

CRISIS ECONÓMICA

Cuando el dinero aprieta

Un plan de noventa días para salir del ahogo

Johana Heredia Arévalo

Colección Propósito y Provisión

Personas creyentes que están endeudadas, atrasadas o al borde...

EDICIÓN DIGITAL
DISTRIBUCIÓN
GRATUITA

SOBRE ESTE LIBRO

AUTORA Johana Heredia Arévalo

COLECCIÓN Propósito y Provisión

LA VOZ Alguien que ya estuvo ahogado, que no te va a sermonear ni a prometerte milagros, y que se sienta contigo a hacer la cuenta que llevas meses evitando.

PARA QUIÉN Personas creyentes que están endeudadas, atrasadas o al borde, y que necesitan un plan concreto más que una palabra bonita.

LA PROMESA DE ESTAS PÁGINAS

Salir del pánico y entrar en un plan real de noventa días, con pasos verificables, sin caer en préstamos que empeoran el hueco.

Distribución gratuita. Este libro se descarga sin costo en luzygracia.com y no está autorizada su venta por ningún medio. Puedes copiarlo, imprimirlo, enviarlo y usarlo en tu iglesia o tu grupo libremente, siempre que sea gratis y sin alterar su contenido. Si alguien te lo cobró, te estafaron: descárgalo tú mismo en luzygracia.com.

Índice

— **Las tres de la mañana**

Introducción

01 Mirar el hueco

Días 1 al 3: escribir la cifra exacta que llevas meses esquivando

02 El mapa del hueco

Días 4 al 7: el inventario completo de tus deudas, una por una

03 El piso de la casa

Días 8 al 14: calcular el mínimo vital con el que tu familia sobrevive un mes

04 Los débitos dormidos

Días 15 al 21: cortar la sangría de lo que se va solo, sin vergüenza

05 La vasija de aceite

Días 22 al 30: inventario de todo lo que ya tienes y no habías contado

06 El rebusque con horario

Días 31 al 45: conseguir ingresos extra sin quemarte ni caer en estafas

07 La llamada que haces tú

Días 46 al 60: renegociar con tus acreedores antes de que ellos te busquen

08 El hueco que cobra por horas

Por qué el gota a gota no es una salida sino la trampa final

09 Pedir sin mendigar

Días 61 al 75: la gente alrededor, la ayuda con fecha y el peligro de ser fiador

10 El colchón de una noche

Días 76 al 90: reconstruir el piso y saber qué hacer si todavía aprieta



Las tres de la mañana

Son las tres de la mañana y estás despierto otra vez. No es insomnio: es aritmética. Estás sumando en la cabeza lo que entra este mes contra lo que hay que pagar, y la cuenta no da por ningún lado. Al lado alguien duerme y no sabe todo lo que tú sabes. En cuatro horas suena el despertador y hay que salir a trabajar como si nada.

Si eso te está pasando, este libro es para ti y empieza con dos verdades incómodas. La primera es que ningún sermón te va a pagar el arriendo. La segunda es que sí hay salida, pero no es rápida ni gratis, y no empieza consiguiendo plata: empieza mirando números que llevas meses esquivando.

Lo que sigue es un plan de noventa días repartido en diez pasos. Cada capítulo tiene un bloque de días asignado y una tarea concreta. No es una teoría sobre el dinero; es una ruta con fechas. Si haces las tareas en orden, en tres meses no vas a estar rico, pero vas a estar de pie, sabiendo exactamente dónde estás parado.

Y una advertencia que vale por todo el libro: en algún punto de estos noventa días alguien te va a ofrecer plata fácil, rápida y sin papeles. Ese día vas a estar cansado y con miedo, que es justo cuando esa oferta se ve razonable. Cuando llegues al capítulo ocho vas a entender por qué esa puerta no es una salida sino un hueco más hondo.

Mirar el hueco

Días 1 al 3: escribir la cifra exacta que llevas meses esquivando

Casi nadie que está ahogado sabe cuánto debe. Sabe que es mucho. Sabe que es feo. Pero si le pides la cifra exacta, sumada, con todos los acreedores incluidos, no la tiene. Y no la tiene por una razón muy humana: mientras el número siga siendo una nube, duele menos que cuando se vuelve un número escrito con lapicero.

A eso lo llamo la cifra fantasma. Es un monto que no existe en ningún papel pero que te despierta a las tres de la mañana, te pone de mal genio con tus hijos y te hace revisar el saldo cinco veces al día sin hacer nada al respecto. La cifra fantasma no se puede pagar porque no se puede agarrar.

