que llegaban a

Egipto a comprarle alimento. José supo en qué momento adquirir recursos y en qué momento vender e intercambiar los recursos. La tercera dimensión te enseña que discernir los tiempos para las ventas es un arte. ***Manejar los tiempos de bienes abundantes y bienes escasos es clave en tus Estrategias.***

4. *La Cuarta Dimensión.* La cuarta dimensión en el discernimiento de los tiempos en la vida de José se lleva a cabo cuando concluyen los siete años de vacas flacas, es decir, 14 años después de que José es llevado de la cárcel al palacio. La Palabra narra que al terminar el tiempo de vacas flacas, José les informó a todos los egipcios: aquí tienen semilla, siembren la tierra, y cuando llegue la cosecha deberán entregarle al Faraón la quinta parte de lo cosechado, las otras cuatro partes serán para la siembra de los campos, y para alimentarlos a ustedes, a sus hijos y a sus familiares. José supo manejar la cuarta dimensión en el discernimiento de los tiempos y supo que al concluir el tiempo de vacas flacas ya no era tiempo para un plan, ya no era tiempo para almacenar recursos, ya no era tiempo para vender recursos sino que era tiempo para invertir recursos. La cuarta dimensión en el discernimiento de los tiempos de la vida de José es el momento en el que José puso en marcha el plan de inversión cíclica y cuántica que lo llevó a niveles exorbitantes de riqueza.

Cada una de estas estrategias las veremos en la tercera parte de este libro, y en este capítulo de la segunda parte del libro sólo quise resaltar la importancia del discernimiento de los tiempos.

Para que tú te conviertas en un estratega como José, tienes que aprender a manejar los tiempos, tienes que desarrollar habilidades en el conocimiento de los tiempos y volverte un experto en el manejo de las temporadas de la vida.

Manejar los tiempos en sus cuatro dimensiones se resume así:

1. Un primer momento para planificar *cómo* recaudar recursos y *a quién* plantearle el plan.
2. Un segundo momento es discernir que en *tiempos de bienes abundantes*, lo correcto es *agenciarse* de recursos. ***Es tiempo de salir a comprar***, porque lo abundante baja precios en el mercado, provocando minusvalía. Cuando el mercado está a la baja, se compra.
3. Un tercer momento que es discernir, que en *tiempos de bienes escasos* lo correcto es abrir los graneros para *vender* lo que se ha comprado en tiempos de bonanza. ***Es tiempo de salir a vender***, porque lo escaso sube precios en el mercado, dando *plusvalía* al recurso que posees. Cuando el mercado está a la alza, se vende.
4. Un cuarto momento es discernir, que en tiempos en que el mercado no está ni a la baja ni a la alta (ya no estaba José ni en tiempos de

vacas gordas ni en tiempos de vacas flacas) se **invierte** en forma cíclica.

En conclusión, aprende a manejar los tiempos para ahorrar, comprar, vender e invertir. Y de esa forma estarás volando en la cuarta dimensión en el discernimiento de los tiempos, en el factor W, que es la *Dimensión en la que se mueve el Espíritu Santo*.



TEMPORADAS

—ESPACIOS DE TIEMPO—

En la actualidad, Netflix produce series y lo hace por temporadas. La vida de José se da por temporadas bien definidas. La palabra temporada significa *espacio de tiempo*. José vivió cinco temporadas en su vida, las cuales vamos a identificar claramente en este capítulo.

1. *La temporada de **la dependencia***. Desde que José nació en la vida de la vejez de su padre Jacob, fue un niño consentido por su padre. Se nos narra en la historia de José que desde que nació hasta la edad de los 17 años era el más amado de sus hermanos. Al grado que su padre Jacob le mandó confeccionar *una **túnica** especial de **manga larga***. Desde que José nació hasta sus 17 años vivió la temporada de la dependencia que todos vivimos, todos pasamos un tiempo de dependencia en la casa paterna. Quizás estés pasando este momento, dependiendo de la casa paterna, de un salario o de un trabajo. Lo que sí es cierto es que en el discernimiento de los tiempos tenemos que entender que todos empezamos la vida bajo una temporada de dependencia. En ese tiempo

no tenemos que trabajar o esforzarnos para obtener la provisión porque nuestros padres, en algunos casos abuelos o tíos, son los que se encargan de la manutención. La dependencia es una temporada de la vida en donde regularmente no cuantificamos la importancia de una vida financiera y económica. Jacob mandó confeccionar una túnica especial de manga larga a José porque además de que la túnica especial era de colores y significaba un trato especial, el hecho de que la túnica fuera de mangas largas significaba que José estaba exonerado del trabajo forzoso y pesado que hacían sus hermanos en el campo. Las mangas largas significan tiempo de no trabajar, significa tiempo en el que los padres se encargan de ti, tiempo de dependencia. Las mangas largas significan que José no metía las manos en el arado, no metía las manos en una vida esforzada sino que recibía un trato especial marcado por su túnica especial. José, de los 0 años a los 17 años, vivió una temporada de dependencia, receptivo al amor de la casa paterna, en donde estaba despreocupado por los temas financieros, pero que al mismo tiempo, ese tiempo de dependencia le sirvió para recibir de forma directa y clara de parte de su padre Jacob, cuáles eran los lineamientos en los que Dios quería que ellos vivieran. Los tiempos de dependencia significan temporada, en donde tú recibes de la casa paterna los principios éticos, morales y espirituales que van a regir

el resto de tu vida. Si tú eres padre o madre de familia y tienes *cachorros de león* en tu hogar, el tiempo de dependencia significa desde tu perspectiva como padre y madre, tiempo para formar al cachorro de león, tiempo de formación, significa una temporada en donde económicamente tus hijos dependen de ti y en el que tú debes de transferirle la riqueza espiritual y el temor de Dios que deben regir el resto de sus vidas. La temporada de dependencia significa, entonces, dos aspectos, el primer aspecto, dependencia del padre o de la madre, que exonera económicamente de compromisos financieros a los hijos, y el segundo aspecto, la temporada de dependencia significa tiempo en el que el papá debe de formar al cachorro de león para poder transferirle los principios de reino en el que debe de conducirse el resto de su vida. Tiempos de Preparación.

*2. La temporada de **la escasez** y podredumbre.*

Se nos narra que José, de los 17 años a los 30 años, vivió una vida de esclavitud y de pobreza. Los hermanos de José lo vendieron cuando José tenía 17 años, lo vendieron como esclavo y posteriormente se nos narra que por una injusticia va a parar a la cárcel, de tal forma que José, que había vivido los 17 años de dependencia en la casa paterna, ahora le toca que vivir una temporada de 13 años, un espacio de tiempo de más de una década en la que tiene que enfrentar la escasez, la podre-

dumbre y la sequía, además del maltrato del que eran objeto los esclavos y los presos. El tiempo de esclavitud y el tiempo que pasa en una cárcel en Egipto significa tiempo de escasez, de pobreza y de penurias. La mayoría de personas experimentan estas dos temporadas en su vida, la temporada de dependencia de la casa paterna o de un salario o de un trabajo y luego pasa a experimentar tiempos de escasez y de pobreza. Dado que José, en el tiempo de dependencia, había recibido las directrices de su padre y el temor de Dios, que es la riqueza más grande que se puede dejar a un hijo, José enfrentó los tiempos de esclavitud vividos en la casa de Potifar con la presencia del Espíritu de Dios, al grado de que se nos narra que cuando estaba en la casa de Potifar se ganó la confianza de éste y hacía prosperar su casa y todos sus bienes. Potifar se dio cuenta de que el Señor estaba con José y que lo hacía prosperar en todo. De esta forma José se ganó la confianza de Potifar, y éste lo nombró mayordomo de toda su casa y le confió la administración de todos sus bienes. La bendición del Señor se extendió sobre todo lo que tenía, tanto en la casa como en el campo, por eso Potifar dejó a José a cargo de todo lo que él tenía y se despreocupó, ocupándose únicamente de lo que tenía que comer. Luego se nos narra que a José lo envían a la cárcel porque la esposa de Potifar lo acusa falsamente, pero aún José en la cárcel, experimentó la presencia del Señor

y el Señor no dejó de mostrarle su amor, de tal forma que el Señor hizo que José se ganara la confianza del guardia de la cárcel, y éste lo puso a cargo de todos los prisioneros y de todo lo que allí se hacía. Y como el Señor estaba con José y hacía prosperar todo lo que José emprendía, el guardia de la cárcel también se despreocupó, ocupándose únicamente de comer. Tanto Potifar en su casa y en sus campos y el jefe de la cárcel dejaron a José a cargo de todo, porque todo lo hacía prosperar. Aun en tiempos de escasez y de pobreza en su categoría de esclavo y de preso, José experimentó la provisión del Señor en esta temporada triste y oscura de su vida. Un verdadero estratega hace que los demás se despreocupen. Tanto Potifar como el jefe de la cárcel se despreocuparon, ocupándose únicamente de lo que tenían que comer, ya que el estratega de José hacía prosperar todo lo que emprendía. Pero desde la economía personal de José y en su calidad de esclavo y preso él **no tenía provisión económica**, ya que él era esclavo y preso en Egipto por lo tanto, estaba viviendo una temporada, un espacio de tiempo en donde la escasez y la pobreza eran su entorno y su contexto.

3. *La temporada de **la abundancia***. Se nos narra que José tenía 30 años cuando Faraón lo puso a cargo de su palacio y de todo Egipto, tenía 30 años cuando comenzó a trabajar al servicio del Faraón, el rey de Egipto. La tercera temporada

de José es la temporada de la abundancia; es el espacio de tiempo que vivió administrando ya el palacio y el país de Faraón durante el tiempo de las siete vacas gordas, durante este espacio de tiempo, que fueron siete años, es decir, de los 30 a los 37 años de José cuando aún era joven. José empezó la tercera temporada de su vida viviendo una vida de reino, de los 30 a los 37 años José experimenta la abundancia del reino de Egipto en su vida. De los 30 a los 37 años José pasa a vivir al palacio, a comer la comida del rey, a dormir en camas de rey, a vestir las vestiduras del rey, a sentarse en la mesa del rey y a experimentar una vida de reino. Este espacio de tiempo en su vida marcado por siete años, los siete años de las vacas de carnes gruesas, José experimenta la provisión del rey y del reino, y lo experimenta gracias a su capacidad de elaborar buenos planes, gracias a que en él reposaba el Espíritu de Dios, gracias a que era un hombre de revelación y un hombre de reino que sabía que los asuntos del reino se trataban en 20 minutos, gracias a que era un estratega que sabía discernir los tiempos. José deja atrás la temporada de la escasez y de la podredumbre que vivió de los 17 a los 30 años y empieza a experimentar siete años de abundancia, siete años de una vida en el palacio.

4. *La temporada de **la sobre abundancia***. Sobre abundancia es una palabra compuesta que significa que va a abundar y que va a sobrar. Esta temporada de la vida de José de los 37 años a los 44 años, es el espacio de tiempo que hay en los siete años de vacas flacas, en donde José hace los mejores negocios de su vida. De los 30 a los 37 años José experimentó la abundancia y tiempos de bonanza, pero de los 37 a los 44 años ya que se preparó en la tercera temporada de su vida, ahora José está por empezar a vivir un tiempo de sobre abundancia. En los siete años de abundancia y en la temporada de bonanza, José adquirió todo el trigo de Egipto, pero en los siete años de sobreabundancia, en los siete años de vacas flacas, en el espacio de tiempo que transcurre de los 37 a los 44 años, José llega adquirir todo el dinero, todo el ganado y toda la tierra de Egipto, de tal forma que José llega a experimentar ya no sólo la abundancia sino la sobreabundancia y empieza a experimentar que el crecimiento global, sólido y sostenible es una realidad rentable en su vida. 17 años José vivió dependiendo de la casa paterna y donde adquirió los principios de reino que ahora le permiten vivir en el palacio en abundancia y sobreabundancia; 13 años, es decir, de los 17 a los 30 años José pasa un tiempo de escasez y de podredumbre, no obstante hacía prosperar la casa de Potifar y la cárcel, pero él estaba en la categoría de esclavo y preso en

Egipto. De los 30 a los 37 años gracias a su capacidad de estrategia empieza a experimentar la temporada número tres en su vida, que es la de los tiempos de bonanza y abundancia. Pero es a partir de los 37 años hacia los 44 años de edad que José empieza a experimentar la **sobre abundancia** adquiriendo para Faraón **todo el dinero, todo el ganado y todas las tierras** de Egipto; creciendo y haciendo crecer la economía de Egipto y la del reino en una forma cuántica y exponencial con características de crecimiento desmedido.

5. *La temporada del **crecimiento cuántico**.* Se nos narra que José vivió 110 años, pero a partir de los 44 años a los 110 años, donde median 66 años, se nos habla poco de José. José está viviendo **temporadas de reposo**, espacios de tiempo de mayor descanso, en donde la riqueza que ha construido le ofrece más tiempo para las cosas del reino, le ofrece más tiempo para pasar en compañía del rey. De los 44 años a los 110 años, donde median 66 años, José experimenta un crecimiento cuántico, exponencial y desmedido, haciendo de la economía de Egipto una potencia mundial.

De esta forma vemos que José vivió bajo cinco temporadas. La temporada de la dependencia en la casa paterna. La temporada de la escasez y de la pobreza como esclavo y preso de Egipto. La temporada de la bonanza ya en el palacio de Egipto du-

rante los siete años de vacas de carnes gruesas. La temporada de la sobreabundancia, también vivida en el palacio durante los siete años de vacas flacas, en donde, por haberse preparado en la anterior temporada de su vida, ahora se le presentan las mejores oportunidades para hacer de los negocios experiencias de crecimiento económico cuántico y exponencial. En la quinta y última temporada de su vida, la de las inversiones cíclicas que empieza a vivirla de los 44 a los 110 años, en donde durante 66 años pasa administrando el reino de Egipto con mayor tiempo, con mayor holgura, con mayor dominio en el sistema administrativo financiero creado, diseñado, planificado y ejecutado por él.

José vivió 110 años, de los cuales 17 años estuvo en la casa paterna, 13 años entre la casa de Potifar y la cárcel de Egipto, pero **vivió 80 años una vida de reino**. José vivió 110 años y es a partir de los 30 años de edad que es llevado a vivir al palacio, de tal forma que si a 110 años le quitamos 30 años nos quedan 80 años. Esto nos dice que José vivió en el palacio, llevando una vida de reino 80 años. José es un hombre de reino, José vivió 17 años en la casa paterna en tiempos de dependencia, vivió 13 años en la casa de Potifar y en la cárcel de Egipto en un ambiente de pobreza y escasez, pero vivió 80 años en el palacio de Egipto rodeado de abundancia, sobreabundancia y de un crecimiento económico cuántico.

A las cinco temporadas de la vida de José le podemos extraer tres niveles de crecimiento exponencial. Dejando a un lado la temporada de

dependencia en donde Jacob, su padre, le daba la manutención económica, y dejando a un lado los 13 años de escasez y de pobreza, vividos en la cárcel y en los calabozos de Egipto, en donde los esclavos no podían adquirir riquezas; vemos que José en las cinco temporadas de su vida experimentó tres niveles de crecimiento económico y financiero. Su vida económica y financiera empieza a partir de los 30 años, cuando luego de interpretar el sueño de Faraón es llevado al palacio y empieza aquí la enseñanza financiera y económica de la vida de un estratega como José. En los espacios de tiempo que vivió en el palacio llevando una vida de reino, llevó la economía de Faraón y de Egipto a tres niveles.

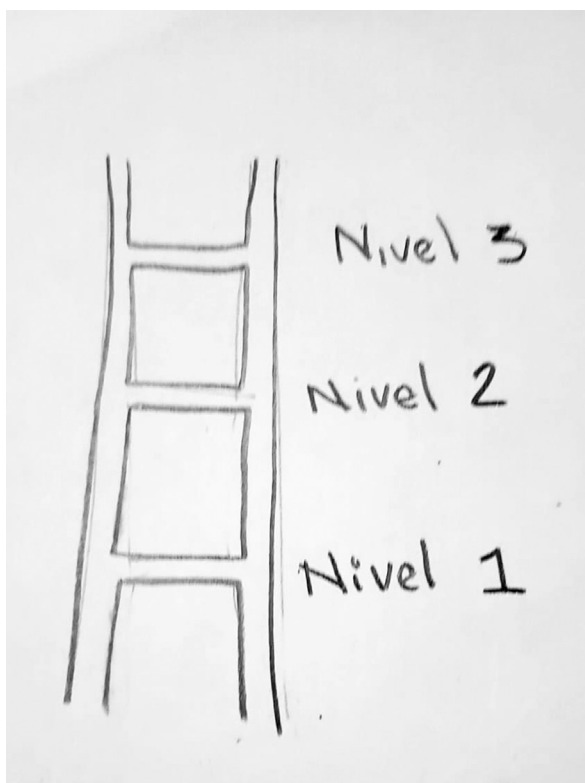
Nivel uno. En el nivel uno llevó la economía del reino de Egipto a un crecimiento de *abundancia* a través de una política de recaudación de recursos, específicamente *almacenamiento* de trigo.

Nivel dos. En el nivel dos llevo la economía del reino de Egipto a un crecimiento de *sobreabundancia* a través de una política de intercambio de recursos, específicamente *venta* de trigo a cambio de dinero, ganado y tierra de los egipcios.

Nivel tres. En el nivel tres llevó la economía del reino de Egipto a un crecimiento *cuántico*, a través de una política de *inversión* de recursos, específicamente a través del sistema de la semilla. Bajo el principio dado por Dios a Adán en el edén, de que todo fruto tiene su semilla

y toda semilla tiene su fruto, para que en una forma cíclica se de el crecimiento cuántico, exponencial y desmedido en la economía del reino de Egipto.

De esta forma, entonces, agotamos las cinco temporadas en la vida de José y los tres niveles de crecimiento que se da de la tercera a la quinta temporada en la vida de un estratega. Un estratega tiene que llevar su economía a niveles de crecimiento abundante, sobre abundante y cuántico.



LOS CICLOS

—LA VIDA ES CÍCLICA—

La palabra ciclo proviene del griego *kyklos*, que significa *rueda* o *círculo*. Ciclo se refiere a ***eventos que ocurren cada cierto tiempo***.

Un estratega como José sabe que la vida es cíclica, es decir, que a cada cierto tiempo se repiten eventos que han ocurrido en el pasado. En otras palabras significa, que lo que ha ocurrido en el pasado tiende a repetirse en el futuro.

Conocer esto le permite a José discernir los tiempos. Cuando José le manifiesta a Faraón que las siete vacas gordas representan siete años y que las siete vacas flacas representan otros siete años, lo que José está haciendo es que está discerniendo en el espíritu que la vida es cíclica. Cuando José le da el plan a Faraón le dice que debe de recaudarse la quinta parte de la cosecha en todo el país a efecto de almacenar trigo durante el tiempo de vacas gordas para prepararse para el tiempo de vacas flacas.

En el momento en el que José empieza a administrar el palacio del reino de Egipto, al inicio de las vacas gordas, empieza a recaudar la quinta parte de la cosecha, es decir, el 20%. Una vez terminado los siete años de vacas gordas y una vez terminado los siete años de vacas flacas se nos narra que José,

cuando ya tiene 44 años, después de 14 años —de los siete años de vacas gordas y de los siete años de vacas flacas—, empieza a ejecutar el mismo plan. Les dice a los egipcios, aquí tienen semilla, siembren la tierra y cuando llegue la cosecha deberán entregarle al Faraón la quinta parte de lo cosechado.

Cuando José tiene 30 años y empieza a vivir una vida de reino al inicio de las vacas gordas, empieza a ejecutar un plan. Este plan consiste en recaudar la quinta parte de la cosecha, es decir, el 20%. Una vez terminado los tiempos de bonanza y de abundancia de las vacas de carnes gruesas, y de haber sobrevivido en una forma estratégica los siete años de las vacas flacas, José ha identificado que la vida es cíclica, es decir, qué eventos del pasado tienden a repetirse en el futuro. Por lo tanto, su estrategia es simple y sencilla, pero profunda: repetir la estrategia de las vacas gordas y repetir la estrategia de las vacas flacas.

*A sus 30 años el plan fue **recaudar la quinta parte de la cosecha** y a sus 44 años el plan vuelve a ser **recaudar la quinta parte de la cosecha**.* Un estrategia como José sabe que la vida es cíclica y vive conforme los ciclos del reino de Dios. Tú debes de aprender a identificar que en el futuro se repetirá el pasado, y que el pasado te muestra el futuro. Cuando comprendas que la vida es cíclica, es decir, que vivimos en forma circular, la elaboración de estrategias para un crecimiento cuántico, exponencial y desmedido se te facilitará.

En GÉNESIS, capítulo 41, en el versículo 34 es en donde José da la estrategia para enfrentar el espacio de tiempo de las vacas de carnes gruesas y la estrategia es recaudar la quinta parte de la cosecha en todo el país y es en GÉNESIS, capítulo 47, versículo 24, donde José vuelve a repetir la estrategia de recaudar la quinta parte de lo cosechado.

José educado por su padre Jacob, había aprendido seguramente el principio que Dios impartió a Adán en el edén, el principio de la semilla, de que todo fruto trae semilla y que toda semilla trae fruto y de esa forma se evidencia lo cíclico de la vida. Cuando tú observas la creación y la naturaleza te das cuenta que todo funciona en forma circular y cíclica, las estaciones del año: el verano, el invierno, el otoño y la primavera marcan cuatro estaciones de un año que se van a repetir el año siguiente y así sucesivamente, porque las cuatro estaciones del año lo que representan son cuatro etapas, cuatro sub ciclos de todo un ciclo que es el año, de tal forma que concluimos este capítulo recomendando que ***toda estrategia que elaboras debe de tener una visión cíclica y circular.***

La vida es cíclica, es decir, que en determinado espacio de tiempo tienden a repetirse ciertos acontecimientos. Dios hace que el pasado se repita. ECLESIASTES 3,15

José era hijo de Jacob que había tenido ganado, era nieto de Isaac que había tenido ganado y era bisnieto de Abraham que había tenido ganado; sabía discernir la abundancia y la sequía. Identifi-

car lo gordo con la abundancia y lo raquítico con la escases era fácil para él. El número siete con las siete vacas gordas y con las siete vacas flacas dado que el papá había trabajado siete años por su mamá y posteriormente trabajó otros siete años, porque había sufrido el engaño de su suegro Labán, José sabía que el número siete significaba plenitud, es decir, el cierre completo de un círculo o el cierre completo de un ciclo.

El número siete significa plenitud ya lo decían los griegos en las figuras geométricas, que es el círculo el que representa la plenitud de la vida, y José como estratega sabía que el siete significa plenitud, entiéndase círculo totalmente cerrado es decir círculo completo. El 7 significa un ciclo. Jeff Bezos, quien en el 2018 fue considerado el hombre más rico de todo el planeta tierra por la revista *Forbes*, afirmó que todo plan económico de una empresa debe de elaborarse a siete años plazo. Las vacas gordas significan, entonces, abundancia, las vacas flacas sequía y el número siete significa simple y sencillamente un ciclo, una temporada de siete años y José era un estratega extraordinario, sabía discernir los tiempos y era un experto en el conocimiento de los mismos; de esa forma las temporadas de su vida a partir de los 30 años fueron extraordinarias.

III PARTE

Las estrategias

ESTRATEGIA # 1

UNA ECONOMÍA EN CRECIMIENTO

«LA CAPTACIÓN DE RECURSOS»

—LIDERAZGO—

Vamos a ver una serie de principios que nos van ayudar a llevar nuestra economía de la escasez a la abundancia, de la pobreza a la riqueza, del detrimento al crecimiento.

José tuvo cinco temporadas en su economía. Una de ellas, de 1 día a los 17 años, vivió en la etapa *de la dependencia económica*. Por esta etapa todos pasamos. José dependió de su padre Jacob mientras vivía en la casa paterna. Quizá tú estés dependiendo de tus padres, o quizá si ya tienes vida laboral estés dependiendo de tu trabajo y de tu salario. Quizá dependas demasiado de la “seguridad” que te brinda un cheque, pero es tiempo de crecer y veremos la estrategia que José empleó para lograr *un crecimiento* en su economía.

LIDERAZGO

José le revela el sueño a Faraón, y cuando le revela el sueño, no solo le dice en qué consiste el sueño, sino que le da la solución para poder enfrentar el problema que traía consigo aquel sueño, que era

que el tiempo de hambre iba a ser terrible, iba a ser predominante al tiempo de abundancia; entonces, cuando José le revela a Faraón los sueños, le da una buena y una mala noticia. La buena noticia: habrán 7 años de abundancia. La mala noticia: habrán 7 años de hambre. Y le da una tercera noticia que no es mala sino que pésima, y es que los 7 años de hambre harán olvidar los 7 años de abundancia, esto preocupó al Faraón, a sus servidores y a todos los habitantes de Egipto, pero José, en quien reposaba el Espíritu de Dios, recibe una estrategia a través de la llenura del Espíritu Santo, recibe una estrategia que solo pudo venir de lo alto, recibe *una estrategia del Reino de Dios*, recibe un plan estratégico para llevar la economía de Faraón, de Egipto y la de él a un nivel de crecimiento competitivo y explosivo.

El primer consejo que José le recomienda a Faraón, es que ***busque un hombre competente y sabio*** para que se haga cargo de la tierra de Egipto. El liderazgo es tan importante que José dice: para que la economía de Faraón y la economía de Egipto sea una economía que llegue a la abundancia y que la escasez y la hambruna no les afecten ***necesitamos un buen líder***. Todo comienza con el liderazgo.

John C. Maxwell en su libro *las 17 Leyes Incuestionables del Trabajo en Equipo* dice que lo que diferencia a 2 personas altamente talentosas es su capacidad de liderar, y es importante que comprendamos que si tú quieres llevar tu economía, y la economía de tu familia, la economía de tu empresa y la economía de tu país a otro nivel, tienes

que comprender que es necesario que te prepares, que te capacites y que te entrenes en liderazgo; sin liderazgo puedes hacer un buen negocio, pero únicamente eso, solo quedará en eso.

Si tú te preparas en liderazgo y aprendes principios básicos y sólidos, llevarás tu economía a un crecimiento sostenible que de resultados rentables. Tú serás el primer beneficiado, y aquí es necesario comprender que José le dice a Faraón que ***busque un hombre***, le dice que ese hombre debe ser competente y sabio. ***El crecimiento de tu economía lo determina el tamaño de tu liderazgo.***

Vamos a resaltar dos cualidades que debe de tener un líder:

1. Un líder tiene que ser ***competente***, es decir, un hombre capaz, un hombre eficiente, un hombre eficaz, ***un hombre rentable***, un hombre que dé resultados, un hombre que tenga cualidades y habilidades, que sea capaz de guiar su vida, la de su familia y la de una empresa. Un hombre competente siempre dará resultados. Un hombre competente es aquel que puede *convertir* sus sueños en una *realidad rentable*; y,
2. Un hombre ***sabio***. Cuando Salomón era un muchacho y David lo sentaba en sus piernas, este le dijo a su pequeño: una cosa has de buscar en la vida y es la SABIDURÍA, por eso Salomón en su capítulo 4 específicamente versículo 7 dice:

LA SABIDURÍA ES LO MÁXIMO, «la sabiduría es lo primero», adquiere sabiduría, estímalas, abrázala, hónrala y cuando la encuentres no la abandones. Salomón es recurrente en sus proverbios, *los proverbios no son más que principios del Reino de Dios* formulados en frases o en pequeñas oraciones y Salomón, que era un hombre sabio y que conocía la importancia de la vida de sus antepasados, seguramente conocía la vida de José, los israelitas enseñaban a sus nuevas generaciones de voz en voz, se contaban las hazañas que hacían antes y las obras maravillosas que Dios hacía entre ellos a la luz del SALMO 78,4-6, y entonces, David se lo transmitió a Salomón y Salomón lo condensó en una frase, en un versículo, en un proverbio,

«LA SABIDURÍA ES LO MÁXIMO»

la sabiduría traerá muchas bendiciones a tu vida, por eso es importante comprender que si tú quieres un crecimiento en tu economía tienes que aprender a ser SABIO financieramente hablando, tienes que valorar lo importante que es llevar una economía sabia, lo importante que es la sabiduría financiera, lo importante que es manejar, administrar, y multiplicar los recursos sabiamente, con sensatez, prudencia, con rectitud, con justicia, es importante, entonces, que comprendas que el liderazgo tiene que estar impregnado de competencia y sabiduría, es decir, un líder tiene que ser un hombre competente y un hombre sabio, cuando

tu reúnes la competencia y la sabiduría tú vas a empezar a ser un gran líder.

Si quieres ser sabio, debes empezar por obedecer a Dios, reza el PROVERBIO 1,7 en la versión de la traducción del lenguaje actual. Debes de leer proverbios y ECLESIAÍSTICO para adquirir mucha sabiduría.

Sabiduría viene del hebreo *khama* que significa:

- *habilidad técnica para hacer negocios;*
- *destreza para gobernar;*
- *sagacidad en los negocios;*
- *habilidad en asuntos seculares.*

Un hombre sabio es el que aplica lo que sabe a lo que hace, a fin de lograr *un buen vivir*.

La sabiduría se desarrolla a través de: *la enseñanza y la experiencia*.

Cuando unes la enseñanza con la experiencia vas a atraer el efectivo. Robert Kiyosaki habla de las tres E: educación financiera, experiencia y excedente de efectivo. Y la sabiduría lo que atrae a tu vida a través de la enseñanza y de la experiencia, precisamente es el efectivo, es decir, las riquezas.

AUTORIDAD

Un hombre de Reino es un hombre sujeto a autoridad. Faraón en GÉNESIS, capítulo 41, versículo 39 y 40, le dice a José: puesto que Dios te ha *revelado* todo esto, ***puesto que Dios te ha revelado esta es-***

trategia maravillosa, puesto que Dios te ha hecho un joven estratega, no hay nadie más competente y sabio que tú, **quedarás a cargo de mi palacio** y todo mi pueblo cumplirá tus órdenes. La revelación te pondrá en posición de autoridad. **El nivel de tu autoridad lo determina el nivel de tu revelación.** A José una revelación lo llevó al Palacio, a un cargo de autoridad.

Tú tienes que comprender la importancia de la autoridad. Cuando tu comprendes que el líder tiene que ser alguien competente y sabio, el liderazgo traerá autoridad a tu vida, porque Faraón le dice a José, puesto que no hay nadie más competente y sabio que tú, te conferiré autoridad. Faraón le confiere poder. El liderazgo confiere autoridad y tú lo tienes que saber. Si tú te preparas como líder va a llegar la autoridad a tu vida; dice Hechos 1,8 cuando venga sobre ustedes el Espíritu Santo, recibirán poder.

Faraón había distinguido que José había hecho un excelente plan, había distinguido que en José reposaba el Espíritu de Dios, había distinguido que José era ese hombre competente y sabio y entonces, luego de verificar esas 3 verdades en José, le confiere autoridad.

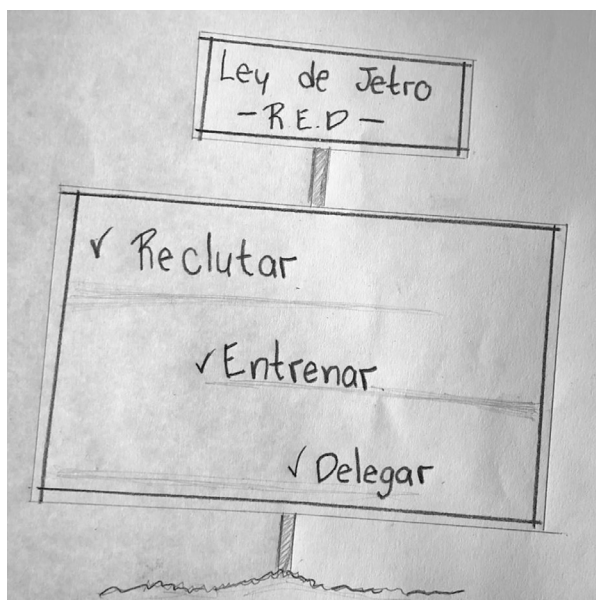
Cuando venga el Espíritu Santo sobre tu vida vas a recibir planes estratégicos, te convertirá en un hombre sabio y competente y te va a conferir poder y autoridad, porque un Estratega necesita tener PODER Y AUTORIDAD.

Cristiano Ronaldo puede ser el mejor jugador del mundo hoy en día por su muy notable talen-

to, pero la autoridad la tiene Zinedine Zidane, la autoridad la tiene el Estratega del Real Madrid, porque tienes que comprender que la estrategia trae la autoridad por encima del talento, tienes que comprender que el talento es muy valioso pero que lo que te dará autoridad es LA ESTRATEGIA. Conocemos muchas personas talentosas sin una estrategia de vida, en consecuencia sin autoridad. Conocemos muchas personas con poco talento pero ESTRATEGAS, y eso les da AUTORIDAD y posición de mando. *La autoridad lo que te da es... ¡un mejor lugar para negociar!*

DELEGAR

Tienes que comprender que para crecer tienes que delegar, que implica confiar en otras personas.



Tienes que aprender que si quieres crecer tienes que conferir responsabilidades, derechos y obligaciones; conferir autoridad a otras personas, pero esas otras personas tendrán que tener el mismo requisito de ser personas sabias, competentes, personas de fe y con un sentido claro de honradez.

Cuando Jetro le dice a su yerno Moisés en Éxodo, capítulo 18, que la carga que tiene sobre él es muy pesada, le aconseja que tiene que aprender a *reclutar, entrenar y delegar*.

Le dice que debe de aprender a elegir hombres capaces y temerosos de Dios que amen la verdad y que aborrezcan las ganancias mal habidas, y luego debe de designarlos jefes; ese es el principio de Jetro, «*el principio de reclutar, entrenar y delegar*».

Jetro le da ese principio a Moisés como consejo, principio que seguramente lo había escuchado de la vida de José acerca de la importancia que tiene el delegar. GÉNESIS, 41, 34, dice que José le sugiere a Faraón que nombre *Inspectores* en todo Egipto, para que en los siete años de abundancia recauden la quinta parte de la cosecha. José le dice a Faraón que tiene que nombrar inspectores, que tiene que aprender a delegar, tiene que aprender a elegir hombres capaces, temerosos de Dios que amen la verdad, que sean honrados y que detesten las ganancias mal habidas, que tiene que aprender a confiar en otros hombres: *que nombre inspectores*.

Aquí cobra importancia lo que significa ***la red***. Robert T. Kiyosaki dice en su libro *El negocio del siglo XXI*, que hoy en día el mejor negocio es con-

formar redes. Los negocios para crecer tienen que estar hechos a bases de redes, tener una estructura sólida que permita y soporte el crecimiento, por ejemplo: la luz llega a tu casa por la red de energía eléctrica, el agua llega a tu casa por la red de agua potable, las telefonías son uno de los grandes negocios de hoy en día por la red de telefonía, Mark Zuckerberg de Facebook, hoy en día, según la revista *Forbes*, es el cuarto hombre más millonario del mundo, porque creó FB, que es una *red social*, muchos restaurantes como Mc Donalds, son cadenas inmensas de restaurantes con grandes y millonarias ganancias porque son una red de restaurantes, son una cadena de restaurantes.

La iglesia primitiva creció porque estaba elaborada y estructurada bajo el concepto de red. Hechos de los apóstoles nos narra que se reunían todos los días *de casa en casa*. Hoy, nuestras iglesias, se siguen reuniendo a través de pequeñas comunidades y de células, y el crecimiento de la iglesia depende de su capacidad de elaborar una red sólida. Cuando Jesús encuentra a Pedro, y Pedro está trabajando toda la noche y no ha pescado nada, Jesús le dice a Pedro *echa las redes*. Y tú tienes que aprender a echar las redes, dale importancia al PRINCIPIO DE LA RED, el principio de echar las redes, es un principio que se ve en la vida de José. José lo que hizo al “nombrar inspectores en todo Egipto” fue crear y estructurar una gran red de recaudación de trigo. La forma en la que José recaudó recursos en Egipto fue *estructurando una red a través de Delegar* en otras personas sabias y competentes, obligaciones

y derechos, y dándoles la categoría de *inspectores*. Cada vez que delegas confieres responsabilidad y con la responsabilidad debes conferir autoridad.

En la medida en que delegues, en la medida en la que confieres autoridad y responsabilidad a otras personas en tu negocio, empresa o proyecto, en esa medida estás tejiendo una red; y en la medida que más crezca esta red, más va a crecer tu economía, por eso es que José le dice a Faraón, necesitamos que usted nombre inspectores en todo Egipto, necesitamos tener presencia en todo Egipto, necesitamos una red en todo el país. Necesitamos tejer una red de inspectores que nos ayuden a recaudar recursos, que nos ayuden a generar utilidades y ganancias.

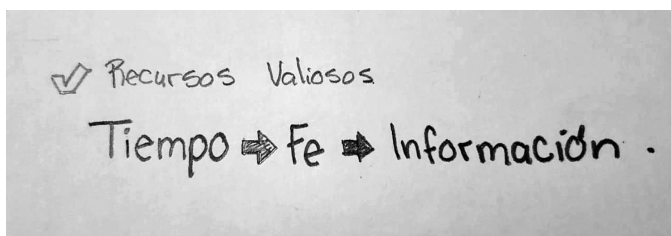
RECAUDAR

José le dice a Faraón que esos inspectores deben de **«recaudar la quinta parte de la cosecha»**. Tu economía crecerá en la medida en la que desarrollés la habilidad de *recaudar recursos*.

La recaudación de recursos es la base de una economía familiar, empresarial o estatal. El Estado de Guatemala recauda recursos a través de la SAT —Superintendencia de Administración Tributaria—. Todos los países tienen un departamento de recaudación de impuestos, todas las empresas sólidas tienen un sistema de recaudación de recursos. José lo sabía muy bien. Por eso le dice a Faraón que esos inspectores lo que deben hacer es *recaudar la quinta parte de la cosecha*. José a través de los inspectores lo que desarrolló fue *una efectiva*

política de recaudación de recursos. Un sistema estructurado de captación de recursos.

La economía de un país va a ser sólida en la medida que su método de recaudación sea eficaz. Tu crecimiento económico dependerá de tu capacidad de captar fondos, de recaudar recursos. Entiende por recursos —no solo dinero—. En José fue comida —trigo—. Los tres recursos más valiosos que puedes recaudar son: tiempo, fe e información.



Una hidroeléctrica es un negocio muy rentable, va a generar utilidades en la medida en la que su sistema de captación de agua sea fuerte y seguro; mientras más agua capte, más energía genera y más utilidades produce. Ese es el mismo principio en tu economía: tu economía va a generar más y a producir más utilidades en la medida que recaudes más recursos.

Por lo tanto, dedica tiempo para diseñar una *efectiva política de captación de recursos*. Invierte tiempo y energía para elaborar un *sistema rentable de recaudación de recursos*. Será la base de tu primera estrategia para que el crecimiento empiece. Conforme tu liderazgo crezca puedes llevar a cabo *una estrategia de recaudación masiva de capital*.

SUPERVISIÓN

Supervisión significa *tener una visión super*. Al mismo tiempo que diseñas una política eficaz de recaudación de recursos, debes diseñar *una confiable política de fiscalización de los recursos recaudados*. Necesitas confiar en tu gente, pero tu gente necesita comprender que tú tienes que supervisarlos. Debes fiscalizarlos. Ellos tienen que aprender a **rendir cuentas**, todos estamos llamados a rendir cuentas, Jesús nos enseña a través de diferentes parábolas que vamos a rendir cuentas y tienes que aprender el principio del **AJUSTE DE CUENTAS**.

Que no te de pena pedirle cuentas a tu gente, que tu gente aprenda a rendirte cuentas a ti, y tu aprendas a rendir cuentas a los que les tienes que rendir cuentas, por eso José le dice a Faraón: **bajo el control** del Faraón, esos inspectores deben juntar el grano de los años buenos que tienen, es decir, vamos a nombrar inspectores, vamos a delegar, esos inspectores van a recaudar fondos, pero esos inspectores van a estar bajo control, van a estar bajo supervisión y fiscalización, ellos van a tener que aprender a rendir cuentas, van a tener que aprender el principio del ajuste de cuentas. Es importante tener supervisado a tu equipo de trabajo. Para eso vas a tener que invertir tiempo y recursos en *crear un sistema de control a través de tabla de resultados*.

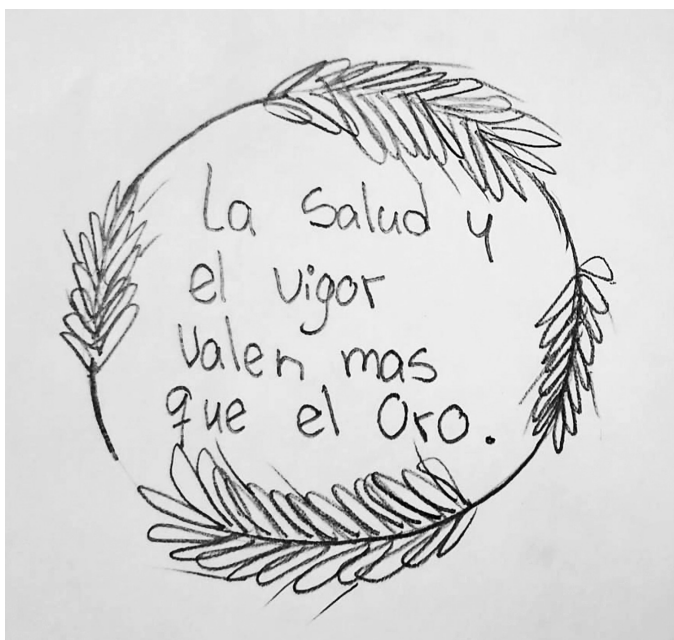
Son cinco cosas las que debes de mantener bajo control, si quieres mantenerte en la riqueza:

1. tu tiempo,
2. tu equipo,
3. tus costos operativos,
4. tus sistemas, y,
5. tu flujo de efectivo.