El primer paso de estos noventa días no es conseguir dinero. Es convertir el fantasma en un número. Va a doler más el día tres que el día uno, y eso es buena señal: el dolor de mirar es limpio y dura poco, mientras que el dolor de esquivar es sordo y dura años.

Cercano está Jehová a los quebrantados de corazón; y salva a los contritos de espíritu.

SALMO 34:18 (RVR1960)

El pánico no es un plan

El cuerpo reacciona a la deuda como reacciona a una amenaza física: se acelera, se paraliza o se distrae. Por eso hay gente que en plena crisis compra algo que no necesita. No es estupidez, es el sistema nervioso buscando alivio. Reconocerlo te quita culpa y te devuelve el control.

Si llevas semanas sin dormir, sin apetito o con pensamientos oscuros, esto ya no es solo un problema de plata. Buscar ayuda profesional, médica o psicológica, no es falta de fe: es exactamente lo mismo que ir al médico cuando te duele el pecho. Ora y pide cita.

Los tres días

Día uno: reúne todo. Extractos, mensajes de cobro, papeles arrugados en el cajón, capturas de las apps, la libreta donde apuntaste lo que le debes a tu cuñado. Todo en un solo montón sobre la mesa, sin abrir nada todavía. Solo reunir ya es un logro.

Día dos: ábrelos uno por uno. Día tres: escribe una sola cifra grande en una hoja y ponle fecha. Esa hoja es el punto de partida de todo lo demás. Guárdala, porque en el día noventa la vas a volver a mirar y va a significar otra cosa.

“

Una deuda que no está escrita no se puede pagar: solo se puede sufrir.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Sabes en este momento, sin mirar, cuánto debes en total?
- ¿Qué es exactamente lo que temes descubrir cuando sumes?
- ¿A quién le has estado ocultando el tamaño real del problema?

PRÁCTICA DE HOY

Hoy mismo consigue una hoja y un lapicero, no el celular. Reúne todos los papeles y mensajes de cobro en un solo lugar y déjalos ahí. No sumes todavía. Solo junta el montón y respira.

El mapa del hueco

02

Días 4 al 7: el inventario completo de tus deudas, una por una

Una cifra total sirve para saber el tamaño del problema, pero no sirve para atacarlo. Para eso necesitas el mapa: una tabla escrita a mano donde cada deuda aparezca con cinco datos, que son a quién le debes, cuánto exactamente, qué interés te está cobrando, qué cuota mensual tiene y qué día cae.

Ese ejercicio produce siempre la misma sorpresa. La deuda que más te angustiaba casi nunca es la que más te está costando. La gente sufre por el monto grande y se desangra por el pequeño que cobra un interés altísimo. Sin el mapa, uno pelea contra el bulto y no contra el que muerde.

El mapa también te va a mostrar algo más doloroso: cuánto de tu ingreso mensual se va solo en intereses. Es decir, cuánto trabajas cada mes sin bajar la deuda ni un peso. Cuando ves ese número, entiendes por qué llevas tanto tiempo corriendo sin avanzar.

El rico se enseñoorea de los pobres, y el que toma prestado es siervo del que presta.

PROVERBIOS 22:7 (RVR1960)

Deudas que no parecen deudas

En el mapa tienen que entrar también las que no llegan por correo. Lo que le debes a tu hermana desde diciembre, la plata del colegio que quedó pendiente, las cuotas que le quedaste debiendo al que te arregló el techo, el celular que estás pagando por cuotas dentro del recibo. Todo lo que sale, entra al mapa.

Ponles nombre propio en la tabla. Las deudas con personas cercanas no cobran intereses pero cobran algo peor, que es la relación. Escribirlas te obliga a dejar de tratarlas como favores infinitos y a devolverles el carácter de compromiso.

Ordenar por mordida, no por tamaño

Cuando tengas el mapa, ordénalo de dos maneras. Primero de mayor a menor interés, que te dice cuál te está haciendo más daño. Después de menor a mayor saldo, que te dice cuál puedes matar más rápido. Esas dos listas van a guiar todas las decisiones de los próximos ochenta días.

Vas a necesitar las dos porque el dinero es matemática y también es ánimo. Atacar primero la más cara es lo más eficiente. Atacar primero la más pequeña te regala una victoria temprana. Si llevas mucho tiempo perdiendo, esa victoria vale más de lo que cuesta.