Eso te dará calidad de vida y te permitirá *vivir una vida de reino*. Un buen sistema de control y supervisión te dará *un buen sueño* y el nivel de tu riqueza lo determina el nivel de tu sueño.

Esto no pelea con la confianza que debe reinar en el equipo de trabajo. Es más, si están en tu equipo de trabajo es porque confías en ellos. La confianza es indispensable para ser parte del equipo de trabajo, pero la fiscalización debe ser transparente y eficaz para poder continuar siendo miembro del equipo de trabajo.

Si cuentas con una buena política de recaudación y de fiscalización de recursos, te vas a liberar de mucho estrés y conservarás tu salud de manera óptima. ECLESIAÍSTICO 31,1-2 dice que *el insomnio del rico acaba con su salud, sus preocupaciones ahuyentan el sueño; las preocupaciones le impiden dormir, como una enfermedad grave le quita el sueño*. Y ECLESIAÍSTICO 30,15-16 dice que *la salud y el vigor valen más que el oro, y que un cuerpo robusto vale más que una inmensa fortuna; y que no hay mejor riqueza que la salud del cuerpo ni mayor felicidad que la alegría del corazón*. Ten presente Eclesiástico 18,19b, *antes de caer enfermo, cuida tu salud*.



Para cerrar este segmento de la *supervisión* o fiscalización de recursos, ten presente que Jesús en la parábola de los talentos y de las minas nos hace énfasis en la *rendición de cuentas*, y el libro de ECLESIAÍSTICO en el capítulo 42 nos dice:

- *no te avergüences de hacer cuentas con el socio o el patrón (VERSÍCULO 3),*
- *no te avergüences de llevar cuenta de lo grande y lo pequeño (VERSÍCULO 5),*
- *no te avergüences de echar llave donde hay muchas manos (VERSÍCULO 6),*
- *no te avergüences de contar el dinero que te hayan confiado, y de apuntar todo lo que entregues o recibas (VERSÍCULO 7).*

- Y termina el VERSÍCULO 8 diciendo: así serás verdaderamente ilustre, y todos te tendrán por prudente. Así que recuerda, es de *prudentes* pedir cuentas y rendir cuentas. José lo dijo en estas palabras: ***bajo control***.

AHORRAR

Dice José: “y vamos a ***almacenarlo*** en las ciudades ***para que haya una reserva de alimento***”. Sabes una cosa, muchas personas tienen buen salario, buenos ingresos pero no tienen el hábito de ahorrar, el hábito de almacenar, el hábito de reservar. Proverbios dice que, *el que ahorra, poco a poco se enriquece*, además proverbios nos invita adquirir sabiduría, aprender viendo a la hormiga dice que la hormiga es más sabia que los sabios, por una sola razón, porque en tiempo de verano ***almacena***, ahorra, prevé su provisión para el invierno.

La hormiga es sabia porque sabe ahorrar y almacenar; y es más sabia que los sabios porque sabe cuándo hacerlo, sabe que hay que hacerlo en verano. La austeridad o política de ahorro, o llamada por nosotros *estrategia de recaudación de recursos* es en los tiempos de vacas de carnes gruesas, no en los tiempos de vacas flacas.

PROVERBIOS nos invita aprender de las pequeñas y aparentemente insignificantes hormigas, pero en realidad las hormigas son sabias y nos enseñan un principio clave y esencial de la sabiduría en PROVERBIOS capítulo 30 versículo 25, las hormigas son más sabias que los sabios porque son animalitos

de escasas fuerzas, pero que almacenan su comida en el verano, tú tienes que aprender la importancia que tiene el almacenar, la importancia que tiene hacer una reserva en tu economía, la importancia que tiene el ahorrar no importa cuánto ganes, no importa cuánto ahorres, lo que importa es que te formes el hábito de retener tus ingresos para que esa parte forme tarde o temprano un nuevo ingreso, un nuevo activo, no importa cuánto tú puedas ahorrar mensualmente, lo importante es que te formes el hábito de retener parte de tus ingresos, hay personas que gastan más de lo que ganan, esas personas viven endeudadas, hay personas que gastan exactamente lo que ganan, esas personas viven al día, y hay personas que gastan menos de lo que ganan, esas personas son las que su economía empieza a crecer.

Tienes que aprender la importancia del ahorro, del almacenamiento y de hacer una reserva, para aquellos momentos en los que quizá no haya, eso se llama el principio del ahorro, no importa cuánto tu ahorres lo que importa es formar el hábito de ahorrar, si tú ahorita ganas poco y empiezas ahorrar poco, cuando ganes mucho vas ahorrar mucho, es cuestión de simple lógica y de sentido común, necesitas aprender ahorrar y almacenar, por favor toma en cuenta este principio no importa cuánto ahorres, lo que importa es que ahorres. En la medida en la que te formes el hábito de ahorrar, en esa medida estarás dando pasos que te permitirán avanzar para una economía en crecimiento. Recuerda las palabras de Jesús, el que es fiel en lo poco lo pondré en la abundancia.

José propone ahorrar la quinta parte, es decir, el 20%. De 100 propone ahorrar 20. ¿Durante cuánto tiempo? Siete años. Si tú logras siete años ahorrar el 20% es decir, la quinta parte de tus ingresos, estarás construyendo las bases sólidas para una economía creciente y sostenible.

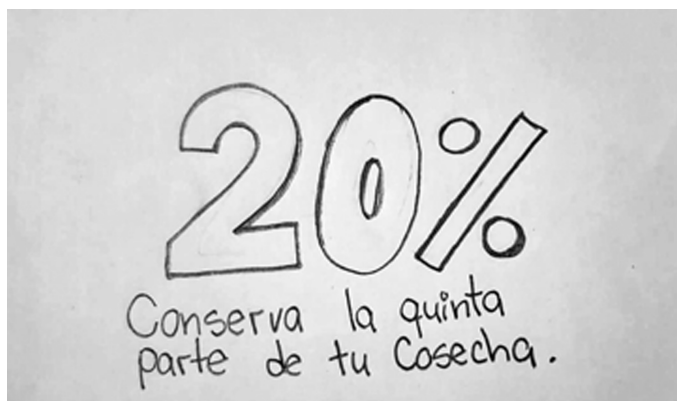
Que las vacas flacas se coman a las vacas gordas significa que no importa cuánto tú ganes, si no aprendes a conservar algo de tus ingresos. Tu puedes recibir un cheque jugoso cada fin de mes, pero si gastas más de lo que dice ese cheque, seguramente las vacas gordas serán comidas por las vacas flacas. Cuando gastas más de lo que ganas, cuando tus egresos son mayores a tus ingresos estarás en problemas financieros y la solución no estará en un aumento de salario. Podrán aumentarte el salario pero si no corriges el mal hábito de gastar por encima de lo que ganas, siempre estarás en tiempo de vacas flacas. Las vacas flacas representan simplemente *gastar por encima de lo ganado*. Es más, hay quienes dicen que lo que realmente ganas al mes, es lo que logras mantener luego de cancelar tus compromisos mensuales. Eso es lo ganado realmente, dicen algunos. Lo que logras *conservar*.

Para evitar que las vacas flacas se coman a las vacas gordas lo que importa es *conservar algo*. El tiempo de vacas flacas representará crisis para ti si tienes el mal hábito de gastar más de lo que ganas en el tiempo de vacas gordas. Pero el tiempo de vacas flacas representará oportunidades para ti si desarrollas el buen hábito de almacenar, ahorrar y conservar algo en el tiempo de vacas gordas. La cri-

sis y las oportunidades en tiempos de vacas flacas lo determina la sabiduría con la que te conduzcas en el tiempo de vacas gordas. Puedes saber cómo vivirás tu tiempo de vacas flacas viendo cómo vives tu tiempo de vacas gordas.

Hay varios consejos para que las vacas flacas no se coman a las vacas gordas:

- No gastes más de lo que ganes,
- Ni siquiera gastes exactamente lo que ganes,
- Conserva algo de lo que llegue a tus bolsillos,
- Controla los gastos,
- Controla el flujo de efectivo,
- Evita que tu columna de gastos sea mayor que la columna de ingresos,
- Evita comprar pasivos,
- Compra activos.



Si no conservas algo de lo que llega a tu bolsillo, independientemente de lo que ganes, tus vacas flacas te harán pasar tiempos de hambruna y extrema necesidad.

José **conservó la quinta parte** de la cosecha. Eso debes hacer tú. Conservar una parte de tus ingresos. ***Cultiva el buen hábito de conservar el 20%.***

Que las vacas flacas se coman a las vacas gordas significa que tus gastos superan tus ingresos, significa que tus pasivos son mayores que tus activos.

En la medida en la que tu columna de pasivos disminuya y tu columna de activos se acreciente, las vacas gordas se mantendrán vivas, robustas y dispuestas a dar leche para ser ordeñadas. Tienes que aprender a mantener vivas a tus vacas gordas. ***Controla tus gastos y controla la dirección de tu flujo de efectivo, para mantenerte en temporada de carnes gruesas.***

El ahorro o almacenamiento de recursos significa en pocas palabras, *la capacidad de conservar algo* de lo que llegue a tu bolsillo. Eso determinará si en tiempos donde la economía nacional o internacional sea golpeada por una crisis, a ti te represente *oportunidad* para que las vacas flacas sean pan comido para tu estrategia.

PREPARARSE

Prepararse significa, *pararse antes de*. El Liderazgo de José se basa en la preparación, en anticiparse, en pararse antes de. José le dice a Faraón: necesitamos juntar el grano de los años buenos que vienen y almacenarlo en las ciudades ***para que haya una reserva*** de alimentos, *este alimento almacenado le servirá* a Egipto para los 7 años de hambre que sufrirá y así la gente y el país no morirá de hambre.

José lo que estaba haciendo es *preparándose*, es decir, *parándose antes de*.

Necesitamos capacitarnos, prepararnos y entrenarnos, para los momentos difíciles. En una ocasión le preguntaron a Rocky Balboa cual es el secreto por el que usted gana todas las peleas en el cuadrilátero y él dijo: *EL ENTRENAMIENTO*. El dijo, el cuadrilátero únicamente es el escenario en donde te coronas de éxito, pero el éxito se conquista en el entrenamiento, en la preparación.

Cuando el Real Madrid gana la treceava orejona, que es la copa de la UEFA CHAMPIONS LEAGE, en la conferencia de prensa que da luego de ganarla, y que representa ser Tricampeón de la Champions, el único tricampeón en toda la historia, Cristiano Ronaldo dijo una frase muy sencilla pero muy poderosa, dijo: *toda la temporada me he preparado para este momento*.

Los que llegan a la cima y se mantienen en la cima llegan porque se prepararon para llegar a la cima, y tú necesitas comprender la importancia de la preparación. José estaba preparándose, en los momentos de abundancia para enfrentar los momentos de escasez, tú necesitas estar preparado, necesitas capacitarte; mientras más cursos, seminarios, audiolibros, libros y material didáctico acerca de principios de finanzas puedas adquirir, mejor, eso será grandioso, recuerda que *el mejor y mayor activo que tú tienes es tu mente*. Con cada libro que tú compras y que lo ingresas al dispositivo de tu mente estás incrementando tu IQ financiero,

estás incrementando las habilidades para desarrollar mejores negocios, y para celebrar mejores contratos y hacer mejores tratos. Prepárate, es importante en este tiempo prepararse, el conocimiento es poder.

En todas las épocas de la historia, siempre ha ganado y seguirá ganando el que está mejor preparado. Ten presente que los mejores negocios se les presentan a quienes tienen ***una mente entrenada.***



CONQUISTAR

José seguramente conocía el principio que Dios mismo le enseñó a Abraham. En Génesis 13,17 Dios le dice: Abraham levanta la vista desde el lugar donde estás y mira hacia el Este, hacia el Oeste, hacia el Norte y hacia el Sur, ***ve y recorre el territorio***, recorre el país a lo largo y a lo ancho

porque a ti te lo daré. José una vez instaurado en el puesto de Gobernador de Egipto, lo primero que hace dice GÉNESIS 41,46 es dedicarse a **recorrer todo el territorio**. Se nos narra que tan pronto como José se retiró de la presencia de Faraón se dedicó a recorrer todo el territorio de Egipto; luego vamos a ver que José adquirió todas las tierras de Egipto para Faraón, pero antes de adquirir las tierras las recorrió.

Tú tienes que aprender a conquistar territorios; y los territorios se conquistan recorriendo la tierra. Dios le dice a Josué que toda la tierra que pisen sus pies, Él se las entregará; este es un Principio del Reino de los Cielos, toda la tierra que pisen tus pies el Señor te la entregará, esto es importante que tú lo comprendas. Josué capítulo 1 versículo 3 tal y como le prometí a Moisés, yo les entregaré a ustedes todo lugar que toquen sus pies.



Dios le dice a Abraham, ve y recorre la tierra porque esa tierra te la entregaré a ti, y José que seguramente lo había recibido —debido a que Abraham se lo transmitió a Isaac, Isaac a Jacob y Jacob a José—, puso en práctica el principio de recorrer y de conquistar la tierra, tú tienes que empezar a conquistar la tierra, a recorrer la tierra, dice que José se dedicó a recorrer todo el territorio de Egipto antes de tenerlo. Antes de adquirir ese territorio, lo recorrió, lo exploró y lo conquistó.

CONTABILIDAD

ECLESIAÍSTICO 42,7b en la Biblia de Jerusalén preceptúa: **«el haber y el debe, vaya todo por escrito»**. Tú tienes que comprender la importancia de la Contabilidad. Si tu aprendes los principios básicos de la contabilidad que es saber distinguir *entre un Activo y un Pasivo*, tendrás ventaja competitiva para los negocios. Contabilidad es *«la habilidad de contar»*.

Lo que cuentas se multiplica. Tú tienes que tener discernimiento para aprender a contar, contar es un arte. Hay personas que cuentan problemas y se le multiplican los problemas, hay personas que cuentan chismes y se le multiplican los chismes, pero hay personas que cuentan bendiciones y se le multiplican las bendiciones, hay personas que cuentan milagros y se le multiplican los milagros, hay personas que cuentan tierra y se les multiplica la tierra, hay personas que cuentan dinero y se les multiplica el dinero. Cuando llegue dinero a tus

manos cuéntalo porque lo que tú cuentas eso se te multiplica. *Lo que cuentas eso atraes.*

Dios sacó a Abraham de la carpa y lo puso a contar las estrellas; cuando Jesús multiplica los panes y los peces pone a los discípulos a contar cuántos panes y cuántos peces hay. *Lo que tú cuentas eso se multiplica.* La mujer del flujo de sangre que experimentó el milagro de sanidad luego de tocar el borde del manto de Jesús se puso a contar el milagro y los milagros siguieron fluyendo.

Un *pasivo*, es todo lo que saca dinero de tu bolsa, y un *activo*, es todo lo que lleva dinero a tu bolsillo, de esa forma práctica y realista, lo presenta Robert Kiyosaki en la serie de sus libros. Si tu aprendes a distinguir principios básicos de la contabilidad, lo que es un ingreso, lo que es un gasto, lo que es un activo, lo que es un pasivo, lo que es un déficit, lo que es un super habit, lo que es un balance general, en conclusión si aprendes principios básicos de la contabilidad, el ABC de la contabilidad, tú vas a dar un paso indispensable en tu vida.

Aprende a llevar un inventario. Muchas economías no crecen porque no tienen un presupuesto mensual, trimestral, semestral o anual, no conocen el poder que hay en el inventario, en llevar un control y un orden en tu economía, por eso GÉNESIS 41,49 nos narra que el joven José juntó alimento como quien junta arena en el mar, y fue tanto lo que recogió que dejó de contabilizarlo, ya no había forma de mantener el control. Se nos enseña que José dejó de contabilizar, eso significa que José en

un momento dado empezó a llevar una contabilidad, pero su economía creció a tal grado que ya no le fue posible contabilizarlo, ya no podía tener control de sus ingresos.

La mejor manera de que tú ya no tengas control de tus ingresos porque esos son tantos que ya no se pueden contabilizar, *es que empieces a contabilizar lo que si puedes contar*, entonces necesitas aprender a llevar un inventario, necesitas aprender a tener un presupuesto mensual, necesitas aprender a tomar un cuaderno, y a tener una columna de ingresos, una columna de gastos, una columna de activos y una columna de pasivos, un balance general y de esa forma vas a empezar a salir del déficit y vas a empezar a tener un super habit en tu economía.

Lo más importante de llevar una contabilidad es determinar ***el camino del dinero***. Tener bajo control el camino que toma el dinero, hará que tu economía crezca. *Tú puedes darle **dirección** al flujo de efectivo*, y al darle dirección lo optimizas y lo maximizas y lo mantienes bajo control que es parte de un liderazgo financiero.

Necesitas:

1. Contabilizar —contar— lo que tienes.
2. Llevar un inventario, en la medida que contabilices tus ingresos y tus activos, en esa medida estarás creciendo tanto que llegaras a perder el control de tu economía creciente, pero es necesario que empieces hoy.
3. Controlar tus gastos.
4. Reducir tus pasivos.

5. Crear activos.
6. Aumentar tus ingresos.
7. Controlar tu flujo de efectivo.
8. Determinar *el camino que toma el flujo de efectivo.*
9. Darle ***dirección a tu flujo de efectivo.***

OLVIDAR

Quizás hasta en este paso tu podrás decir: Sergio, como puedo dar todos esos pasos si yo estoy en quiebra, no olvido el pasado y los momentos que he vivido tan difíciles, que han marcado mi vida, mis emociones y mi corazón.



José fue esclavo, fue vendido como esclavo, fue calumniado por la esposa de Potifar, José fue mandado a prisión, fue injustamente calumniado, injustamente detenido, injustamente vendido, pero él sabía lo importante que es OLVIDARSE DEL PASADO, como dice Pablo, olvidándome lo que queda atrás y lanzándome a lo que está por delante.

José seguramente había escuchado la historia de Lot, el sobrino de su bisabuelo Abraham, que cuando sale huyendo de Sodoma y Gomorra con sus dos hijas el ángel le dice que no volteen a ver atrás y la esposa de Lot voltea a ver atrás y se queda paralizada como una estatua de sal. En la medida en la que tu mires tanto tu pasado, te vas a paralizar en tu economía y te vas a quedar con una economía paralizada, entonces José conociendo que ver atrás paraliza, cuando tuvo a su primer hijo le llamó Manasés y dijo: «Dios ha hecho que me olvide de todos mis problemas y de mi casa paterna», tú necesitas dar este paso, olvidarte de todos tus problemas y lanzarte a conquistar todos tus proyectos, anhelos y sueños; pero necesitas dejar atrás esa ancla que ha detenido tu economía, olvídate de tus problemas pasados y lánzate a conquistar lo que está por delante, tú necesitas olvidar lo que quedó atrás. Eso ya quedó atrás y necesitas dejarlo allí; dejarlo en el pasado pero necesitas de tal forma que no afecte tu situación presente ni tu futuro.

En PROVERBIOS 4,25 dice Salomón: pon la mirada en lo que tienes delante, fija la vista en lo que está frente a ti; así que tú necesitas olvidar todos tus problemas, olvida tu pasado cuando José tuvo a su segundo hijo le puso Efraín y dijo *Dios me ha hecho fecundo* en esta tierra donde he sufrido. José no ignoraba su sufrimiento pero decidió dejarlo atrás. En la medida que olvides tus problemas, en la medida en la que dejes atrás tu pasado y esas malas experiencias, en la medida en la que ignores las adversidades que estás pasando, en esa medida

Dios te hará fecundo. *Si tú te olvidas de tus problemas, Dios te hará fecundo y te dará un mejor futuro.*

INFLUENCIA

Tú tienes que aprender ***que una persona que influye es una persona que ofrece soluciones a los problemas.***

Un líder es un *solucionador de problemas*. Una persona clave en tu equipo es aquella que tiene dos propósitos claros:

1. *Prevenir problemas.*
2. *Solucionar problemas.*

En la medida que ayudes a prevenir y a solucionar problemas, tu influencia incrementará y por consiguiente tu liderazgo crecerá. Muchas personas solo dicen los problemas, pero los problemas tienen que ser solucionados y tienes que ***aprender a desarrollar métodos de solución de conflictos.***

La palabra de Dios en Génesis 41,45 nos narra que cuando en Egipto comenzó a sentirse el hambre en el tiempo de vacas flacas y de escasez, el pueblo clamó al Faraón pidiéndole comida y entonces el Faraón le dijo a todo el pueblo de Egipto, *vayan a ver a José y hagan lo que él les diga.* **Eso es influencia.** Que los demás sepan que cuando hay problemas, tú tienes alternativas y soluciones a esos problemas. Cuando el pueblo siente hambre y el tiempo de vacas flacas llega a Egipto, la gente de Egipto busca al Faraón, porque hay un problema,

hay hambruna, y cuando llegan al Faraón, él los remitió con José, porque sabía que José tendría la solución para el problema, de tal forma entonces que Faraón no le queda más que decir a la gente vayan a ver a José y hagan lo que él les diga, eso se llama **INFLUENCIA**.

En la medida que desarrolles la habilidad de solucionar problemas, en esa medida serás una persona influyente y entonces el camino al crecimiento económico estará más disponible para ti.

Faraón que era el hombre más poderoso de Egipto le dice a la gente: vayan a buscar a José. José influía sobre Faraón, influía sobre los egipcios, influía sobre Egipto, por eso es que José les dice a sus hermanos vayan a decirle a mi padre que soy el ASESOR de Faraón, que ADMINISTRADOR SU CASA y que GOBIERNO EGIPTO. Voy a parafrasear lo que dijo: «*Vayan a decirle a mi padre que soy una persona INFLUYENTE en Egipto*», por eso dice GÉNESIS 45,13: cuéntenle a mi padre del prestigio que tengo en Egipto, porque era una persona INFLUYENTE, una persona que influía en la economía de Egipto, pero influía porque era «*una persona capaz de solucionar problemas*». Tú tienes que saber y desarrollar la habilidad de solucionar problemas.

ESPERAR

La palabra de Dios constantemente nos invita a esperar en el Señor y el esperar es algo grandioso. El Saltamontes es un animalito que no puede volar porque sus alas son muy frágiles, pero es un animalito que para AVANZAR, él discierne los tiempos

y él sabe que cuando sople el próximo viento él va tener que aprovecharlo y que su salto lo ayude a AVANZAR, él sabe que va tener que avanzar y para eso va a tener que aprender dos cosas: 1. Va tener que aprender a esperar y 2. Va a tener que aprender a discernir los tiempos. Discernir los tiempos es muy importante; tienes que aprender la importancia de la paciencia, de esperar tu momento, de ser paciente y de discernir los tiempos que el Señor tiene para tu vida. Dice la palabra del Señor que los de la Tribu de Isacar eran expertos en discernir los tiempos, así dice la palabra de Dios en el primer libro de CRÓNICAS 12,32, que la Tribu de Isacar eran hombres expertos en el conocimiento de los tiempos, en discernir los tiempos.

José tenía esta cualidad bien desarrollada. Tú tienes que esperar porque esperar te va a ayudar a discernir los tiempos. ***Esperar acelera los tiempos*** de Dios en tu vida. El autor de los Hebreos dice que con fe y paciencia se heredan las promesas de Dios.

GÉNESIS 41,56 nos narra que, cuando ya el hambre se había extendido por todo el territorio, y ya había arreciado el hambre José abrió los graneros para vender alimento a los Egipcios, ¿Sabes en que momento José abrió los graneros para vender? En el momento preciso, en el momento idóneo.

Hubo siete años de abundancia en donde todos se dedicaron a disfrutar de la abundancia, se dedicaron a malgastar toda aquella provisión que venía de la abundancia, pero José se dedicó a almacenar, se preparó para el momento, esperó el momento,

él sabía que iba a ver un momento en donde había que aprovecharlo, él discernió los tiempos, entonces cuando el hambre se había extendido por todo Egipto, José abrió los graneros; tú tienes que aprender esas dos cualidades.

- Esperar, y,
- Discernir los tiempos.

Vuélvete experto en el conocimiento de los tiempos. Para invertir tienes que aprender a leer los tiempos. Robert Kiyosaki dice que un verdadero inversionista “debe saber cuándo una flor brotará y cuánto tiempo va a durar así”. Eso significa que todo inversionista necesita “*ponerle atención al tiempo*”. Recuerda que la cuarta dimensión del Espíritu Santo es la dimensión del tiempo.

MAYORDOMÍA

Faraón le dice a José, «***quedarás a cargo de mi Palacio y todo mi pueblo cumplirá tus órdenes, sólo yo tendré más autoridad que tú porque soy el Rey***».

El principio de la mayordomía es que José nos enseña principios claros, básicos, importantes, prácticos de cómo crecer en nuestra economía teniendo claro que uno no es el dueño, sino el Señor. Nosotros somos únicamente *mayordomos*, desempeñamos únicamente el papel de *administradores de los tesoros del reino*.

La diferencia entre el dueño y el mayordomo, es que el dueño tiene derechos mientras que el

mayordomo tiene responsabilidades. El Señor es el dueño de todo, Él tiene derechos; nosotros somos mayordomos, solo tenemos responsabilidades porque llegará el día en que rindamos cuentas ante el dueño.

José no era el dueño de todo y esto tiene un sentido y una lección de vida, es porque ni tú ni yo por mucha riqueza que podamos crear en nuestra vida, somos los dueños de esa riqueza, Dios es el dueño de todo, de absolutamente todo, la tierra y su plenitud, sus habitantes, el oro y la plata, todo le pertenece al Señor. TODO.

No importa cuanta tierra puedas adquirir, cuantos metros cuadrados aparezcan registrados a tu nombre, cuantas caballerías tengas; la *Biblia* nos enseña que la tierra y su plenitud le pertenecen al Señor.

Este principio de la mayordomía es claro porque si tú quieres crecer económicamente tú tienes que aprender que por mucha riqueza que puedas adquirir llevando a cabo estos planes estratégicos de José, no te pertenecen a ti, únicamente tú y yo somos mayordomos, administradores de Dios; en el Reino de Dios todo le pertenece al Rey y nosotros sus súbditos, sus siervos únicamente somos administradores y mayordomos y Él nos confía sus tesoros para prepararnos para la eternidad. Dios nos confía riquezas mundanas para prepararnos para las *verdaderas riquezas*. SAN LUCAS 16,11.

Dios nos prepara para ser mayordomos de su gracia. Por eso nos prepara con dinero, nos prepara con *tan pocas cosas* —SAN LUCAS 19, 17— para que

lleguemos a ser mayordomos sabios y de esa forma nos convirtamos en *fieles administradores de su multiforme gracia*. 1 PEDRO 4,10.

Tú tienes que comprender estas dos verdades eternas:

- Dios te va a confiar mayor riqueza en la medida en la que seas un administrador **Bueno**, un mayordomo **Fiel** y **Sabio**; y,
- Por mucha riqueza que Dios te confíe, tú tienes que aprender que toda la riqueza es del Señor; dice APOCALIPSIS 5,12 “Cantaban con todas sus fuerzas los millones de millones de ángeles «Digno es el cordero que ha sido sacrificado de recibir el poder, la riqueza y la sabiduría, la fortaleza y la honra, la gloria y la alabanza»”. Jesús es el único digno de recibir toda la riqueza porque a Él pertenece, Él es el dueño del oro y de la plata, Él nos compró con su Preciosa Sangre y nosotros sólo somos sus mayordomos; este principio es claro, en tu plan estratégico tienes que tener claro que sólo somos mayordomos y que nosotros tenemos que aprender a rendir cuentas al Rey de reyes y Señor de señores.

Desde los inicios Dios lo dejó claro: *La tierra no se venderá a perpetuidad, porque **la tierra es mía**, y ustedes no son aquí más que forasteros y peregrinos.* LEVÍTICO 25,23

Concluimos la estrategia # 1 que consiste en cómo lograr *una Economía en Crecimiento*. En otras

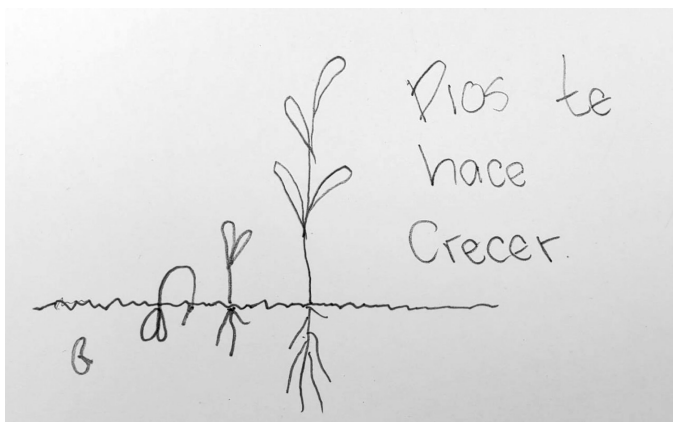
palabras, te ofrece las herramientas para empezar a construir una riqueza. La estrategia # 1 te capacitará para hacer *crecer* tus finanzas. Ten claro que todo es por gracia de Dios. Te sugiero que no pases a la siguiente estrategia sin antes meditar esta cita bíblica:

*Yo sembré, Apolos regó, pero **Dios ha dado el crecimiento**. Así que no cuenta ni el que siembra ni el que riega, sino sólo **Dios, quien es el que hace crecer**. 1 CORINTIOS 3,6-7*

Resalto dos puntos:

- Dios ha dado el crecimiento; y,
- Dios es el que hace crecer.

Y concluyo que: *para alcanzar una economía creciente, debes empezar por **captar recursos** y eso se logra a través de un **liderazgo brillante y estratégico***. Porque lo que le da *brillo* a tu liderazgo, es la estrategia.



ESTRATEGIA # 2

UNA ECONOMÍA GLOBAL

«EL INTERCAMBIO DE RECURSOS»

—VENTAS—

José abrió los graneros para *vender* alimentos a los Egipcios; además de todos los países llegaban a Egipto para comprarle alimento a José porque el hambre corría ya por todo el mundo.

Un amigo de alta alcurnia en el liderazgo, Junior Zapata, me enseñó que José no podía regalar el trigo en tiempos de hambruna por dos razones:

1. Porque no era suyo. Era de su Señor.
2. Hubiera dañado *el Ciclo de la Economía*. Si José hubiera regalado el trigo en lugar de venderlo, lejos de crecer exponencialmente hubiera dañado el *Giro Económico* y con ello hubiera llevado a Egipto a una crisis irremediable. La compra y venta es necesaria para que siga funcionando el Giro Económico, como necesario es que te prepares para saber comprar y vender. Aprende a vender y aprende a comprar. El que aprende estas dos cosas, lo ha aprendido todo.

Hay varios principios en relación a las ventas que debes tener presente:

1. Todo lo que tiene un precio se vende.
2. Lo que dice que no tiene precio sólo se está cotizando más alto.
3. El que aprende a vender no conocerá la pobreza.
4. Si quieres crecer en tu economía tienes que aprender el arte de las ventas.
5. Si aprendes a vender, seguro aprendes a comprar.
6. Tienes que aprender a vender: *esperanza, experiencias, soluciones y estrategia.*

Cuando hubo una hambruna en los tiempos de José, **él aprendió a vender**. Cuando muere un profeta y deja a su esposa viuda con sus dos hijos y los acreedores le quieren quitar a la viuda sus dos hijos en el segundo libro de REYES en el capítulo 4, la viuda acude al profeta Eliseo y le dice que su esposo ya murió, pero el acreedor quiere quitarle a sus dos hijos por la deuda, el profeta Elíseo le dice que consiga aceite, que preste vasijas y le dice en el VERSÍCULO 7 ahora ve a vender el aceite y paga tus deudas, con el dinero que te sobre podrán vivir tú y tus hijos; escucha esto que precioso, le dice: «Ahora ve a vender, tienes que aprender a vender porque si aprendes a vender, vas número uno a pagar tus deudas y número dos vas a poder vivir tú y tus hijos con el dinero que te sobre».

Para salir de las deudas y para tener crecimiento económico tienes que aprender a vender, y José conocía este principio.

La *Biblia* nos enseña varios principios básicos en relación a las ventas y te quiero compartir dos que están en el libro de LEVÍTICO:

- LEVÍTICO 19,36 dice: «Usen balanzas, pesas y medidas **justas**», el Señor nos dice si vas a vender **sé justo**, no seas tramposo no seas mentiroso.
- LEVÍTICO 25,14: «Sí entre ustedes se realizan transacciones de compraventa **no se exploten** los unos a los otros», el Señor nos dice que no explotes a los demás.

Dios no soporta dos cosas: que engañes al que te vende, y que engañes al que te compra. PROVERBIOS 20,23 TLA

Tienes que aprender un principio básico de las ventas: **«El negocio se hace al comprar no al vender»**.

Si quieres crecer globalmente en tu economía tienes que aprender tres cosas:

1. Deshazte de las cosas que sacan dinero de tu bolsillo. Vende todo aquello que no suma.
2. Adquiere y desarrolla negocios o proyectos que traerán dinero a tu bolsillo. La mayoría de la gente no crece económicamente porque

compra pasivos y vende activos, y si tú quieres crecer tienes que aprender a comprar activos y a vender pasivos.

3. Te conviene ser justo. José era un hombre justo heredado de su abuelo Abraham que en GÉNESIS 23,13 compró un terreno *insistiendo en pagar un precio justo*. David también en 2 SAMUEL 24,24 nos da ejemplo cuando compró un campo pagando su *precio justo*. Cuando Jesús fue bautizado por Juan el bautista le dijo: «*Nos conviene ser justos*». SAN MATEO 3,15 NVI

En la estrategia número dos, vamos a darnos cuenta cómo José lleva su Economía Creciente a una Economía Global y eso lo vamos a ver a través del Principio del Intercambio.

En la estrategia número uno, vimos como José no tenía nada y «cómo llegó a tener», en la estrategia número dos, veremos «cómo intercambiar lo que ya tienes».

Veremos aquí dos principios relevantes:

EL PRINCIPIO DE LA INNOVACIÓN

Estamos viviendo en la época que se caracteriza por el constante cambio. Los celulares pasan de moda a cada seis meses. Un amigo Chef Ejecutivo de la cocina más vanguardista de Guatemala, me comentó hace días en la *mesa del Chef*, que un menú para ser vanguardista se debe de renovar cada cuatro meses. José como estratega sabía que para subir de dimensión y de nivel, era necesario elaborar

un nuevo plan. Si quieres que tu economía esté en *constante crecimiento* tú debes estar en *constante innovación*. Un Proyecto que quiere crecer se debe adaptar a los constantes cambios de hoy en día. Empresas como Disney Word Company tienen exclusivamente departamentos que ven este tema, designando un líder como *Director de Innovación, Creatividad y Estrategia*.

EL PRINCIPIO DEL INTERCAMBIO

En la estrategia número dos vamos a aprender, que aunque a José le resultó la estrategia número uno, cuando decidió llevar su economía Creciente a una economía Global, entró a una nueva temporada de economía que lo llevaría a una nueva dimensión y esto implicaba **la necesidad de elaborar un nuevo plan**, la necesidad de reinventarse, por eso este libro se llama **El Estratega** porque José es **Un Estratega**, él dijo para llegar a tener «**un nuevo nivel**» de economía, necesito «**una nueva estrategia**».

El principio número uno consiste en LA INNOVACIÓN, por eso Steve Jobs dice que “El único secreto para competir, para ser competitivo hoy día es la Innovación”, es reinventarse cada día.

Para experimentar *una nueva dimensión* de finanzas, necesitas *un nuevo plan*.

El principio número dos, es el Principio del INTERCAMBIO. En estos pasajes que José recaudó todo el dinero de los egipcios, José tenía alimento y decidió abrir los graneros y empezar las *ventas* y

vemos como **José intercambió comida por dinero**, José tenía granos almacenados y los egipcios tenían dinero y José empieza a **intercambiar**.

Tú tienes que saber que si tu aprendes a **INTER-CAMBIAR** lo que tienes vas a llevar tu Economía Creciente a una Economía Global. Intercambiar es provocar una *transferencia de riqueza* para que ésta pase de *las manos incorrectas a las manos correctas*.

Lo primero que hizo José fue intercambiar comida por dinero, lo segundo es que cuando a los egipcios se les acaba el dinero José pues se había preparado para este momento supo esperarlo y discernir los tiempos, José tiene comida y los egipcios llegan y le dicen: el dinero se nos acabó. José les propone en GÉNESIS 47,16: si ya se les acabó el dinero, traigan su ganado *a cambio* les daré alimento, es decir, la ley del intercambio, José lo que está haciendo aquí es “Intercambiando”, **te doy esto, me das aquello**, entonces el primer momento de la ley del intercambio es: Intercambio comida por dinero de esa forma José recaudó todo el dinero de Egipto y luego intercambia comida por bienes muebles y dice traigan su ganado; el ganado en aquel tiempo es la forma de transporte, todo lo que es caballos, camellos, ganado, bueyes, es el transporte que son herramientas de trabajo, es decir, son bienes muebles, lo que hoy en día son bicicletas, motos y carros entonces él intercambia comida por bienes muebles, es decir, José lo primero que **ADQUIERE** es **dinero**, lo segundo que adquiere son **bienes muebles** y cuando a ellos se le acaba su ganado llegan con José y le dicen a José: cómprenos usted a

nosotros y a nuestras tierras, y dice el VERSÍCULO 20 de esa manera José adquirió para el Faraón todas las tierras de Egipto, porque los egipcios se vieron obligados por el hambre y le vendieron todos sus terrenos, José adquirió en primer lugar el dinero, en segundo lugar los bienes muebles y en tercer lugar los **bienes inmuebles**.

Sabes cómo José se agenció de todo el dinero de Egipto, de todos los bienes muebles de Egipto, de todos los bienes inmuebles de Egipto, porque comprendió la importancia del principio del intercambio. Muchas personas hoy están en quiebra, están en números rojos, están en escasez, porque no han aprendido a intercambiar; y el dinero es simple y sencillamente un bien de intercambio. Cuando tú tienes dinero en tus manos vas a tocar fondo, a tener una escasez extrema en tu vida si no aprendes a intercambiar, si sigues intercambiando tu dinero por cosas superfluas, por cosas que se devalúan, por cosas de descredito.

Si aprendes a intercambiar tu dinero por activos, por cosas de valor que tengan plusvalía, tú vas a llevar tu economía Creciente a una Economía Global; el dinero es únicamente un bien de intercambio no importa si se llaman Euros, no importa si se llaman Dólares, **no importa si se llaman Quetzales**, el dinero se devalúa y tienes que aprender a intercambiarlo, porque mientras más tiempo el dinero está en tus manos, más pierdes, porque se devalúa. Tienes que aprender a intercambiarlo por cosas que tengan un verdadero valor, por cosas que no se devalúan entre ellas, te recomiendo por

supuesto que intercambies tu dinero por **El Tesoro Eterno**, que es la palabra de Dios. ¡Cómprate una buena *Biblia* y nunca la vendas! Intercambia Q.500 por el tesoro invaluable que trae consigo la *Biblia*. Aplica la parábola del tesoro escondido.

Tú necesitas aprender a intercambiar tu dinero. Tu estás mal porque el mercado, el consumismo te dice que compres algo de Q.100,000.00, cuando tú pagas Q.100,000.00 y si sacas ese producto de la agencia de carros, en ese momento se devalúa el 20%, tú acabas de pagar Q.100,000.00 y ahorita solo lo sacaste y 5 minutos después ya vale Q.80,000.00 se devalúa, no has aprendido intercambiar el dinero. Si vas a comprar algo que se devalúe que *te lo pague otro no lo pagues tú*.

El Principio del Intercambio es lo que llevará tu economía a una Economía Global.