“

No estás peleando contra una deuda grande.
Estás peleando contra varias pequeñas que se pusieron de acuerdo.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuál de tus deudas te cobra el interés más alto? ¿Lo sabes con certeza?
- ¿Cuánto de tu ingreso de este mes se va solamente en intereses?
- ¿Qué deudas con personas cercanas has dejado de contar como deudas?

PRÁCTICA DE HOY

Dibuja hoy la tabla en una hoja: acreedor, saldo, interés, cuota y fecha. Llénala con todo lo que sepas y marca con un signo de interrogación los datos que te falten. Mañana averiguas los faltantes con una llamada.

El piso de la casa

03

Días 8 al 14: calcular el mínimo vital con el que tu familia sobrevive un mes

Ahora la pregunta cambia de lado. Ya sabes cuánto debes; falta saber cuánto necesitas de verdad para que tu casa funcione un mes. No cuánto gastas, que es otra cosa. Cuánto necesitas. A ese número lo llamo el piso de la casa, y es el suelo por debajo del cual no puedes bajar sin lastimar a alguien.

El piso tiene solo cinco elementos: techo, comida, servicios básicos, transporte para ir a trabajar y salud. Nada más. Un arriendo de novecientos mil, un mercado de seiscientos, servicios de ciento ochenta, transporte de doscientos y lo de la droga de tu mamá. Ese es el piso. Todo lo demás, por importante que parezca, está por encima.

Conocer el piso lo cambia todo, porque a partir de ahí sabes exactamente cuánto necesitas asegurar cada mes antes de pensar en cualquier otra cosa. También te da un dato brutal y útil: la diferencia entre el piso y tu ingreso es toda la munición que tienes para pelear.

El pan nuestro de cada día, dánoslo hoy.

MATEO 6:11 (RVR1960)

El pan de cada día, no el de todo el año

Jesús enseñó a pedir el pan de cada día, no la despensa del semestre. Esa oración es sabia justo en las crisis, porque la mente ahogada intenta resolver los próximos dos años en una sola noche y colapsa. En modo crisis el horizonte se acorta a propósito: hoy y esta semana.

Eso no es imprudencia sino estrategia. Cuando el piso está asegurado para este mes, tu cabeza se libera lo suficiente para pensar en el siguiente. La planeación de largo plazo vuelve después, cuando ya no estés bajo el agua.

El piso se defiende primero

Regla dura para los próximos ochenta días: primero se paga el piso, después las deudas. Un acreedor puede esperar; el arriendo y el mercado de tus hijos no. Si alguien te presiona a incumplir el piso de tu casa para pagarle a él, esa persona no está negociando, está abusando.

Escribe el número del piso en la misma hoja donde escribiste la deuda total y ponlos lado a lado. Esos dos números son tu tablero. Todo lo que hagas de aquí al día noventa consiste en proteger el primero mientras achicas el segundo.

“

Antes de saber cuánto debes pagar, tienes que saber por debajo de qué cifra tu casa se empieza a caer.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuánto necesita tu casa, de verdad, para sobrevivir un mes?
- ¿Qué gastos vienes tratando como indispensables sin serlo?
- ¿Alguna vez has dejado de comprar mercado para pagarle a un acreedor?

PRÁCTICA DE HOY

Calcula hoy el piso de tu casa sumando solo techo, comida, servicios, transporte y salud. Escribe ese número al lado del total de tu deuda. Esos dos números van juntos a todas partes durante los próximos ochenta días.

Los débitos dormidos

04

Días 15 al 21: cortar la sangría de lo que se va solo, sin vergüenza

Hay una categoría de gasto especialmente peligrosa en las crisis: la que no requiere que tú hagas nada. La suscripción que se renueva, el plan de datos que subió y no revisaste, el seguro que compraste hace tres años por teléfono, el débito automático de algo que ya no usas. Los llamo los débitos dormidos, y suman más de lo que crees.

Su daño no está en el monto sino en el silencio. Treinta mil aquí, veinticinco allá, quince más por otro lado, y de repente son cien mil pesos mensuales que salen sin que nadie decida nada. En un año son más de un millón de pesos que se fueron sin que jamás tomaras la decisión de gastarlos.

Esta semana los cazas todos. Revisa los últimos tres meses de movimientos, uno por uno, y marca todo lo que se repita. No estás recortando la vida: estás recuperando el derecho a decidir en qué se va tu plata. Es una diferencia enorme para el ánimo.