Si quieres llevar una vida de reino, tienes que aprender que en el reino de Dios se debe de desarrollar el *arte del intercambio*, porque el reino de los cielos es como *un tesoro escondido* en un campo. Cuando un hombre lo descubre, lo vuelve a esconder, y lleno de alegría va y *vende (intercambia)*, todo lo que tiene y compra (*intercambia*) ese campo. En el reino de los cielos debemos de aprender a intercambiar. Esta parábola que cuenta únicamente con un versículo nos enseña tres verdades valiosas para crecer globalmente:

1. Tienes que aprender a **descubrir** lo que está escondido. Desarrolla el arte de descubrir tesoros. Los tesoros son riquezas concentradas en lugares ocultos reservados para la minoría no para la mayoría. Aprende a ver lo que la mayoría no ve.
2. Cuando descubras un tesoro, cuando descubras algo cuyo precio es menor al verdadero valor que tenga, **adquiérela**. Algo que tenga plusvalía (valor más alto, valor más allá de lo que están pidiendo en el precio) es algo que debes aprender a intercambiar. Intercambia lo que tú tienes de menor valor (minusvalía) por aquello que otros tienen de mayor valor (plusvalía). *Minus* es menos, *plus* es más. Valía es valor. Crecerás globalmente si aprendes a manejar esas tres palabras. Repito, deshazte de cosas de menor valor; no adquieras cosas con minusvalía que se deprecien; en cambio, adquiere cosas que tengan un mayor valor, que tengan *plus* (más) valía (valor).
3. Esta parábola nos dice que aquel hombre *vendió —intercambió—* lo que él tenía para adquirir lo que el otro tenía, pero que tenía más valor. En el reino de los cielos hay que aprender a intercambiar las cosas que no tienen valor o que tienen poco valor por aquellas que tienen un gran valor o un valor eterno porque *el reino de los cielos es para aquellos que saben intercambiar*. El reino de los cielos es para aquellos que saben vender, el reino de los cielos es para aquellos que saben descubrir

lo que está escondido, las riquezas concentradas en lugares ocultos reservados para las minorías; el reino de los cielos es para los reyes que saben intercambiar lo que tienen por lo que tienen otros cuyo valor es mejor y mayor. Esta parábola nos enseña una gran estrategia. Nos narra que el fue y **vendió todo**. Este hombre era un gurú en las ventas. *Vender todo* sí que requiere de habilidad. Este hombre no hubiera podido comprar el terreno que tenía el tesoro escondido sino hubiera tenido con qué comprarlo. Pero tenía con qué comprarlo, ya que era *un vendedor nato*. Sabía vender de todo. **Los recursos para comprar lo que quería, los sacó de sus recursos de vender todo**. Se requiere estrategia para comprar cosas de valor —terreno con tesoro escondido— y se requiere estrategia para vender todo. Tú podrás comprarte lo que se te antoje —siempre que eso que compres traiga un valor intrínseco— en la medida que aprendas a vender de todo. A quién no le gusta irse de compras. Hasta dicen que ayuda a liberarse del estrés. Pero antes de salir de compras, sal a vender de todo. Los que aprenden a vender de todo, son los que hacen sus visiones sostenibles y rentables. **¡Vende todo y conseguirás todo!**

También en la parábola de la perla se nos enseña que el reino de los cielos se parece a *un comerciante*, a un mercader que andaba buscando perlas finas y cuando encuentra una de gran valor va y vende

todo lo que tiene para comprarla. Esta parábola de la perla nos enseña tres cosas:

1. El reino de los cielos se le facilita a los *comerciantes* y mercaderes que conocen el valor intrínseco que hay en el *intercambio*.
2. Hay que aprender a **buscar cosas de gran valor**; aquel mercader andaba buscando perlas finas. El poder que hay en la búsqueda. Cuando tú encuentres una cosa de gran valor tienes que aprender a intercambiarla por lo que tienes de menor valor, es decir, tienes que aprender a intercambiar cosas y adquirir cosas que tengan un gran valor.
3. Tienes que aprender a **adquirir cosas de gran valor**.
4. El que sabe de mercados, sabe de reino.

La parábola del tesoro escondido y de la perla fina nos enseña que en el reino de los cielos hay que aprender a intercambiar un terreno que no tiene tesoro por un terreno que si tiene tesoro, es decir, algo que tiene un valor por algo que tiene un mayor y mejor valor; y en la parábola de la perla fina se nos enseña que hay que aprender a adquirir cosas que tengan un gran valor.

En ambas parábolas, el que tenía el terreno que no tenía el tesoro y el que no tenía la perla fina lo que hicieron fue ir a vender algo para venir a comprar algo, ellos sabían el poder que hay en el intercambio, tenían un terreno, tenían algo, y

ellos fueron y lo vendieron, lo intercambiaron y cuando regresaron con aquello que les dieron en ese intercambio (algo monetario), adquieren un terreno pero ya con un tesoro escondido y adquieren una perla fina de gran valor. Jesús nos enseña que en el reino de los cielos hay que aprender a intercambiar, hay que aprender a vender y hay que aprender a comprar. En estas dos parábolas se nos muestra que dos hombres vienen y aprenden a vender lo que ya tienen y con lo que reciben en ese intercambio, vienen a hacer un segundo intercambio entregando lo que recibieron en el primer intercambio y quedándose en ultima ratio con un terreno pero más que con el terreno con un tesoro que contenía aquel terreno y con una perla fina de gran valor. Tú tienes que aprender entonces el poder que hay en el intercambio para llegar a alcanzar un crecimiento global en tu economía.

Está claro que José manejaba el tema de las Ventas y del Intercambio. Deléitate en los siguientes versículos:

1. Cuando ya el hambre se había extendido por todo el territorio, y había arreciado, José abrió los graneros ***para vender alimento*** a los egipcios. Además, de todos los países llegaban a Egipto para *comprarle* alimento a José, porque el hambre cundía ya por todo el mundo. GÉNESIS 41,56-57
2. José era el gobernador del país ***y el que vendía trigo a todo el mundo***. GÉNESIS 42,6 Esto nos

presenta a José como un *hombre de negocios que intercambiaba a gran escala*. Nos lo presenta como el *primer Importador y Exportador*, como el *pionero de los Tratados de Libre Comercio*. **Aprende a venderle a las masas.**

3. ***Todo el dinero*** que los habitantes de Egipto y de Canaán habían pagado por el alimento, ***José lo recaudó para depositarlo en el palacio*** del Faraón. GÉNESIS 47,14 Esto nos enseña que *las riquezas deben estar en lugares de Reino*.
4. Y José les contestó: —Si ya se les acabó el dinero, traigan ***su ganado*** y, ***a cambio*** les daré alimento. GÉNESIS 47,16
5. —De esta manera— **José adquirió** para el Faraón **todas las tierras** de Egipto, porque los egipcios obligados por el hambre, le vendieron todos sus terrenos. GÉNESIS 47,20

TRES DIMENSIONES DEL INTERCAMBIO

1. **Intercambio por Dinero.** Cuando José se encontraba ya en el tiempo de las vacas flacas, en la temporada de la escasez de los egipcios, él llevó a cabo su estrategia de intercambio, su estrategia de **ventas por mayoreo** que le llevó a alcanzar una economía global. La primera dimensión del intercambio consistió en intercambiar lo que él tenía —trigo— por lo que tenían los egipcios —dinero—. La primera dimensión entonces consiste en el intercambio por dinero, debes de aprender a intercambiar lo que tienes por lo que tienen

otros para llegar a tener dinero. Comprendiendo que la importancia del dinero radica en saber que el dinero, el papel moneda, es únicamente un bien de intercambio. José para llegar a tener dinero no necesitó de dinero. Muchas personas se justifican que no pueden crecer económicamente y agenciarse de dinero porque no tienen dinero, y no tienen dinero porque no saben que para llegar a tener dinero no se necesita tener dinero. Intercambiar lo que tienes, que no necesariamente debe ser dinero, por lo que tienen otros que es dinero. José intercambió lo que tenía —trigo— por lo que otros tenían, y llegó a quedarse a través del intercambio con todo el dinero de los egipcios. Aquí tienes que aprender algo en la ley del intercambio: no es un negocio el que te va llevar a tener una economía global sino que es una estrategia de negocios para hacer negocios con decenas, cientos, miles o millones de personas. José hizo negocios con todos los egipcios, intercambió lo que tenía con todos los egipcios para que todos los egipcios le entregaran lo que ellos tenían que era dinero. Para crecer globalmente tienes que aprender el arte de agenciarte de papel moneda, de dinero. Vas a tener que crear una estrategia para que el efectivo empiece a fluir en tus manos, para que el flujo de efectivo pueda pasar por ti, en tu empresa, proyectos y familia. Para ello tienes que desarrollar estrategias **accesibles, fáciles y prácticas.**

2. Intercambio por Muebles. José llegó a adquirir todo el ganado de Egipto, el ganado son semovientes y los semovientes están en la categoría de los bienes muebles. Los bienes muebles son todos aquellos que pueden trasladarse de un lugar a otro sin detrimento alguno. El ganado era el transporte de aquellos días y eran apalancamientos en sus fuentes de trabajo. Luego de adquirir dinero, tienes que aprender a intercambiar lo que tienes por bienes muebles, los bienes muebles son vehículos, motos, todo aquello que tú puedas llevar de un lugar a otro sin detrimento. La segunda dimensión del intercambio en la vida de José es que el fin último no es adquirir dinero o papel moneda, sino seguir creciendo globalmente, por eso esta estrategia se llama crecimiento global porque la verdadera riqueza no consiste en llegar a tener dinero sino que el dinero es únicamente la primera dimensión de la riqueza. Tú puedes llegar a tener tu vehículo propio o los vehículos que tú desees sin menoscabo de tu economía si aprendes a desarrollar el arte del intercambio para llegar a adquirir bienes muebles que son los vehículos y el medio de transporte de ahora y de esa forma seguirás creciendo globalmente.

3. Intercambio por Inmuebles. Los inmuebles son los *bienes raíces*, son los *terrenos*. Se nos narra que José llegó a vivir en la tercera dimensión del intercambio. Siguió intercambiando lo

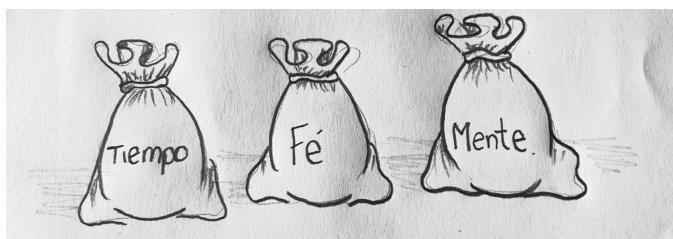
que tenía que era trigo y llegó a adquirir lo que los egipcios tenían que eran tierras, y llegó a adquirir toda la tierra de Egipto porque sabía el poder que hay en el intercambio para seguir creciendo globalmente. Esta estrategia se llama: ***crecimiento global, porque José llegó a adquirir todo el dinero, todo el ganado y toda la tierra.*** Su crecimiento fue global, llegó a entender que lo que él tenía —trigo— era suficiente para intercambiarlo por tres cosas que no tenía —dinero, ganado y tierras—. No necesitas tener mucho para llegar a adquirir mucho. José sólo tenía una cosa —trigo— y llegó a adquirir tres cosas de mayor y mejor valor —dinero, ganado y tierra—. Lo que tú tienes lo puedes *maximizar* si aprendes de José que él con solo trigo llegó a maximizar ese recurso para que con tan sólo el trigo llegara a tener cuatro cosas: trigo, dinero, ganado y tierras. José nunca se quedó sin trigo y llegó a adquirir dinero, ganado y tierras manteniendo el trigo. Entonces, José nos enseña las tres dimensiones del intercambio para llegar a adquirir dinero, ganado y tierras.

La mejor manera de adquirir riqueza es ***intercambiando tiempo por conocimiento***, es decir, capacitando y entrenando tu mente. Intercambiando el conocimiento adquirido por la verdadera riqueza. Porque la mente entrenada es la que te va a llevar a los negocios estratégicos. Lo que te hará rico es el arte del intercambio.

Concluyo esta segunda estrategia recordándote que José los mejores negocios que hizo, fue en temporada de vacas flacas. Pero José no sufrió los males de este período de tiempo, porque estaba *preparado* gracias a la estrategia # 1. Si empiezas a poner en práctica la estrategia # 1 vas a estar preparado como José para cuando llegue el momento de *intercambiar* lo que tienes con lo que tienen otros. La estrategia # 1 te va a dar las condiciones óptimas para vivir en otra dimensión y en otras circunstancias, la estrategia # 2. Si no tienes dinero, tranquilo. No se necesita dinero ni en la estrategia # 1 ni en la estrategia # 2. Sólo tienes que aprender a *recaudar* algo y a *intercambiar* ese algo recaudado.

RECURSOS MÁS VALIOSOS QUE EL DINERO

Puedes empezar desde hoy a recaudar los 3 recursos más valiosos que te van a llevar a tener una economía creciente y global:



1. **Fe:** empieza a leer la Palabra de Dios y a escuchar mucha enseñanza de hombres de Dios. Porque la fe viene por el oír y lo que se oye es la Palabra de Cristo. La Fe es el mayor y mejor recurso que puedes recaudar para

luego intercambiar. No necesitas dinero. Solo buena voluntad para empezar hoy mismo a leer la Palabra de Dios.

2. **Mente:** en la medida en la que entrenes tu mente, formando hábito de lectura, vas a estar recaudando uno de los mejores recursos que ofrece esta vida, que es la *información*. El Conocimiento es poder. Tanto en la era industrial como en la era informática, el conocimiento es poder. Adquiérelolo y atesóralo. Con el conocimiento vas a adquirir lo mejor que puedes *recaudar*: **la sabiduría**. Cuando recaudas sabiduría estás llevando tu mente a niveles globales. Y la sabiduría traerá consigo, largura de días, honor y *riquezas*. Empieza hoy mismo a entrenar tu *cerebro* para las grandes ligas. Adquiere el hábito de lectura y con ello recaudarás información en tu mente, para luego intercambiarla en los negocios que se te presentarán. Una mente entrenada es capaz de parir las mejores *ideas*. Y en el mundo de lo invisible, las ideas son el mejor capital. El mejor negocio que tú puedes llegar a tener, lo tienes en tu mente. Una *idea* te puede cambiar la vida. Siempre los *mejores negocios son atraídos por las mentes entrenadas*. **Dios puso en la mente humana la idea de lo infinito.**

ECLESIAÍSTES 3,11

3. **Tiempo:** el tiempo es más valioso que el dinero. Si no me crees, pregúntale al millonario que le acaban de diagnosticar una enfermedad terminal. Si comprendes que el tiempo es más

valioso que el dinero, vas a empezar a cuidar más tu tiempo, a no malgastarlo sino a invertirlo. Porque el que no recauda tiempo, no tendrá tiempo para intercambiarlo cuando los negocios se presenten. Eres millonario de un recurso más valioso que el dinero. Eres millonario en tiempo. Tú tienes al año 31 millones ciento cuatro mil segundos. Qué estás haciendo con ese tiempo. Valóralo, cuídalo, ahórralo, inviértelo. De esa forma crecerás globalmente.

Yo he hecho buenos negocios sin dinero, pero en esos negocios he adquirido mucho dinero, porque me he vuelto experto en recaudar fe, conocimiento y tiempo para cuando llegue el momento de *intercambiar* lo que tengo —fe, conocimiento y tiempo— por lo que tienen otros —dinero, carros y tierras— sin perder lo que tengo —fe, conocimiento y tiempo—. No necesitas tener dinero para hacer dinero. Lo que necesitas es aumentar tu fe, entrenar tu mente y cuidar tu tiempo.

La fe te va a decir que cualquier proyecto es posible, la mente entrenada te va a decir cómo hacerlo posible y el tiempo te va a decir cuándo hacerlo posible. Mi fe, mis ideas y mi tiempo es con lo que yo cuento para hacer mis mejores negocios.

CONJUGACIÓN DE RECURSOS

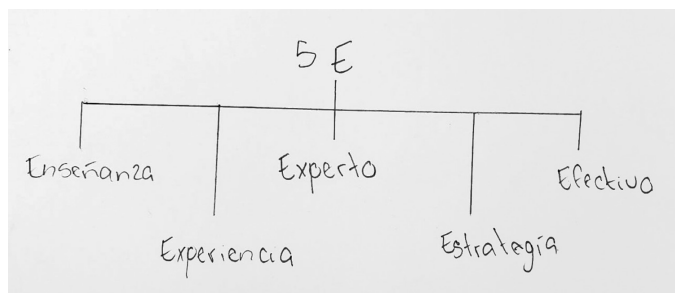
Cuando aprendes a conjugar esos tres recursos —fe, mente y tiempo— haces que se *aceleren los tiempos* en tu vida y logras crecer globalmente en

tu economía. Hay una gran diferencia entre saber los ingredientes para hacer un pastel, y saber mezclarlos —conjugarlos— para hacer de esos ingredientes, un delicioso y apetecible pastel. Cuando aprendas a *mezclar* esos tres recursos verás en tu vida un pastel muy delicioso. Las fuerzas económicas deben conjugarse, mezclarse, saber entrelazarlas para que den resultados económicos. Ejercítate en el *arte de conjug*ar recursos.

Con viene de *globalmente*, y la palabra *jugar* es *divertirse*. Conjug

LAS 5 E

En la estrategia # 2 conocemos a José, como **el negociador**. Para poder crecer globalmente en tú economía debes de aprender la importancia que tiene la negociación. Las ventas o el intercambio tienen mucha relevancia y para que tú te puedas apalancar en las ventas tienes que aprender la importancia de las 5 E.



1. **Enseñanza.** Para poder crecer económicamente tu bolsillo tiene que alimentar tu mente para que tu mente alimente tu bolsillo. La importancia de la enseñanza es tal, que es lo que aumenta el capital de tu mente, es lo que incrementa la plusvalía de tu cerebro. Por lo tanto, tienes que tener *un espíritu enseñable* y darle la importancia que se merece a los libros, a los seminarios, a los talleres y a todo curso que te capacite en el arte de las ventas. En la *Academia de Reyes* tenemos cursos en donde tú te puedes especializar en el arte de las ventas. Dedícate como José Cecilio del Valle, *a leer y a pensar*.

2. **Experiencia.** La enseñanza se refiere a los dogmas o a la teoría, pero de nada serviría que tú sepas mucho si no pones en práctica nada. Únicamente llevando la teoría y los dogmas a la praxis tú vas a ir adquiriendo con el tiempo la experiencia necesaria para poder obtener un crecimiento económico global. Que no te de miedo perder en los negocios. Los negocios como el juego de la riqueza tienen un denominador común con cualquier otro juego, que a veces se gana y a veces se pierde. Pero en este juego como en cualquier otro aún perdiendo valor económico tú ganas experiencia. Por lo tanto, cuando unes la enseñanza con la experiencia, cuando unes los dogmas a la praxis, cuando unes la teoría a la práctica es entonces cuando estás preparándote para poder hacer crecer tu economía a otra dimensión.

3. **Experto.** Como en cualquier otra área en la vida tú tienes que volverte un experto en los negocios como lo hizo José. Hoy en día ya no basta tener una cultura general, no estoy diciendo que no tengas cultura general. Lo que estoy afirmando es que además de tu cultura general debes de convertirte en un experto, en un *especialista en el área de los negocios*, en el segmento de las ventas y en el poder del intercambio de los recursos. José era experto en el discernimiento de los sueños, por eso cuando todas las demás personas incluyendo sabios y magos de Egipto no pudieron discernirle e interpretar el sueño a Faraón, mandaron a llamar a José porque él era el experto en el discernimiento de los sueños. Cuando entre la mayoría no se le puede dar una solución a un problema económico nacional, entonces mandan a buscar y a llamar a los expertos. Debes convertirte en un especialista, en una persona experta en el área de las ventas.
4. **Estrategia.** Tú puedes tener mucha teoría, demasiados principios y dogmas en el área de los negocios, puedes adquirir con el tiempo mucha experiencia, y puedes ser el especialista en el área, pero si no cuentas con una estrategia no llegarás a ningún lado. El crecimiento económico global empieza a darse cuando unes la enseñanza, la experiencia, el expertaje y la estrategia. Cuando unes las primeras cuatro E entonces provocarás que en el mundo visible se manifieste la quinta E, que es la del *efectivo*.

5. **Efectivo.** La única forma de atraer el efectivo en el mundo de las ventas, del intercambio de los recursos y de los negocios es cuando logras conjugar la educación, con la experiencia, el expertise y la estrategia. El efectivo en exceso, es decir, el flujo constante de efectivo sólo será posible cuando en tu estrategia logras conjugar las primeras 4 E. Ninguna economía crece globalmente si no haces manifiesto el flujo de efectivo en tu visión. Las primeras 4 E darán *dirección a tu flujo de efectivo* porque te prepararán para mantener bajo control *el camino de ese flujo*.

GPS

En el mundo de los negocios tienes que aprender la importancia que cobra *el GPS*. El GPS en el mundo de los negocios está representado por la generosidad, la Palabra y la sabiduría. Cuando logras conjugar estos tres elementos vas a acelerar el crecimiento global en tu economía.

1. **Generosidad.** Toda palabra que termina en *dad* denota la habilidad o la cualidad de algo. En este caso generosidad es *la habilidad para generar*. La palabra generar viene de género y género hace alusión a *estirpe o linaje*. Tanto la palabra estirpe como linaje son propias de la realeza. De tal forma que quien practica la generosidad es quien tiene la habilidad para generar, es decir, quien participa de un género, aplicándolo en forma precisa el generoso

es el que tiene la habilidad para generar; la habilidad de ser partícipe de un género, de un linaje, de una estirpe; quien participa de la realeza por su habilidad de generar. Lo afirmó Salomón el que es generoso prospera.

2. **Palabra.** Dios le dijo a Josué, *recita* siempre el libro de la ley y *medita* en el día y noche; *cumple* con cuidado lo que en él está escrito, así prosperarás y tendrás éxito. El salmista David en su cántico número uno afirmó que el que se *deleita* de día y de noche *meditando* en la palabra del Señor, es como un árbol plantado a la orilla de un río que, cuando llega su tiempo, da fruto. Todo lo que hace prospera. El profeta Isaías en el capítulo 66 versículo dos afirmó que los que aman la palabra del Señor y tiemblan ante ella, el Señor los bendice de una forma especial. Isaías afirma que el Señor mira con bondad a quienes respetan su palabra. Si tú aprendes a leer, recitar, meditar, deleitarse, obedecer y enseñar la palabra del Señor te darás cuenta que el tesoro del reino costeará y financiará cualquier visión que tú tengas en tu corazón siempre que esté alineada a la voluntad de Dios. El maestro Esdras lo sabía muy bien, él se dedicó a estudiar, obedecer y enseñar la palabra del Señor y el Rey Artajerjes financió su visión de enseñar la palabra emitiendo un decreto en el cual afirmó: ***todo gasto que necesites lo pagará el tesoro real.*** Tienes que comprender que el Señor no sólo da la visión, también da la provisión. Y la pro-

visión se conquista cuando atesoras la palabra del Señor en tu corazón.

3. **Sabiduría.** Salomón dejó escrito las ventajas de la sabiduría, y afirmó que la sabiduría trae consigo largura de días, honor y riqueza. El mismo Salomón nos narra que cuando él era pequeño y vivía con su padre y era el consentido de su madre, su padre sentándolo en sus rodillas lo instruyó de la siguiente manera: *la sabiduría es lo primero. La sabiduría es lo máximo. Adquiérela.* Cuando unes la generosidad, con la palabra y la sabiduría, estarás acelerando los tiempos, atrayendo la riqueza que viene del dueño del oro y de la plata. Para que se te facilite el arte de las ventas y el poder que hay en el intercambio de los recursos, para que seas un gran negociador vas a tener que involucrarte en el GPS de los negocios, aprender a ser generoso, atesorar la palabra de Dios y adquirir sabiduría.

M.A.S.

Si quieres más en el mundo de los negocios para crecer globalmente debes de aprender a conjugar los tres siguientes elementos.

1. **Madrugar.** Ya lo dicen los abuelitos que quien madruga, Dios le ayuda. La palabra nos muestra que el pueblo de Israel tenía que levantarse antes de que saliera el sol a darle gracias al

Señor. Nos narra la palabra que el maná que el fuego no podía destruir, inmediatamente se derretía al calor de un tenue rayo del sol, para que todos aprendieran que es necesario adelantarse al sol para darte gracias, y salir a tu encuentro al comenzar el día.

2. **Adorar.** La única vez que se menciona en la Biblia que el Señor es proveedor, que es el Señor Yirhé fue en el monte de la adoración, cuando Abraham iba a sacrificar a Isaac. Eso significa que la provisión no se conquista en los negocios sino que se conquista en el monte de la adoración, en el monte en donde se ofrece sacrificio de alabanza al Señor. En los negocios ya solo se recoge la provisión dada en el monte de la adoración. El Señor se le manifestó a un adorador, a Abraham, el tatarabuelo de José. Ningún ministro de alabanza en consecuencia debería de pasar carencia económica porque el Señor se manifiesta como proveedor precisamente a quien le adora. Tú le adoras, Él te provee.

3. **Semillas.** El Señor le dejó a Adán en el huerto la estrategia para crecer globalmente cuando le dice que todo árbol que da fruto trae consigo su semilla y que toda semilla trae consigo su cosecha. El poder cíclico de la inversión a través de la semilla, consiste en que de la semilla sacarás tu cosecha, y de la cosecha sacarás tu próxima semilla. No te comas la semilla, la semilla tiene un propósito ser el medio por el que Dios te concederá tu próxima cosecha.

LOS RECURSOS DE UN ESTRATEGA PARA NEGOCIAR

Un estratega tiene que tener claro que en su estrategia # 2 debe de contar con recursos que no son dinero, pero que son claves para su crecimiento económico global. Esos recursos los hemos visto y consisten en la fe, la mente y el tiempo. Conjugándolos con la enseñanza, la experiencia, el expertaje y la estrategia que traerán consigo el efectivo continuo y permanente. Lo que te dará dirección en el arte de intercambiar recursos es el GPS espiritual conformado por la generosidad, la palabra de Dios y la sabiduría. Y los aceleradores para conjugarlos con las anteriores fuerzas económicas es el madrugar, el adorar y las semillas.

¡QUE VENDES!

En una de las reuniones de trabajo en equipo, a consecuencia de la asesoría y consultoría de nuestro amigo *Constructor Organizacional* Junior Zapata, discutimos y llegamos a la conclusión que nosotros vendemos tres cosas.

1. **En Bienes Raíces.** Lo que vendemos en nuestros proyectos de bienes raíces no es tierra, sino *Esperanza*. La esperanza de poder construir una casa, la esperanza de tener un hogar, la esperanza de tener algo propio. La esperanza de un mejor futuro. José lo que le vendió a los egipcios fue esperanza de un mejor futuro.
2. **Servicios Profesionales.** Como abogado jun-

to con mi equipo de trabajo lo que vendemos no son servicios, sino *Soluciones*. Cada persona que nos visita lleva consigo un problema en sus hombros y nuestra tarea es quitárselos a través de brindarle una solución rápida. Cuando en Egipto se presentaban problemas, Faraón solía decir: vayan a ver a José, él es *un hombre de soluciones*.

3. **Negocios.** En nuestro restaurante REJOBOT no vendemos comida, sino EXPERIENCIAS. Todo negocio no debe vender productos ni servicios, sino una experiencia agradable para provocar en sus usuarios o clientes, gratas emociones.

4. **Estrategias.** En nuestra Escuela de Liderazgo llamada *Academia de Reyes REJOBOT* no vendemos educación ni teorías, sino ESTRATEGIAS que dan resultados cuánticos en tu economía.

Cuando tu aprendes a *vender esperanza*, a *vender soluciones*, a *vender experiencias* y a *vender estrategias* atraes *excedente de efectivo* como consecuencia inevitable. Cuando tú vendes esto en forma efectiva, estás vendiendo *mejor calidad de vida*.

20 PRINCIPIOS PARA HACER VENTAS DE REINO

1. Cuando ya eres una Marca tú ya no vendes, la gente te compra.
2. Un Rey se rodea de mercaderes en su Palacio.
3. Un Rey sabe que su marca aumenta el valor de un producto en el mercado.
4. Un Rey sabe que las ventas están en la marca, no en el producto.
5. Un Rey sabe que su nombre es la marca.
6. Un Rey le compra a la minoría y le vende a la mayoría.
7. Un Rey abre nuevos mercados.
8. Si tienes el control de la cartera de clientes, tienes el control del negocio.
9. No necesitas ser un buen escritor, pero si necesitas ser un buen vendedor.
10. No tienes que ser el mejor escritor, tienes que ser el mejor vendedor.
11. Si no sabes vender, es mejor no emprender.
12. No vendas lo que tú quieres vender; vende lo que ellos quieren comprar.
13. El vendedor no tiene que tener el mejor producto, pero tu producto si tiene que tener el mejor vendedor.
14. El buen vendedor no es el que siempre vende, sino el que siempre discierne cuándo vender.
15. No les vendas, ayúdalos a comprar.
16. Ventas es igual a ingresos.
17. Tus ingresos reflejan tu capacidad de vender.

18. Ingresos bajos solo refleja tu baja capacidad de ventas.
19. Aumenta tus ventas y aumentarás tus ingresos.
20. Si quieres aumentar tus ingresos, aumenta tus ventas; si quieres incrementar tus ventas, aumenta tu IQ en ventas.

ESTRATEGIA # 3

UNA ECONOMÍA SÓLIDA

«LA CONSOLIDACIÓN DE RECURSOS»

—INMUEBLES—

Lo importante en cualquier visión no es su crecimiento, sino su *consolidación*. La palabra de Dios nos narra que ***José llegó a adquirir todas las tierras*** de Egipto.

José fue un terrateniente, llegó a tener todas las tierras de Egipto para el Faraón y recuerda el principio de la mayordomía, José sólo es un mayordomo, y tú tienes que comprender el principio de los inmuebles. ***¿Sabes por qué se devalúa el dinero?*** —Porque el dinero es creación del hombre, el papel moneda se devalúa porque es creación de los chinos, es invento de los chinos. ***¿Sabes por qué los bienes raíces han sido, son y seguirán siendo el mejor negocio para que tu economía llegué a un crecimiento global y consolidado?*** —Porque la tierra fue creada por Dios. Tú tienes que aprender a intercambiar tu dinero por tierras, ***la mejor forma de crecer en forma sólida*** es mediante ***la adquisición de bienes raíces*** y hay principios básicos que debes tener presente para adquirir bienes raíces:

1. Vende muebles y adquiere inmuebles. La mayoría de personas llega a la pobreza porque vende o hipoteca sus bienes inmuebles para comprar bienes muebles y luego vende los bienes muebles, para adquirir efectivo hasta que se quedan sin efectivo, sin muebles y sin inmuebles y se quedan en la pobreza pero la palabra del Señor nos enseña este primer principio «vende muebles, compra inmuebles». La palabra del Señor en PROVERBIOS 27,26 nos enseña diciendo que las cabras te servirán para comprar un campo. Las cabras son un mueble, un semoviente y un campo es un inmueble, son bienes raíces. Salomón dice que las cabras te darán para comprar un campo, es decir, un mueble te servirá para comprar un inmueble. Hay muchas personas que venden un terreno para comprar un carro y es al contrario vende un carro para comprar un inmueble, una casa. Muchas personas rentan casa aunque tengan carro propio; muchas personas aunque no tengan carro tienen casa propia. Primer principio **vende muebles para adquirir inmuebles.**
2. Intercambia tu dinero por tierra.
3. Adquiere tierra que tenga plusvalía.
4. **Compra al contado.** Si bien es cierto que el crédito te da una ventaja competitiva también es cierto, que un principio del Reino de Dios es que no te endeudes y que compres al contado. Ya que la palabra de Dios nos dice que este era un principio que Jeremías puso en práctica. A Jeremías en la parábola de los terrenos, el

Señor le dice: «*cómprate el campo al contado*». Dios le dijo a Jeremías *cómprate el campo al contado*, es decir, le dio una promesa, le dio una palabra profética, le dio un mandato, ***compra bienes raíces y cómpralos al contado***.

5. Cuando compres bienes raíces has escrituras con registro. La palabra del Señor es tan maravillosa que Dios le dice a Jeremías: 1. que compré un terreno (bienes raíces); 2. que lo compré al contado; 3. le dice en JEREMÍAS 32,10 que firme la escritura y que la selle y que la conserve, en el VERSÍCULO 14 dice que la conserve por mucho tiempo en una vasija de barro, es decir, tú tienes que comprender que cuando compras un bien inmueble tienes que asegurar ese patrimonio, consolidarlo, para eso existen los notarios, los registros públicos. Comprar una propiedad No registrada o comprar una propiedad sin registro no es una buena decisión de crecimiento global y consolidado; 4. Ante una autoridad que tenga sello; 5. conservarla por mucho tiempo, es decir, registrarla; 6. De nuevo volverán a comprarse casas, campos y viñedos en esta tierra. *La Parábola de los Talentos* nos enseña que si sabes administrar talentos vas a multiplicar tus talentos y si tenías 5 vas a llegar a tener 10 y vas a llegar a tener 11 incluyendo aquel que se te va a confiar por el que no lo multiplicó, porque tú tienes que comprender que el que multiplica sus talentos recibe lo que él gana y recibe lo que otros no ganan, es decir,

gana por producir él y gana porque otros no producen igual que él. Y en la *Parábola de Las Minas* en SAN LUCAS 19,11-27 se nos enseña que por administrar efectivamente el dinero y eficientemente el dinero se le pone a cargo de ciudades, es decir, por administrar bien el dinero se le confiará tierra (bienes raíces) esos son principios que debes tener presente en cuanto a bienes raíces.

La riqueza de la realeza se mide en derechos reales. A los inmuebles o a las tierras se les llama *derechos reales*, porque su naturaleza y esencia es que *pertenezcan a la realeza*. Y es la mejor forma de consolidar la riqueza, por eso se les llama *bienes raíces*. Porque son *un bien* que echa *raíces*. Por eso los Inmuebles seguirán siendo la mejor forma de *consolidar tu economía*. La Consolidación de la riqueza tiene el propósito de *transferirla generacionalmente*.

Hay inmuebles que se adquieren para intercambiar, vender, negociar, invertir y crecer económicamente, es decir, hay inmuebles que tienen un letrero de SE VENDE, y hay otros que se compran para no vender, sino para formar herencia mientras se forma al heredero, es decir, se adquieren, se consolidan y se transfieren generacionalmente.

Dios siempre ha querido darle al hombre tierras. Desde el Edén le confió tierras, lo sacó de Egipto para darles *la tierra* prometida y en Apocalipsis dice que se nos dará Nuevo Cielo y *Nueva Tierra*.

Aprende a adquirirla, a administrarla, a *consolidarla* para que en su momento la transfieras a la siguiente generación formada para recibirla y llevarla a otras dimensiones.

Si quieres adquirir riqueza y mantenerte en ella debes de aprender a tener el *control* de lo siguiente:

1. Controla *tus Gastos Operativos*.
2. Controla *tu Equipo*.
3. Controla *tu Salud*.
4. Controla *tu Tiempo*.
5. Controla *tu Flujo de Efectivo*.

Si logras mantener el control de estos cinco aspectos, lograrás *consolidar* tu crecimiento económico y global en *inmuebles o bienes raíces*.

ESTRATEGIA # 4

UNA ECONOMÍA SOSTENIBLE

«LA MULTIPLICACIÓN DE RECURSOS»

—INVERSIONES—

José llevó a cabo la estrategia # 1 durante la temporada de vacas de carnes gruesas, es decir, de sus treinta a sus treinta y siete años. La estrategia # 2 y # 3 la llevó a cabo durante la temporada de las vacas flacas, es decir, de sus treinta y siete a los cuarenta y cuatro años. Para ser un *Inversionista* como José debes conocer la estrategia de los *In* de José.

«IN»

INNOVACIÓN

Ya comentamos que José era un *innovador*. Cada estrategia implicaba innovar en la misma. Cada circunstancia diferente demandaba una estrategia diferente y novedosa. Fue una estrategia durante las vacas de carnes gruesas —recaudar recursos—. En la temporada de vacas flacas innovó con las estrategias 2 y 3. Las circunstancias habían cambiado y la estrategia tenía que cambiar. Ahora ya no era tiempo de recaudar recursos, sino de «intercambiar y consolidar recursos». Debes de tener la habilidad de *adaptarte a los cambios*. Para el crecimiento económico es básico la *adaptabilidad*, es decir, la habilidad de adaptarse a los cambios.

INTERCAMBIO

José no solo In-novaba, sino también In-tercambiaba. Tu economía va a ir cambiando de dimensión en la medida que aprendas a *conjug*ar los *IN* de José. No basta ser innovador, debes aprender a intercambiar recursos. Los Tratados de Libre Comercio son acuerdos que hacen los países para poder *intercambiar lo mejor de cada país*. Me das lo mejor que tienes, y te doy lo mejor que tengo. Salomón inició estos tratados de libre comercio, estos acuerdos de intercambio con reyes de todos los países. Traía de Egipto caballos, de Ofir el oro, de Líbano el cedro. José sabía el poder que hay en el intercambio.

INTERNACIONAL

José intercambió lo que tenía con los egipcios pero también nos narra GÉNESIS 41,57 que *de todos los países llegaban a Egipto para comprarle a José*. Su visión fue tan amplia que intercambió a nivel *internacional* siendo el pionero en temas de *importación y exportación*. Declaro en el nombre de Jesús que entablarás relaciones de negocios en el nivel internacional. Yo creo que vendrán de otras naciones a hacer negocios a LA ACADEMIA DE REYES REJOBOT.

INMUEBLES

Los inmuebles son el método idóneo para consolidar tu crecimiento económico con miras hacia el futuro generacional. Consolidar recursos mediante los bie-

nes IN-muebles es tener claro el concepto de *Legado*. Cuando administras bien el dinero que es únicamente un bien de intercambio, seguro vendrán a tu vida muchos inmuebles. Ten presente la parábola del tesoro escondido. No solo se deben adquirir inmuebles. Se deben adquirir aquellos inmuebles que traigan consigo un tesoro, una riqueza mayor y oculta a los ojos de los demás.

INTEGRIDAD

José dio muestras evidentes de su integridad, lo que lo hacía una persona confiable a la hora de invertir y negociar con él. Lo demostró en casa de Potifar y en la cárcel. Era tan confiable que tanto Potifar como el jefe de la cárcel, se despreocupaban limitándose solo a comer. Eso era porque José era una persona **íntegra**.

INJUSTICIAS

José sufrió muchas injusticias. Una persona confiable en las inversiones es aquella que como dijo Sócrates, cuando haya una injusticia es mejor padecerla que cometerla. José cuando había una injusticia las sufría, no las cometía. Eso lo hacía confiable a la hora de hacer negocios con él.

INVISIBLE

José era un experto del mundo de las ideas, del mundo que no se ve, un especialista en los sueños. El había soñado con Reinar y por eso cuando estaba

en la cárcel le pidió al copero hablarle al rey de su persona. En no estaba satisfecho en la cárcel, sabía que su lugar era el Palacio. A los 17 años se había visto en el Palacio reinando, a los 30 años estaba en la cárcel, pero el sabía que lo que estaba viendo no era lo que había visto. Lo que miraba en el mundo visible a los 30 años era la cárcel, y eso no era lo que él había visto a los 17 años en el sueño, en el mundo invisible. Si lo que estás viendo, no es lo que vistes, sigue planificando para llegar a lo que viste. Vuélvete un experto en el mundo de lo invisible como José, porque todo lo visible fue hecho de lo invisible, afirma Pablo. Y lo visible es temporal, mientras que lo invisible es eterno. Vuélvete experto en el mundo de las ideas.

Lo que llevo a José al Palacio fue lo invisible. El poder de una **revelación**. Las revelaciones son parte del mundo de lo invisible. Faraón le dijo a José, porque eso te lo reveló Dios, te pongo a cargo de mi palacio. Faraón razonó de esta manera: ¡Este joven no tiene nada que estar haciendo en la cárcel. Debe vivir en el Palacio, este joven es un joven de Reino, porque es un *hombre de revelación*. Ve el invisible. Ve lo que no se ve. No tiene nada que estar haciendo en el calabozo, en la cárcel, en el lugar más bajo de Egipto; debe pasarse a vivir al lugar más alto de Egipto. Que viva en el Palacio!

Faraón procesó así la información y la experiencia con José: *Un hombre de Revelación es un hombre de Reino, un hombre que ve lo que no se ve es un hombre de Palacio, un hombre que ve lo invisible es un hombre de gobierno y de autoridad.*

Por lo tanto, *a partir de hoy que duerma como Rey, que coma como Rey, que vista como Rey, que viva como Rey. Porque es un hombre de revelación. Que discierne lo invisible.*

INICIATIVA

José no esperó que Faraón le pidiera un plan. Faraón sólo le pidió interpretar un sueño, pero José tuvo la iniciativa de proponerle un plan excelente, rentable y seductor.

INFLUENCIA

Cuando el hambre llega a Egipto y los egipcios acuden a Faraón a pedir ayuda en busca de una solución por el problema que les afecta, Faraón les dice a los egipcios que vayan a donde José y que hagan los que él les diga. José era un *hombre influyente*. Su influencia radicaba en la habilidad de *resolver problemas*. En la medida en la que contribuyas a la solución de problemas irás convirtiéndote en un hombre de influencia.

INVENTARIO

José llevaba inventario de todo. Se nos dice que dejó de contabilizar el trigo porque era imposible contarlos. Si dejó de contarlos era porque lo contabilizaba. Lo que cuentas se multiplica. Ten presente llevar un inventario de lo que Dios te ha confiado. Llevar un inventario es llevar un *catálogo de las cosas que tienes*. Implica orden y responsabilidad.

INVESTIGACIÓN

Un inversionista es un investigador del mercado. Es alguien que siempre está *indagando*. José inmediatamente se puso a recorrer todo el país de Egipto para conocerlo. Indagó, investigó y llegó a conclusiones que le sirvieron para invertir. Un inversionista es alguien que investiga, y con los *datos* que obtiene hace una *base de datos* que es una de las herramientas más valiosas de todo inversionista. Un inversionista sabe que el *análisis de datos* es indispensable a la hora de invertir. Pero para analizar datos, tienes que tener datos, y para tener datos debes indagar e investigar.