Cuando aumentan los bienes, también aumentan los que los consumen. ¿Qué bien, pues, tendrá su dueño, sino verlos con sus ojos?

ECLESIASTÉS 5:11 (RVR1960)

Recortar sin humillarse

Hay recortes que salen caros. Dejar de comer bien, cancelar el internet que necesitas para trabajar o quitarle a los niños todo lo que los hace niños no es disciplina financiera: es autocastigo, y suele terminar en un atracón de gasto tres semanas después.

Deja un gasto pequeño de dignidad. El café del sábado, la salchipapa una vez al mes, algo mínimo que le recuerde a tu familia que están apretados pero no derrotados. Un plan que no tiene ni un gramo de alegría no lo aguanta nadie hasta el día noventa.

La conversación con la casa

Los recortes que se deciden solos fracasan. Reúne a los tuyos, muéstrales el piso de la casa y explícales que van a estar tres meses apretados con una meta clara y una fecha. Los hijos aguantan la escasez con una explicación; lo que no aguantan es el ambiente raro sin razón.

A los niños se les dice la verdad en su tamaño: estamos ajustando unos meses, no nos falta comida, papá y mamá están resolviendo. Ni mentira tranquilizadora ni pánico compartido. Esa conversación honesta suele bajar la tensión de la casa más que cualquier ingreso extra.

“

Lo que más plata te quita no es lo que compras: es lo que se cobra solo mientras duermes.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuántos cobros automáticos tienes activos en este momento?
- ¿Cuál de tus recortes recientes fue disciplina y cuál fue castigo?
- ¿Tu familia sabe lo que está pasando o lo está adivinando?

PRÁCTICA DE HOY

Revisa hoy los movimientos de los últimos tres meses y cancela al menos dos cobros recurrentes que no estés usando de verdad. Anota cuánto liberaste al mes y multiplícalo por doce. Ese número es tu primer triunfo.

La vasija de aceite

05

Días 22 al 30: inventario de todo lo que ya tienes y no habías contado

Hay una escena en el Antiguo Testamento que parece escrita para este momento. Una viuda endeudada le grita al profeta Eliseo que los acreedores vienen por sus hijos. Él no le hace un sermón ni le consigue un préstamo. Le hace una sola pregunta, la más práctica de la Biblia: dime qué tienes en casa.

Ella responde lo que responderías tú: nada, solo una vasija de aceite. Y resulta que ahí estaba la solución. No porque el aceite fuera mágico, sino porque la salida empezó por el inventario de lo que ya existía. Cuando estás ahogado, tu cerebro solo mira lo que falta y se vuelve ciego a lo que hay.

Los próximos nueve días son para hacer ese inventario en tres columnas: cosas que tienes y no usas, habilidades que sabes hacer y no estás cobrando, y tiempo disponible real. Casi todo el mundo termina esa lista sorprendido. La vasija casi siempre estaba ahí; lo que faltaba era la pregunta.

Y Eliseo le dijo: ¿Qué te haré yo? Declárame qué tienes en casa. Y ella dijo: Tu sierva ninguna cosa tiene en casa, sino una vasija de aceite.

2 REYES 4:2 (RVR1960)

Lo que duerme en la casa

Recorre tu casa cuarto por cuarto con ojos de extraño. La bicicleta estática, el televisor viejo del cuarto, las herramientas del oficio que dejaste, la ropa que no le sirve a nadie, el celular anterior en el cajón. Nada de eso te está sirviendo y todo eso vale algo hoy.

Vender lo que no usas no es fracasar; es cambiar objetos quietos por oxígeno. Y si algo tiene valor sentimental de verdad, no lo vendas: te lo vas a reprochar. Pero sé honesto sobre cuántas de esas cosas son recuerdos y cuántas son simplemente estorbo con culpa.

El oficio que no estás cobrando

La segunda columna suele ser la más rentable. Sabes cortar el pelo, arreglar una máquina, hacer tortas, cuadrar cuentas, manejar, cuidar niños, escribir bien, entender de computadores. Son cosas que has regalado durante años a familiares y vecinos sin pensar que alguien más las pagaría.

Escríbelas todas, incluso las que te parezcan tontas. La habilidad que a ti te parece obvia es exactamente la que otro no tiene y necesita. En el próximo capítulo vas a convertir una o dos de esas líneas en dinero que entra.

“

El que está ahogado ve con una claridad enorme lo que le falta y se vuelve ciego a lo que ya tiene.