INTELIGENCIA FINANCIERA

Es obvio que José tenía un IQ Financiero bien desarrollado. La Inteligencia Financiera radica en: saber leer números, leer estados de cuenta y resolver problemas financieros. Para ello sólo debes aprender a multiplicar, porque en el Reino de Dios, las matemáticas son muy importantes. Ser inteligente financieramente es comprender que en el Reino de Dios la división no es buena porque significa: dos visiones. Di-visión. Y donde hay dos visiones no hay crecimiento. En cambio, multiplicar significa repetir por mil. Ejemplo, duplicar (es replicar dos veces). Tri-plicar. Replicar tres veces. Cuadri-plicar. Replicar cuatro veces. Entonces, *mul* (de mil) *plicar* (repetir). Multiplicar es repetir mil veces. Por eso la multiplicación de los panes y peces fue para alimentar a más de cinco mil. Tenía 5 panes y lo replicó por mil, alimentando a cinco mil. Cuando

multiplicas lo que tienes, es decir, cuando replicas lo que tienes por mil, entonces es evidencia de que eres inteligente financieramente. La inteligencia financiera se desarrolla comprando en la librería un sencillo cuaderno de 20 líneas que traiga en la contraportada las tablas de multiplicación y volverlas a estudiar como cuando eras un pequeño.

INVERSIONES

La Estrategia # 4 tiene como esencia **las inversiones**. Debes comprender que un inversionista es aquel que **multiplica los recursos**. Pero nadie quiere invertir con una persona que no se mueva en *los IN de José*. Debes ser una persona innovadora, que sepa intercambiar, que tenga fe en relaciones internacionales, que sepa manejar las injusticias cuidando su corazón sobre todas las cosas, que sepa moverse en el mundo de lo invisible, que sea íntegro, que sea ordenado llevando inventario, que investigue el mercado, que tenga iniciativa y que tenga inteligencia financiera.

José empezó su Estrategia # 4 a sus 44 años de edad, cuando concluyó el tiempo de vacas flacas. Durante el período de vacas feas y raquíticas hizo los mejores negocios de intercambio que llevaron su economía a niveles globales y consolidados. Pero la mejor temporada de su vida venía por delante, a través del método de **las inversiones cíclicas y cuánticas** que le iban a permitir 66 años en el Palacio en temporada de reposo, disfrutando a su esposa y a sus dos hijos. Dedicando tiempo para

formar al heredero porque ya había formado la herencia. Debes de comprender que *la multiplicación de los recursos* sólo se da a través de *las inversiones*. Y debes saber las cualidades de las inversiones.

CUALIDADES DE UNA INVERSIÓN

Toda inversión debe ser estratégica y ésta estrategia debe consistir en que la inversión sea accesible, masiva, **cíclica**, sistemática, cuántica e integral.

ACCESIBLES

Para que una Inversión sea *atractiva* y para que un Inversionista *sea rentable*, la inversión debe ser *accesible, fácil, sencilla y práctica*. Debes de ponérsela fácil a los demás. Un inversionista rentable es aquel que le hace a los demás la vida más fácil y sencilla; mientras más compleja la inversión, menos inversionistas atraerás. Pero si la inversión es fácil y accesible, los inversionistas te buscarán para hacer negocios contigo. No te compliques la vida. Háztela más fácil. Sólo necesitas ver Apple. Le facilitaron la vida a los demás. Tus inversiones deben ser fáciles y accesibles. José solo los mandó a sembrar, porque eso sabían hacer los egipcios.

La mejor regla para invertir es ***mantener las cosas sencillas***.

MASIVA

Ninguna inversión que no sea masiva vale la pena desarrollar. Hoy en día no estamos viviendo la

época de que un negocio con mucha ganancia te hace crecer económicamente. Basta ver Netflix, Facebook, Google, Tigo, entre otros para concluir que los mejores negocios hoy en día son aquellos donde cada negocio te deja una pequeña ganancia, pero en la cantidad de los negocios está el secreto del crecimiento económico. En las masas está el secreto. No es haciendo un negocio que te deje miles de quetzales, es haciendo miles de negocios que te dejen un quetzal. *Toda inversión debe involucrar masas.* Ser masiva es algo que no puede faltar en una inversión. En el *volumen* está el secreto.

CÍCLICA

Cuando terminan los siete años de vacas flacas, es decir, cuando José ya tiene 44 años y los sueños de Faraón se han cumplido y José ha dado muestras de ser un verdadero estratega quedándose con todo el dinero, ganado y tierras de Egipto; discierne que es hora de tomar como estrategia el plan que Dios le da a Adán en el Edén. Dios le dijo a Adán que todo árbol con fruto dará su semilla y que toda semilla dará fruto.

La inversión cíclica es aquella basada y desarrollada en el Principio de la Semilla. Que consiste en que toda semilla dará su cosecha; y toda cosecha, dará su semilla.

Cuando tengas una semilla, no te la comas; siémbrela, ella te traerá cosecha. Cuando llegue el tiempo de la cosecha, no te la comas toda, saca de tu cosecha, semilla que genere la próxima cosecha.

Muchos no crecen porque se comen toda la semilla y toda la cosecha.

Tú tienes que comprender que de la semilla viene la cosecha y de la cosecha viene la semilla. De esa forma no se acabará la provisión y tu crecimiento económico será global, sólido y *sostenible*.

Únicamente una economía cíclica, es decir, que da vueltas, podrá ser sostenible en el tiempo. Para que haya multiplicación de recursos debe crearse un sistema cíclico, perfeccionarse, liderarse y replicarse, es decir, repetirse. Corre y va de nuevo.

Para ello debes comprender que la vida es cíclica. Dios dejó el sistema de provisión en el Edén ya establecido. Para que siempre comas de ellos, pero debes manejar los tiempos. Tiempo de sembrar, tiempo de cosechar. José hace una estrategia accesible, masiva y cíclica.

Accesible porque manda a los egipcios a sembrar ya que eso es lo que ellos podían hacer. Fácil para ellos. No se las complicó. Lo hizo fácil y accesible.

Masiva porque le dio semilla a *todos* los egipcios. Negoció con las masas.

Cíclica porque lo que les da es semilla y un orden. Cuando llegue el tiempo de *la cosecha*, le darán al Faraón la quinta parte. Y las otras cuartas partes, *tomarán semilla de la cosecha para volverla a sembrar y así asegurar una cosecha futura*. Y el resto para sus familias. Fíjate en la estrategia cíclica: siembren y cuando haya cosecha, vuelvan a sembrar para que haya otra cosecha, y así sucesi-

vamente. Corre y va de nuevo. Los *círculos infinitos* son una inspiración en materia de inversiones. Un círculo tras otro, tras otro, y así sucesivamente.

SISTEMÁTICA

Invertir es un sistema de vida. Si quieres invertir debes aprender de sistemas. Los sistemas tienen una característica, están condicionados, es decir, están desarrollados en bases a condiciones que predeterminan un resultado ya previsto y programado. Un *sistema* debe necesariamente tener 5 pasos: ***crearlo, perfeccionarlo, liderarlo, replicarlo y disfrutarlo.***

Todo funciona en base a sistemas y subsistemas. El planeta solar es un sistema. El cuerpo humano es un conjunto de sistemas. Cada Estado tiene sistemas (sistema de salud, sistema educativo, sistema de justicia, etc.). Si entiendes que todo funciona en base a sistemas, las inversiones se te facilitarán.

CUÁNTICA

Una inversión debe tener crecimiento cuántico, es decir, *crecimiento acelerado y exponencial*. El paso a paso es bueno, pero si puedes crecer económicamente con *saltos cuánticos* porque no hacerlo. Dios puede enriquecerte en un día. José dio un salto cuántico de tal manera que un día amaneció en la cárcel y ese mismo día durmió en el Palacio. Eso sí que es un salto cuántico, desde el lugar más bajo de Egipto, que eran los calabozos de la cárcel; hasta lo más alto del Palacio. Para crecer cuánticamente

debes *tener experiencias cuánticas*, y darte de vez en cuando *baños de realeza*.

Para que una inversión sea cuántica debes contar con *apalancamientos*. Los mayores apalancamientos para que una economía crezca desmedidamente son: ***dinero ajeno, tierra ajena, talento ajeno y tiempo ajeno***.

Cuando aprendes a conjugar estos 4 elementos ajenos, tu economía crecerá aceleradamente. Aprende a manejar: ***dinero ajeno, tierra ajena, talento ajeno, y tiempo ajeno***.

INTEGRAL

Una inversión integral es aquella que no desplaza a la familia, sino la involucra. Una inversión integral es aquella que toma en cuenta el Reino de Dios, la empresa y la familia. José les dice que la cosecha será distribuida en 3 rubros, para el Faraón que es una representación del Reino (es decir, una parte para el Rey) de esa forma contribuirán con el Reino; otra parte para que sigan sembrando, es decir, sigan reinvertiendo en su empresa para que está crezca exponencialmente; y la otra parte para sus familias. Una inversión debe ser integral, es decir, debe involucrar en sus utilidades, ***diezmar, reinvertir y disfrutar***. Diezmar para contribuir con el Reino, reinvertir para que sigan habiendo cosechas, y disfrutar porque no hay que sacrificar la familia por la empresa ni por la iglesia. Dios te dará cosechas tan abundantes que cubras esas tres áreas: ***Reino, Empresa y Familia***. Te profetizo en el nombre de

Jesús y en el poder de su preciosa Sangre que tú economía crecerá de una manera global, sólida y sostenible que *influirá en la economía del Reino, en la empresa y en tu familia*. Tendrás una economía tan fluida que contribuirás en la expansión del Reino, que te permitirá reinvertir y que te dará calidad de vida con tus seres queridos.

SISTEMA JURÍDICO DE PROTECCIÓN

Todo crecimiento económico para ser sostenible debe contar con un *sistema jurídico que lo proteja*. Un sistema jurídico de protección efectivo debe contemplar 5 áreas:

1. **Sistema Corporativo.** Este está relacionado al Derecho Mercantil y es todo lo relacionado a *escoger la entidad legal correcta para proteger la inversión y al inversionista*.
2. **Sistema Contable-Fiscal.** Es lo referente a llevar una eficiente *contabilidad* y control en el pago de los *impuestos*. Relacionado al Derecho Tributario.
3. **Sistema Bancario.** Relacionado con la *banca-rización* del recurso y correcta relación con el sistema tributario.
4. **Sistema Operativo.** Relacionado con el Derecho Laboral. Es tu relación con tu *equipo* de trabajo. Justicia en el pago de *salarios* y demás prestaciones laborales.
5. **Sistema Notarial-Registral.** Su nombre lo indica. Consiste en tener asesores correctos

y capaces en el tema notarial y registral para la *conservación y seguridad* de las inversiones. Es la relación correcta con los diferentes registros y cumplir con las diferentes formalidades que exige la ley.

Si tomas en cuenta los *IN* de José y las características de una verdadera inversión y estableces un sistema jurídico de protección de inversiones e inversionistas, *tu crecimiento será sostenible*. Un crecimiento a este nivel necesita asesores legales y financieros.



GRANEROS

Debes aprender a medir tu riqueza no en dinero, sino en *calidad de vida, en calidad de sueño*. La calidad de vida y de sueño lo determinan tus niveles de fe, ideas y tiempo.

Debes de dedicar tiempo, ideas y fe para *construir graneros*. Los graneros son los negocios o los

activos que vas a construir. Robert Kiyosaki dice que solo hay tres clases de activos: activos de papel, negocios y bienes raíces. Afirma que toda inversión circula en esas tres clases de activos. Y que debes dedicar tiempo para adquirir y construir activos.

José los activos los miraba en cada granero que mandaba a construir. Los graneros eran los lugares donde almacenaba la quinta parte de la cosecha de trigo. Más que alimento —trigo— lo almacenaba por la semilla. La palabra granero viene del latín *granarium* que significa *lugar donde se almacenan los granos o cereales cosechados*.

Un granero es un lugar donde se almacenan semillas, granos, futuro, esperanza y oportunidades. Lo que almacenó José más que alimento, fue oportunidades y esperanza. Eso es lo que tu almacenas cuando atesoras semillas. Una semilla es un bosque, el futuro prometedor de un mejor mañana. Atesorar semillas fue la mejor estrategia de José, porque cada semilla era una oportunidad. Almacenó oportunidades para el futuro. La palabra de Dios es la semilla, cada vez que la lees, meditas y escudriñas, estás atesorando una semilla. Por cada palabra que atesores en tu corazón se te presentará una oportunidad en el futuro como se le presentó a José.

José hizo los mejores negocios de su vida, no con dinero, sino con semillas. A los dos años de vacas flacas, abrió los graneros. Ahí estaba su tesoro. Negoció con semillas. Tenía un tesoro en semillas. Era riquísimo en semillas y oportunidades. Cada se-

milla era una oportunidad para seguir negociando. Acumula y atesora semillas de la palabra de Dios. Para eso tienes la mente de Cristo, tiempo y fe.

Cuando unes la semilla de la Palabra de Dios, con esos tres recursos —ideas, tiempo y fe— tienes un mundo de oportunidades por delante. Debes de empezar a construir graneros para atesorar semillas.

Cuando se terminó el período de vacas flacas, se dice que José repartió *semillas* a todos los egipcios —tenía para todos, eran millones— y los mandó a sembrar y los mandó a traerle en el futuro la quinta parte de la cosecha. Les dijo esto: *les daré semilla de mis graneros, pero me traerán más semillas para mis graneros.*

No negoció con dinero ninguna de las veces, negoció con lo que tenía en sus graneros, que eran semillas. Esa es la estrategia de que una inversión sea sostenible, cíclica, cuántica y accesible. El poder que hay en la semilla. Pero no era una semilla. De lo contrario sólo hubiera hecho un negocio. Hizo millones de negocios porque tenía millones de semillas. Empieza a construir tus graneros y empieza a atesorar algo más valioso que el dinero, semillas. Ellas traerán a tu vida irremediabilmente, dinero. Aunque no lo quieras, vendrá. Porque es añadidura del Reino. El libro que le escribí a mi hija Cinthia, se llama: *Cartas a mi hija Semillas*.

Lo más bello, es que José por semilla —que puede dar hasta el 100%— pedía el 20% (quinta parte). Es decir, te doy una, me traes 20. ¡Crecimiento exponencial y cuántico!

Tus graneros también son tus negocios e inversiones. Por cada negocio que empieces, por cada inversión a donde mandes tu flujo de efectivo, estás construyendo un granero.

El camino del dinero es importante. Si cuando el dinero llega a tu vida, agarra para el lado incorrecto, te equivocas. Pero si le das ***dirección al flujo de efectivo***, y aprendes a darle buen rumbo *al camino del dinero*, si lo envías mes a mes hacia un granero, tarde o temprano este granero te ofrecerá millones de oportunidades para negociar y seguir creciendo.

La economía se torna sostenible cuando *construyes graneros* que en el futuro te darán nuevas oportunidades de negociación. José mandó a construir graneros cuando todavía no había llegado la cosecha para recaudar la quinta parte. Manda construir graneros aunque aún no tengas nada que almacenar en esos graneros. Porque cuando llegue la cosecha ya tienes que tener el granero. Caso contrario cuando llegue la cosecha como no hay donde guardar la quinta parte de la cosecha, lo más seguro es que te comas toda la cosecha. Manda a construir graneros y cuando llegue la cosecha, reserva la quinta parte para guardarla en los graneros que has construido. Eso te hará la vida más fácil.

Cada granero es un activo. Es una oportunidad de negociar en el futuro. Es un lugar de oportunidades. *Construye graneros*. Atesora los granos. Negocia con semillas no con dinero. Aplica la ley del huerto del Edén. Apaláncate de las semillas como José. Repito: ***Construye graneros***.

TRES CLASES DE GRANEROS

Hay graneros que te dan *seguridad*, hay graneros que te dan *comodidad*, y hay graneros de *riqueza*.

1. *Graneros de Seguridad.* Tú tienes que construir graneros que te brinden seguridad, lo que necesitas si o si, para vivir. Que cubran tu presupuesto mensual. Lo que necesariamente tienes que adquirir para suplir tus necesidades básicas. Aunque se te antoje pero si no es necesario, no lo metas aquí.
2. *Graneros de Comodidad.* Debes de construir graneros que te permitan tener una calidad de vida saludable. Que te permitan consentirte. Que te brinden comodidad. Lo que no es necesario, pero se te antoja.
3. *Graneros de Riqueza.* Estos son los verdaderos graneros de José. Son aquellos ingresos que una vez entran a este rubro, ya no pueden salir, sino solo para *invertir*. Estos graneros son los que un tiempo servirán para almacenar granos y en otros tiempos servirán para negociar. José los usó en el tiempo de vacas gordas para almacenar y en el tiempo de vacas flacas para vender lo almacenado. Abrió los graneros a los dos años de vacas flacas, y vendió lo que había almacenado durante los siete años de vacas gordas. Nota que almacenó siete años, esperó ya sin almacenar dos años más. En total desde que empezó a construir graneros hasta que los abrió para vender, le llevó nueve años. La riqueza requiere de paciencia. Lo que tu ingre-

sas a los graneros de seguridad y comodidad, si no lo utilizas a fin de mes, puedes pasarlo al granero de riqueza; pero lo ingresado al granero de riqueza por ningún motivo debe de pasarse al granero de seguridad menos al de comodidad. Ten presente que la mejor forma de construir un granero de riqueza es la frugalidad, es decir, la moderación, la sobriedad, la productividad. El más productivo siempre es el más sobrio y moderado. *Lleva un estilo de vida bajo en costos.* Mientras menos necesitas para vivir, más se acelerará tu granero de riqueza. El secreto de construir un granero de riqueza es *ganar más, gastar menos*. En la medida en la que desarrolles el talento de *monetizar tus ideas*, es decir, de convertir tus ideas en dinero, y que no gastes tu talento monetizado en tonterías, tu granero de riqueza será un gran apalancamiento en tu economía. Ten presente que la riqueza no consiste en tener dinero, sino en tener *una mentalidad de Reino*. Y una persona tiene una mentalidad de Reino, mientras menos necesite para vivir. La verdadera riqueza no consiste en tenerlo todo, sino en *necesitar nada*.

RETORNO DE LA INVERSIÓN

Una Inversión si no tiene *retorno* no es inversión. Lo que caracteriza a las inversiones realmente rentables es su *rapidez en retornar*.

Lo que debes tener presente para una rápida y efectiva recuperación de lo invertido es:

1. **Determinación de la Utilidad.** La palabra clave aquí es ***Cuánto*** de ganancia me generará este desembolso. Debes de manejar números y cálculos. Recuerda las palabras de Jesús: **¿Acaso no se sienta primero a calcular el costo...?** SAN LUCAS 14,28
2. **Determinación del Plazo.** La palabra clave aquí es *Cuándo* obtendré la ganancia.
3. **Determinación de la Estrategia.** La palabra clave aquí es *Cómo* obtendré la ganancia.
4. **Determinación del Costo-Beneficio.** Aquí debes de poner en la balanza los tres elementos anteriores y el costo que tendrás que pagar por aquello. Cuando has determinado el *cuánto*, el *cuándo* y el *cómo*, sabrás si el costo vale la pena.

Debes de tener a una persona encargada de velar por el *eficaz retorno de la inversión*. Este segmento de la inversión, es lo que realmente determina la calidad de la inversión.

RE-INVERSIÓN

Las inversiones de José tienen tres pasos que debes tenerlos presente:

1. ***Inversiones.*** Que hemos detallado lo que se necesita en el estilo de José para invertir y la importancia de construir graneros.
2. ***Retorno de la Inversión.*** El retorno de la inversión es lo que realmente determina si una inversión fue buena o mala.

3. **Reinversión.** Cuando logres el retorno de la inversión es que estás preparado para *reinvertir*, es decir, para replicar el sistema, para continuar en el juego de la riqueza. Si logras consolidar el sistema de retorno de la inversión, estás apto para entrar a la mejor temporada de tu vida económica: *la reinversión*.

v

Lo más importante de la reinversión es que cuando hayas logrado el retorno de la inversión, debes determinar *la dirección del flujo de efectivo*. Debes encauzar nuevamente el rumbo que deben tomar los recursos. Robert Kiyosaki afirma que la razón por la que los ricos se hacen más ricos es porque *controlan la dirección del flujo de efectivo*. En la vida de José ya comentamos que José mandó construir graneros, es decir, la dirección de su flujo de recursos fluía hacia sus graneros. José controlaba la dirección de sus recursos.

Una característica de la reinversión, afirma Kiyosaki, es *la velocidad del dinero*, que es la habilidad que desarrollas de qué tan rápido puedes ***mantener el dinero en movimiento***. La persona promedio, afirma el autor citado, estaciona el dinero, mientras que el inversionista *mueve el dinero a toda velocidad*. José tenía esta cualidad. No perdía tiempo. En cuanto llegaban los recursos bajo su control, los ponía en movimiento. Un inversionista, concluye el autor, es aquel que *incrementa su fortuna en casa y en sus tiempos libres*. Estas son cualidades de la reinversión. Cuando permaneces en casa y tienes tiempos libres, para Dios, para tu

familia y para ti, entonces estás en capacidad de reinvertir. **En la reinversión, la dirección del flujo de efectivo lo es todo.** Dicho en otras palabras, **la habilidad más importante de un inversionista cíclico y cuántico es la habilidad de controlar el flujo de efectivo.** Un inversionista que reinvierte se *enfoca en bienes raíces*. Reinvertir tan solo significa: no gastarse todas sus ganancias sino en ponerlas en movimiento y a que trabajen para ti.