PARA REFLEXIONAR

- Si alguien recorriera tu casa hoy, ¿qué cosas encontraría que llevan un año sin usarse?
- ¿Qué sabes hacer que has estado regalando toda la vida?
- ¿Cuántas horas realmente libres tienes en una semana?

PRÁCTICA DE HOY

Recorre hoy tu casa con una bolsa y saca cinco cosas que no hayas usado en un año. Ponles precio y publícalas esta semana. Con lo que salga de ahí no pagues gusto: abónalo a la deuda más cara del mapa.

El rebusque con horario

Días 31 al 45: conseguir ingresos extra sin quemarte ni caer en estafas

Llegó el momento de que entre plata nueva, y aquí es donde muchos se dañan. La desesperación empuja a aceptar todo lo que aparezca, a trabajar catorce horas diarias durante dos semanas y a colapsar en la tercera. El ingreso extra que destruye tu salud o tu casa no es una solución: es una deuda con otro nombre.

Por eso el rebusque necesita horario. Define cuántas horas a la semana vas a dedicarle, en qué días, y protege el resto con la misma seriedad con la que protegerías el arriendo. Quince horas semanales sostenidas durante ocho semanas rinden muchísimo más que setenta horas en dos semanas seguidas de agotamiento.

Toma una o dos líneas de la segunda columna del capítulo anterior, las que puedas empezar sin invertir un peso, y ofrécelas esta semana. No esperes a tener el negocio perfecto ni el logo bonito. En modo crisis lo que sirve es lo que se puede cobrar el viernes.

En toda labor hay fruto; mas las vanas palabras de los labios empobrecen.

PROVERBIOS 14:23 (RVR1960)

La regla de la plata fácil

Aprende esta regla y no la sueltes: en una crisis, toda oportunidad que prometa mucho dinero en poco tiempo y con poco esfuerzo es una estafa hasta que se demuestre lo contrario. Las pirámides, las inversiones milagrosas por WhatsApp, los trabajos que piden que pagues primero y los negocios que solo funcionan si reclutas gente.

Los estafadores no buscan tontos: buscan gente apretada, porque el apretado revisa menos y quiere creer más. Si algo aparece justo cuando más lo necesitas y te apuran para decidir hoy, esa urgencia es la señal de alarma, no la oportunidad.

Cobrar antes de que te acostumbren a no pagarte

El que empieza a rebuscarse suele cometer dos errores: cobrar por debajo por pena y entregar sin acordar el pago. Define el precio antes de empezar, pídelo por escrito aunque sea por mensaje, y cobra al menos la mitad por adelantado cuando sea posible. No es desconfianza, es orden.

Y todo lo que entre por esta vía tiene un solo destino durante estos noventa días. No entra al gasto de la casa, que ya está cubierto por el piso. Entra completo al mapa de las deudas. Si lo mezclas, en el día noventa no vas a saber en qué se fue.

“

La plata que llega rápido y sin esfuerzo casi siempre viene a llevarse la que te queda.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuántas horas a la semana puedes trabajar de más sin destruir tu salud ni tu familia?
- ¿Qué oferta tentadora te ha llegado últimamente y por qué te apuraron a decidir?
- ¿Estás cobrando lo que vale tu trabajo o lo que te da pena pedir?

PRÁCTICA DE HOY

Escoge hoy una habilidad de tu lista y ofrécela a diez personas concretas por mensaje, con precio incluido. No pongas un anuncio general; escríbele a diez personas por su nombre. De diez, casi siempre responde una.

La llamada que haces tú

Días 46 al 60: renegociar con tus acreedores antes de que ellos te busquen

Existe una diferencia gigantesca entre el que contesta el teléfono y el que lo marca. El que contesta está a la defensiva, con vergüenza, aceptando lo que le pongan. El que llama primero llega con una propuesta, controla el tono de la conversación y casi siempre consigue mejores condiciones. Es el mismo deudor con dos resultados distintos.

Durante estas dos semanas vas a llamar a cada acreedor de tu mapa. La conversación tiene tres partes y dura cinco minutos: reconoces la deuda sin excusas, explicas tu situación en una frase, y propones una cifra concreta que sí puedas pagar todos los meses. Nunca prometas una cuota que sabes que no vas a poder sostener.

Te va a sorprender cuántos aceptan. A un acreedor le sirve mucho más recibir menos de manera constante que perseguirte durante dos años. Pero eso solo aplica cuando tú llamas: cuando ellos llaman ya estás en otra posición y la conversación la lleva otro.

Ponte de acuerdo con tu adversario pronto, entre tanto que estás con él en el camino.

MATEO 5:25 (RVR1960)

Todo acuerdo, por escrito

Ningún acuerdo verbal existe. Cuando cierres uno, pide que te lo confirmen por escrito, aunque sea por correo o por mensaje, con la cuota, el plazo y el saldo final claros. Guarda cada comprobante de pago en una carpeta o en una foto. En seis meses esa carpeta puede valerte una fortuna.

Desconfía de cualquier acuerdo que te pidan pagar de una forma rara, a una cuenta personal o sin recibo. Y cuando termines de pagar una deuda, pide constancia de que quedaste a paz y salvo. Cerrar bien es tan importante como pagar.

El orden del ataque

Con las cuotas renegociadas, todo peso extra que aparezca se dirige a una sola deuda mientras las demás siguen en mínimos. Cuando esa muere, su cuota completa se suma a la siguiente. Así la fuerza del pago crece sola, mes a mes, sin que tú tengas que ganar más.

¿Cuál eliges primero? Si estás desanimado, la más pequeña, para ver una morir pronto. Si aguantas sin premio, la más cara, porque es la que más te está sangrando. Cualquiera de las dos funciona; lo que no funciona es repartir un poquito entre todas.

“

El que llama primero negocia. El que contesta solo acepta.

PARA REFLEXIONAR

- ¿A cuál de tus acreedores llevas más tiempo evitando y por qué?
- ¿Qué cuota podrías sostener de verdad todos los meses sin fallar?
- ¿Tienes por escrito los acuerdos que ya hiciste?

PRÁCTICA DE HOY

Escoge hoy al acreedor que más te asusta y llámalo antes de que termine el día. Antes de marcar, escribe en una hoja la cifra exacta que vas a proponer. Ese papel es tu guion; no cuelgues sin haberla dicho.

El hueco que cobra por horas

Por qué el gota a gota no es una salida sino la trampa final

Este capítulo no tiene días asignados porque aplica todos los días de tu vida. En algún momento de estos noventa días, cuando estés más cansado, alguien te va a ofrecer plata en efectivo, hoy mismo, sin papeles, sin consultar tu historial y sin preguntar para qué. Va a parecer un milagro. Es la trampa más cara de este país.

El préstamo gota a gota, el paga diario, el cobradiario, cambia de nombre según la región pero es la misma máquina. Se cobra un interés que muchas veces supera el veinte por ciento mensual, se paga a diario, y cada retraso genera un recargo nuevo. La deuda no baja: se reproduce. Ese es el diseño, no un accidente.

Y lo que se cobra no es solo plata. Es tu tranquilidad, tu dirección, los nombres de tus hijos, la amenaza al negocio, la moto que pasa despacio por tu casa. Cientos de familias en Colombia han perdido mucho más que dinero por un préstamo de trescientos mil pesos que parecía manejable.

Cuando prestares dinero a uno de mi pueblo, al pobre que está contigo, no te portarás con él como logrero, ni le impondrás usura.

ÉXODO 22:25 (RVR1960)

Nunca tapes un hueco con uno más caro

La regla es absoluta y no tiene excepción: jamás resuelvas una deuda pidiendo otra a mayor interés. Cada vez que lo haces, el mismo problema regresa más grande y con menos tiempo. Es preferible incumplirle una cuota a un acreedor formal, con una llamada explicando, que entrar a la rueda del paga diario.

Si ya estás adentro, no te escondas ni te paralices. Cuéntaselo a alguien de confianza hoy mismo, porque el aislamiento es lo que hace funcionar ese negocio. La usura y las amenazas son delitos en Colombia y se pueden denunciar; hay líneas de atención, personerías y fiscalía, y la denuncia puede hacerse con reserva.

Lo que la Biblia dijo hace tres mil años

La ley de Israel prohibía cobrarle intereses de usura al pobre, y hasta mandaba devolverle antes del anochecer el abrigo que hubiera dejado en prenda, porque con eso dormía. Dios legisló sobre el abrigo de un deudor. Ese es el nivel de detalle con el que le importa la gente apretada.

En el libro de Nehemías el pueblo llora porque tuvo que hipotecar sus tierras y entregar a sus hijos por deudas, y Nehemías se enfurece con los prestamistas y los obliga a devolver todo. La indignación contra la usura no es un invento moderno: está en la Escritura, con nombre y apellido.