Una reinversión tiene que tener tres características:

1. Alta velocidad.
2. Gran volumen.
3. Bajo costo.

En la reinversión debes de poner en práctica los mismos principios de la inversión, y del retorno de la misma. Debe ser **auto-sostenible y rentable**. Debe mantener los *costos operativos bajos* y las *utilidades altas*. Cuando los costos operativos son *bajos* y las utilidades son *altas*, hay grandes probabilidades de su *sostenibilidad y rentabilidad*. Sostenibilidad es la habilidad de sostenerse; y rentabilidad es la habilidad de producir rentas. Cuando una visión tiene estas dos habilidades, es la visión ideal en donde debe reinvertirse. Es cuando realmente tus inversiones se tornan **cíclicas y cuánticas**. Por eso deben de *mantenerse las cosas sencillas, accesibles y fáciles*, porque en el futuro se replicarán. Sobre todo porque cuando se transfieran generacionalmente las cosas serán más fáciles.

ESTRATEGIA # 5
**UNA ECONOMÍA
GENERACIONAL**
«LA TRANSFERENCIA DE RECURSOS»

—EL HEREDERO—

Un estratega es aquel que crea un sistema y luego contrata personas competentes para que operen el sistema, a efecto de pasar más tiempo con Dios, con su familia y amigos, y consigo mismo; especialmente con sus herederos.

Todas las estrategias forman un sistema que tiene por objeto *que pases tiempo con tus herederos*. Ese es el objetivo. La meta. Por si te habías puesto a pensar que este libro es materialista, te equivocaste un tantito. Todas las estrategias tienen como fin primordial, darte calidad de vida a ti y a tu familia, a efecto de que pases más tiempo formando al heredero, mientras el sistema forma la herencia.

Cuando José se revela a sus hermanos, nos narra GÉNESIS 45 versículo 7 que les dice: *Por eso Dios me envió delante de ustedes: **para salvarles la vida de manera extraordinaria y de ese modo asegurarles descendencia sobre la tierra.***

José está diciendo que todo el sistema conformado por extraordinarias estrategias sólo tenía dos propósitos:

1. Salvar a la generación de él. A la de sus hermanos.
2. Asegurar descendencia. Influir en la siguiente generación.

Las estrategias de un líder como José benefician a su propia generación e influyen en su siguiente generación.

FORMANDO HERENCIA MIENTRAS FORMAS AL HEREDERO

El SALMO 78 versículo 4 nos brinda una de las riquezas más bellas de la eternidad: *No les esconderemos esto —La Palabra de Dios— a la siguiente generación. Al contrario, les hablaremos a la **generación venidera** del poder del Señor, de sus proezas, y de las maravillas que ha realizado.*

Tenemos un Dios que es Rey soberano, que está sentado en su glorioso trono, gobernando su majestuoso reino, y que quiere inculcar su mentalidad en la tuya. La Biblia está dividida en dos grandes partes: Antiguo *TESTAMENTO*, y Nuevo *TESTAMENTO*.

La Palabra nos habla de un Rey que es nuestro Padre que nos ha hecho **herederos** suyos, coherederos con y en Cristo, partícipes de una *herencia eterna y gloriosa*. Somos hijos adoptivos por el amoroso Espíritu Santo. Tenemos que tener una mentalidad de Reino. Un Estratega, tiene presente lo que dijo Salomón en proverbios 13,22: ***El hombre de bien deja herencia a sus nietos.***

David se sentaba a Salomón en sus rodillas, meciéndolo en sus piernas, así nos narra el mismo Salomón en sus proverbios capítulo 4 versículos del 1 al 7. Nos narra que cuando él era muy pequeño, un chiquillo consentido de su madre, su padre lo mecía en sus rodillas aconsejándolo de la siguiente manera: ***la sabiduría es lo primero. ¡la sabiduría es lo máximo!*** De ahí que cuando muere David, y Dios se le presenta a Salomón siendo esté un muchacho, al preguntarle qué quieres que te conceda, Salomón pidió ***Sabiduría***. Un Padre había formado al heredero mientras formaba herencia.

DEUTERONOMIO capítulo 6 versículo 7 nos exhorta: ***Incúlcales continuamente a tus hijos las palabras que hoy te mando. Háblales de ellas cuando estés en tu casa y cuando vayas por el camino, cuando te acuestes y cuando te levantes.***

El mensaje siempre es el mismo, ***forma al heredero.***

Toma tu *Biblia* en casa, párate frente a tus hijos y repite conmigo: ***no les esconderé esta riqueza a mis futuras generaciones.***

Tú estás llamado a formar una economía generacional. Charles Stanley afirma que si dejas todo a tus hijos pero no dejas la Biblia en ellos, no habrás dejado nada; pero en cambio, si no dejas herencia y si dejas la Biblia, lo habrás dejado todo. La Palabra de Dios es eterna, permanecerá para siempre. Es la verdadera riqueza que puedes transferir de generación a generación.



CACHORROS DE LEÓN

En la película de *El Rey León I*, se ve como Mufasa forma al heredero Simba, le dice: *Simba tengo que darte una lección. Y empieza a instruirlo. Le dice: Simba te voy a contar algo que me dijo mi padre...*

Mufasa suele pasar tiempo con Simba hablándole al oído. Sabe que es necesario para continuar reinando.

En otro momento le dice Mufasa a Simba: *Mira Simba, todo lo que toca la luz es nuestro Reino. El tiempo de un soberano asciende y desciende como el sol. Algún día Simba, el sol se pondrá en mi reinado y saldrá contigo siendo el nuevo Rey. Simba pregunta: ¿Y todo esto será mío? Mufasa responde: Todo hijo.*

Lo que está haciendo Mufasa es *formando al heredero. Enseñándole el sistema al nuevo rey.*

Mufasa nos enseña dos lecciones muy valiosas: pasar tiempo con el heredero, y enseñarle el sistema al heredero. Esas son las dos lecciones claves para formar al heredero:

1. *Pasa tiempo* con el heredero.
2. *Enséñale el sistema* al heredero.

El León es el Rey de la selva, una de sus características es que él no caza, sino lo hacen las leonas. Siempre que las leonas salen de caza, los cachorros se quedan con su padre, el Rey León, aprendiendo una lección: *les enseña el sistema.*

El Rey León les enseña a sus cachorros cómo funciona el sistema mientras las leonas cazan. Te daré un consejo: ***pasa tiempo con tus Cachorros enseñándoles el sistema.***

FORMANDO AL REY

Fernando II de Aragón y V de Castilla, más conocido como *Fernando El Católico*, con solo 6 años de edad, recibió de su padre Juan II el título de *Duque de Montblanc* y *Conde de Ribagorza* con el señorío de la ciudad de Balaguer. Heredero de la Corona de Aragón, sucediendo a su padre como *Rey* en 1,475.

Fernando El Católico fue uno de los grandes reyes de la Corona Española, pero su padre Juan II lo formó para eso. Desde los 6 años se puede deducir de documentos históricos que lo empezó a involucrar en *los asuntos del Reino*. Involucra a tus Príncipes en los asuntos del Reino. Fórmalos e instrúyelos desde temprana edad. Eclesiastés 10,7 nos advierte que cuando no se forma al heredero de la Corona se corren riesgos muy graves. *He visto esclavos montar a caballo, y príncipes andar a pie como esclavos*. Es menester nuestro formar a nuestros herederos, a nuestros Cachorros de León, a nuestros Príncipes. Vamos, forma a tus hijos como futuros Reyes. Enséñales que el Reino es *un estilo de vida*.

Debemos formar a nuestros herederos desde muy pequeños para que se involucren en los asuntos del Reino. Lo exhorta PROVERBIOS 22,6: *Instruye al niño en su camino, y aun cuando fuere viejo no se apartará de él*.

ES TIEMPO DE FORMARTE

Cuando el Rey Jorge VI enferma gravemente, estando al mando de la Corona del Reino Unido, manda llamar a Elizabeth, su primogénita, hoy la Reina Isabel y le dice: ***es tiempo de formarte para la Corona***.

Estos hechos históricos deben de inspirarnos en que crezca el deseo de formar a nuestros herederos para vivir en el Reino de Dios. Me encanta lo que le dice Jorge VI a su heredera: ***la Corona es un estilo de vida***.

DOS HERENCIAS

Cuando Jacob, el padre de José, está a punto de morir manda a llamar a José y le dice: *Yo estoy a punto de morir, pero Dios estará con ustedes y los hará volver a la tierra de sus antepasados. Y a ti, que estás por encima de tus hermanos, te doy Siquén* (una franja de tierra).

Jacob le dice a José, te dejó dos herencias. Una espiritual, Dios estará contigo. Y una material, además te dejó una franja de tierra. Déjale a tus herederos dos herencias. El temor de Dios y lo que trae el temor de Dios, bendiciones sobreabundantes. Déjales la Palabra de Dios y también algo material. Vamos. Forma herencia, mientras formas al heredero.

Activa tus sueños de realeza. Estás a tiempo de subir tus ingresos al nivel de tus sueños, para que no bajen tus sueños al nivel de tus ingresos. Vamos. Sueña en grande. Puedes dejar herencia a tus herederos, mientras los formas a ellos.

Monetiza tus talentos, convierte tus sueños y tus ideas en materia rentable. Rentabiliza tus sueños como José. Crea un sistema, rentabiliza tus sueños. Forma herencia. Pasa tiempo con tus herederos. Fórmalos, instrúyelos, capacítalos, entrénalos para que lleven una vida de Reino. Un estilo de vida digno de la Corona.

Enfócate en formar a tus hijos. Trabaja en ellos para que lleguen a tener *una mentalidad de Reino, una mentalidad de León*. Fórmalos para que no tengan tantos sueños, sino un sueño, pero sueño

de realeza. Y que lo alcancen mediante estrategias sistemáticas y efectivas. Un sueño como el de José. Sólo un sueño pero de dimensiones de Palacio. Dedicar tiempo a formar la herencia, pero dedicar más tiempo a formar al heredero.

Jacob forma a José de esa forma dándole *baños de realeza*, mandándole a confeccionar una *túnica especial de colores de mangas largas*. Especial, de colores para distinguirse desde cachorro y de mangas largas para que no metiera sus manos en asuntos sino de Reino.

Este libro es una especie de *túnica especial* que será puesto sobre tus lomos. Déjame investirme y revestirme de palabras de esperanza.

Tu verdadero liderazgo se medirá cuando ya no estés aquí. Un liderazgo robusto se mide en ausencia del líder. Se llama la Ley del Legado. Si no dejas un *legado* en tus *cachorros de León*, habrás fracasado. Pero si tu liderazgo lo prologan tus herederos habrás contribuido en el Reino.

Formando al heredero es como se mide tu liderazgo. *El nivel de tu liderazgo lo determinan tus herederos, no tus seguidores.*

LA LEY DE LA MENTORIA

Tú eres para tus herederos el mejor mentor. La esencia de la mentoría se resume en esta historia: *Un día Platón le dijo a su maestro Sócrates: me encantaría tener lo que tu tienes. Sócrates le responde*

pasándole la mano por la cabeza: *Es sencillo, sólo tienes que hacer lo que yo he hecho.*

Formar al heredero no es consentirlo. Es formarlo en *no tener la gracia por poco*. Es instruirlo en el sacrificio de la cruz y en el poder de la resurrección. Es entrenarlo en el valor de la Sangre del Cordero y en la Unción del Espíritu Santo. Es enseñarle que todo el oro y la plata no tienen valor frente a la *preciosa Sangre de Jesús* con la que fuimos comprados. Es instruirlos en lo que se ha instruido el maestro.

Si tu heredero quiere lo que tiene el testador, enséñale lo que sabe el testador. Muéstrale la verdadera riqueza de la vida. Disfruta junto con tu esposa y tus herederas la verdadera riqueza, pasa tiempo en familia degustando la Palabra de Dios y regocijándose juntos de la alegría que trae consigo las revelaciones de la Palabra.

Instruye a tus herederos que sin importar cuán grande sea la riqueza que tú les puedas dejar y que ellos puedan multiplicar, *el verdadero tesoro del Reino son las **revelaciones** que da el Espíritu Santo. Muéstrales que a José le cambió la vida y empezó a llevar una vida de Reino, gracias a **una Revelación**.*

Todo empezó con un sueño. Se aceleró con una Revelación. Se consolidó con estrategias, y todo para qué: *para salvarles la vida y preservar la siguiente generación.* GÉNESIS 45,7

Una estrategia sin propósito no tiene sentido. Pero si tu estrategia es para ayudar a los de tu generación y preservar a tu siguiente generación, entonces diría José: *No se preocupen. Ha valido la*

pena. Porque el mal que querían hacerme, Dios lo transformó en bien.

José formó a sus hijos, Manasés y Efraín, en el temor de Dios. Y murió José a los 110 años y llegó a ver nacer a los hijos de Efraín hasta la tercera generación. Además, cuando nacieron los hijos de Maquir, hijo de Manasés, él los recibió sobre sus rodillas. GÉNESIS 50,22-23

Ensénales a tus herederos que la riqueza de una estrategia está en *el valor del estratega*. No les escondas ni les prives del tesoro que hay en la Palabra de Dios. Cada día que pasa sin que les compartas las riquezas de la *Biblia*, les estás robando a tus hijos. No les robes. Enríquelos con las eternas verdades del Reino.

Pasa tiempo con ellos, con libros. Léeles. Zig Ziglar afirma, que en las casas de los pobres hay televisores grandes y bibliotecas pequeñas; mientras que en las casas de los ricos hay televisores pequeños y bibliotecas grandes.

Sé un promotor en la vida de tus herederos. Promotor quiere decir: *el que hace mover*.

Tus LOMOS

Vuélvete un estratega **multigeneracional**. En tus *lomos* tienes presente hasta tu cuarta generación. HEBREOS 7,10 nos enseña que debemos de *influir positivamente en las futuras generaciones*. Forma al heredero e influye generacionalmente hasta en tus tataranietos. Que ellos digan de ti: *somos influencia*

de un estratega loco que inculcó en cada generación nuestra, una mentalidad de Reino. En tus lomos tienes a tu descendencia, no les escondas las riquezas de la Palabra de Dios. No les robes la esperanza de un mejor futuro. En cambio, sé parte de esa herencia generacional y de ese legado estratégico.

Repite conmigo el SALMO 78,4. ***No les esconderemos esto a nuestros descendientes, sino que se lo transmitiremos a la generación venidera.***

Repítelo cuántas veces puedas y quieras, hazlo en voz alta. Confiésalo, créelo y disfrútalo.

Ponte el anillo real de José, empieza a decretar, hay *poder en los decretos del Reino*. A José le cambiaron el nombre, le llamaron *Zafenat Panea* que significa *Dios habla y vive*. Si, Dios habla y vive en ti. Manifiéstalo. Toma tu *Biblia* y *decreta* una vez más en voz alta:

—***NO LES ESCONDEREMOS ESTO A NUESTROS
DESCENDIENTES.***

—***SE LO TRASMITIREMOS A LA GENERACIÓN
VENIDERA.***

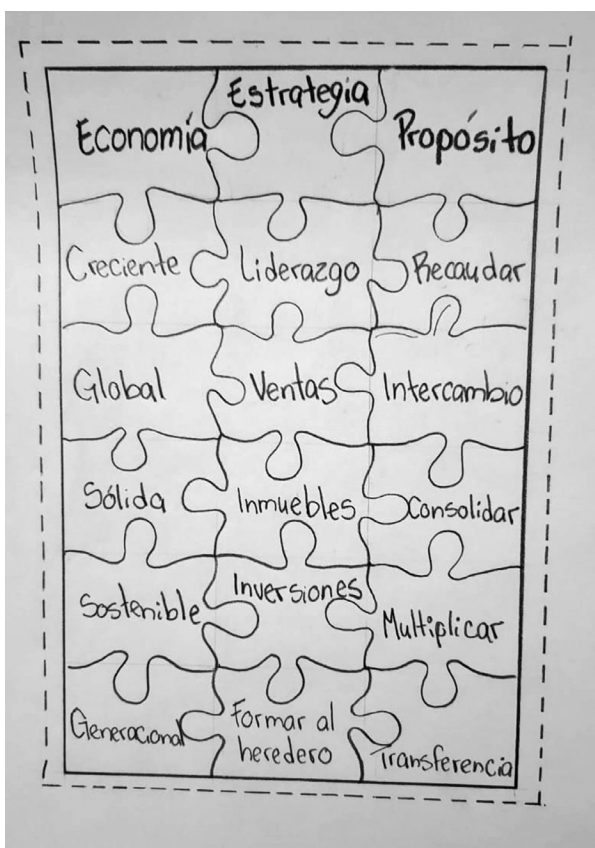
Entonces podrás decir: *He construido una Economía Generacional*, y con fiadamente podrás ***hacer la transferencia generacional de la riqueza.***

Desvirtuarás aquel refrán que dice: *nadie sabe para quién trabaja*. Porque tu habrás formado herencia, construido una economía generacional

y a la vez, habrás formado a tus herederos con los principios eternos del reino inconvencible. De esa forma, podrás **Transferir los Recursos** y culminar el ciclo del sistema estratégico de José.

Palabra Profética.

Palabra Profética inspirada en HABACUC 1,5b...
El Señor está por hacer en tu economía cosas tan sorprendentes que ni porque te las expliquen, las vas a entender.



DEDICATORIA

A mis padres, Fernando Madrazo y Ana María Mazariegos de Madrazo, a quienes me debo.

A mi esposa, Anya de Madrazo.

A mis *herederas*, Cinthia y Ana Madrazo, por quienes me inspiro.

A mi hermano Danilo Madrazo, un estratega de respeto.

A mi Equipo, quienes hacen que tenga *tiempo* para estas cosas.

Y al Dios, uno y trino, quien hace que Su Propósito prevalezca sobre nuestros planes.

Que se escriba esto para las generaciones futuras.

SALMO 102, 18

CONTENIDO

I PARTE LAS BASES7

UNA ECONOMÍA CRECIENTE GLOBAL, SÓLIDA, SOSTENIBLE Y GENERACIONAL.....	9
—EL PROPÓSITO DE DIOS—	
LOS SISTEMAS	15
—UNA NECESIDAD RENTABLE—	
EL ESTRATEGIA	21
LAS ESTRATEGIAS.....	26
LOS RESULTADOS DE UNA ESTRATEGIA.....	31
—ASESOR, ADMINISTRADOR, GOBERNADOR—	
LA OPORTUNIDAD DE APROVECHAR TU TALENTO.....	36
-LA BALANZA Y EL PESO-	
¡QUÉ BUEN PLAN!.....	41
AL FARAÓN Y A SUS SERVIDORES LES PARECIÓ <i>BUENO EL PLAN</i> GÉNESIS 41,37	
¡EL ESPÍRITU SANTO!.....	47
—4DX—	

II PARTE LA CUARTA DIMENSIÓN.....51

LA CUARTA DIMENSION.....	53
—EL FACTOR W—	
EL KAYROS Y EL CRONOS	62
—EL FACTOR <i>TIEMPO</i> —	
20 MINUTOS	66
—ASUNTOS DEL REINO—	
EL DISCERNIMIENTO DE LOS TIEMPOS	72
—4 NIVELES—	

EXPERTO EN EL MANEJO	
DE LOS TIEMPOS.....	79
—4 DIMENSIONES—	
TEMPORADAS	84
—ESPACIOS DE TIEMPO—	
LOS CICLOS	95
—LA VIDA ES CÍCLICA—	

III PARTE

LAS ESTRATEGIAS.....99

ESTRATEGIA #1	
UNA ECONOMÍA EN CRECIMIENTO	101
«LA CAPTACIÓN DE RECURSOS»	
—LIDERAZGO—	

ESTRATEGIA # 2	
UNA ECONOMÍA GLOBAL.....	135
«EL INTERCAMBIO DE RECURSOS»	
—VENTAS—	

ESTRATEGIA # 3	
UNA ECONOMÍA SÓLIDA	165
«LA CONSOLIDACIÓN DE RECURSOS»	
—INMUEBLES—	

ESTRATEGIA # 4	
UNA ECONOMÍA SOSTENIBLE	170
«LA MULTIPLICACIÓN DE RECURSOS»	
—INVERSIONES—	

ESTRATEGIA # 5	
UNA ECONOMÍA GENERACIONAL	192
«LA TRANSFERENCIA DE RECURSOS»	
—EL HEREDERO—	

DEDICATORIA	204
-------------------	-----



La segunda edición de *El Estratega*, de Sergio Madrazo se terminó de imprimir en los talleres de Magna Terra editores en julio de 2019. El tiro, sobre bond beige de 80 gramos.