“

El gota a gota no te presta plata: te alquila un poco de tiempo a un precio que no puedes pagar.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Has estado considerando un préstamo sin papeles porque no ves otra salida?
- ¿Conoces a alguien atrapado en un paga diario a quien no le has preguntado cómo va?
- ¿Qué le dirías a tu hijo si te contara que va a pedir uno?

PRÁCTICA DE HOY

Si ya tienes un préstamo informal, escríbelo hoy en el mapa con su interés real mensual y calcula cuánto pagas al año solo por ese. Y cuéntaselo hoy mismo a una persona de confianza. El silencio es el combustible de ese negocio.

Pedir sin mendigar



Días 61 al 75: la gente alrededor, la ayuda con fecha y el peligro de ser fiador

Hay una soledad muy particular en la crisis económica: la del que se aleja de todos para que nadie note que está mal. Deja de ir a la reunión porque no tiene para el bus, no contesta al amigo por vergüenza, y termina resolviendo solo el problema que menos se resuelve solo. El orgullo es el aliado favorito de la deuda.

Pedir ayuda no es mendigar cuando se pide bien. Mendigar es pedir indefinido y sin plan. Pedir bien es explicar tu situación con datos, decir exactamente qué necesitas, para qué, y cuándo lo devuelves si es prestado. Eso se llama una ayuda con fecha, y la gente responde a eso muchísimo mejor de lo que crees.

Y sé específico. Nadie sabe cómo ayudar a alguien que está mal en general. Todo el mundo sabe cómo ayudar a alguien que necesita quinientos mil para el arriendo de agosto, o un mercado esta quincena, o que le recomienden para un trabajo de medio tiempo. La vaguedad no es humildad: es un obstáculo.

Sobrellevad los unos las cargas de los otros, y cumplid así la ley de Cristo.

GÁLATAS 6:2 (RVR1960)

Nunca salgas de fiador en esta temporada

Proverbios advierte varias veces contra salir por fiador de deudas, y llega a decir que si no tienes para pagar, te quitarán hasta la cama. Es de los consejos financieros más directos de la Biblia y sigue igual de vigente. Firmar por otro es asumir una deuda que no controlas y que aparece cuando peor estás.

Si te lo piden, ayuda de otra forma: con lo que puedas regalar sin que te duela, con tiempo, con contactos, con acompañamiento. Regalar cien mil pesos hoy es infinitamente más barato que responder por seis millones dentro de un año, y no destruye la amistad.

Recibir sin quedar en deuda emocional

Cuando alguien te ayude, agradece una vez, con claridad, y no vuelvas a disculparte cada vez que se vean. La gratitud permanente que se convierte en sumisión daña la relación y te deja debiendo algo que no se paga nunca. Recibiste ayuda, no compraste una hipoteca del alma.

Y si es préstamo, escribe el acuerdo aunque sea entre hermanos. Un mensaje con el monto y la fecha ha salvado más familias que mil buenas intenciones. Escribirlo no ofende a nadie que tenga buena fe; solo incomoda al que no pensaba pagar.

“

Nadie sabe cómo ayudar al que está mal en general. Todos saben cómo ayudar al que necesita algo con nombre y fecha.

PARA REFLEXIONAR

- ¿De quiénes te has alejado en estos meses por vergüenza?
- ¿Qué necesitas exactamente, en pesos y con fecha, que alguien podría darte o prestarte?
- ¿Estás respaldando alguna deuda que no es tuya?

PRÁCTICA DE HOY

Escoge hoy a una persona de confianza y cuéntale la verdad completa de tu situación, con la cifra incluida. No le pidas nada en esa conversación. Solo deja de cargarlo solo; el resto suele venir después.

El colchón de una noche

10

Días 76 al 90: reconstruir el piso y saber qué hacer si todavía aprieta

Legaste al último tramo. Saca la hoja del día tres, esa donde escribiste la cifra fantasma convertida en número, y compárala con el mapa de hoy. Puede que la deuda haya bajado poco. Lo que sí cambió por completo es que ahora sabes dónde estás parado, y esa es la diferencia entre estar ahogado y estar nadando.

Estos últimos quince días son para construir algo pequeño y decisivo: un colchón. No hablo de tres meses de gastos, que suena a burla cuando apenas estás saliendo. Hablo de doscientos o trescientos mil pesos guardados y quietos, en un lugar de donde no salgan por impulso. Ese monto ridículo es lo que rompe el ciclo.

Porque el ciclo funciona así: llega un imprevisto pequeño, una llanta, una droga, un uniforme, no hay con qué, y se pide prestado otra vez. El colchón de una noche existe para que el próximo imprevisto no te devuelva al principio. No te va a salvar de una tragedia; te va a salvar de un martes cualquiera.

Sé vivir humildemente, y sé tener abundancia; en todo y por todo estoy enseñado, así para estar saciado como para tener hambre, así para tener abundancia como para padecer necesidad.

Si al día noventa todavía aprieta

Es probable que así sea, y no significa que fallaste. Noventa días alcanzan para ordenar, renegociar y frenar la sangría; rara vez alcanzan para pagar todo. Lo que corresponde es repetir el ciclo con el mapa actualizado, no abandonarlo. La gente no fracasa por deber: fracasa por soltar el plan a la primera recaída.

Y si en estos tres meses te caíste, compraste por impulso o volviste a pedir prestado, retoma sin castigarte. Un mes malo dentro de un plan sigue siendo un plan. La vergüenza no ha pagado jamás una sola cuota en la historia de este país.

Lo que la deuda no puede tocar

Pablo escribió que había aprendido a contentarse en cualquier situación, y lo escribió alguien que conoció el hambre y también la abundancia. No es resignación: es haber descubierto que su identidad no cotizaba con su saldo. Esa es la libertad que ninguna deuda embarga.

Tú no eres tu deuda. No eres un mal padre por estar atrasado, ni un mal creyente por haber pedido prestado. Eres alguien que está haciendo lo correcto, en orden, con paciencia y sin atajos. Y eso, en medio de la asfixia, es una forma muy alta de fe.

“

El colchón no sirve para las tragedias. Sirve para que un martes cualquiera no te devuelva al principio.

PARA REFLEXIONAR

- Comparando el día tres con hoy, ¿qué es lo que más cambió?
- ¿Dónde vas a guardar el colchón para que no salga por impulso?
- ¿Qué parte de tu identidad le entregaste a tu saldo bancario?

PRÁCTICA DE HOY

Abre hoy el ciclo siguiente: actualiza el mapa de deudas con las cifras reales de hoy y ponle fecha a los próximos noventa días. Y guarda la primera cuota del colchón, así sean veinte mil pesos, en un lugar incómodo de sacar.

El despertador de las seis

Vuelve a la escena del principio: las tres de la mañana, la suma en la cabeza, el techo oscuro. Lo que cambia después de estos noventa días no es que la cifra desapareció. Es que ahora está escrita, tiene un mapa, tiene acuerdos, tiene fechas y tiene un plan que puedes tocar. Los números escritos dejan de perseguirte de noche.

Vas a tener recaídas. Algún mes se va a dañar la nevera o se va a enfermar alguien y vas a sentir que todo se derrumbó otra vez. No se derrumbó: se atrasó. La diferencia entre el que sale y el que no sale casi nunca está en el ingreso, sino en quién retoma el plan el lunes siguiente.

Y no olvides la advertencia principal de este libro, porque el día que más la necesites vas a estar demasiado cansado para recordarla. Ninguna deuda se arregla con una deuda más cara. Ninguna. Prefiere la llamada incómoda, la conversación honesta, el mes apretado y la ayuda pedida con vergüenza, antes que la plata fácil que llega en efectivo a tu puerta.



Que Dios te dé el pan de cada día y la claridad de cada mañana. Que te libre del miedo que paraliza y de los atajos que cobran caro. Que encuentres en tu casa la vasija que no habías contado, gente buena que sostenga contigo la carga, y el descanso de saber que tu valor jamás dependió de lo que dice tu saldo. Amén.

Este libro es de **distribución gratuita**.

Tu aporte voluntario llevará comida, ropa y ayuda a muchos hogares de bajos recursos y a madres cabeza de hogar.

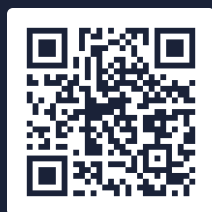
Contamos contigo.

APORTA DESDE TU CELULAR

312 629 5392

Nequi · Daviplata · Llave

El mismo número funciona como llave de Transfiya. Da lo que quieras: mil pesos también alimentan.



Escanea y aporta

Te lleva a la página de aportes, donde también puedes descargar los otros libros de la biblioteca.

Lo recaudado con este libro se entrega a **Fundación El Alfarero**, y el **10 % de las ganancias** de la tienda se destina a fundaciones cristianas que trabajan con niños.

Johana Heredia · luzygracia.com · Bogotá, Colombia