

# GUÍA DEL COORDINADOR

Andres  
Gutierrez



**PAZ FINANCIERA™ II**  
PROTEGE Y CRECE TU DINERO



# PAZ FINANCIERA™ II

PROTEGE Y CRECE TU DINERO



## MISIÓN:

Fortalecer y educar a base de lógica, principios que traen esperanza a todos desde el más estable financieramente hasta el más débil.

Talem International y Andrés Gutiérrez provee educación basada en principios bíblicos, lógica y sentido común que fortalece y trae esperanza en todos los ámbitos de la vida.

# ¡ES TU TURNO!

Ya comprobaste que esto funciona. Haz rodar la bola de nieve para ayudar a otros.

Regala este libro a tus seres queridos, escríbeles una bonita dedicación contándoles cómo te ha ayudado y cuánto les servirá.

Continúa la cadena de bendición financiera. ¿Dónde estuvieras hoy si alguien hubiera hecho esto por ti hace 10 años?

Compra 10 libros y empieza un efecto multiplicador de bienestar financiero.

10 libros **\$191** (\$239) + envío

20 libros **\$359** (\$479) + envío



## COACHING FINANCIERO

### ¿Quién necesita un coach financiero?

- Siempre estamos cortos a fin de mes
- Estoy hasta el tope de deudas y no se que hacer
- Tome el curso pero no logro ponerlo en práctica

### ¿Como le beneficia el coaching?

- Si quiere que las cosas cambien YA, no hay como tener un coach
- Un coach puede llevarle a donde quiere llegar más rápido
- Nuestros coaches proveen soluciones y no productos

### ¿Cuanto más tiempo puede seguir igual?

Agende una cita de coaching hoy mismo  
en [andresgutierrez.com/coaching](http://andresgutierrez.com/coaching)

# ÍNDICE

Preguntas Frecuentes .....	6
<b>Paz Financiera II: Las Lecciones</b>	
1. Alerta al Comprador .....	9
La guerra eterna entre el capricho y lo necesario	
2. Asegúrese .....	13
La función de los seguros en su plan financiero	
3. Pégale al Gordo .....	17
Entendiendo las inversiones	
4. La Mecedora, la Toga y el Birrete .....	21
Plan para la jubilación y la educación	
5. De Pesadilla a Sueño .....	25
Bienes y raíces e hipotecas	
6. Trabaje en lo Suyo .....	29
Carreras y trabajos extras	
<b>Herramientas Adicionales</b>	
Forma de Registro .....	34
Lista de Asistencia .....	37
Informe del Coordinador .....	39
Hoja de Testimonio .....	41



**© 2019 Talem International, LLC**

**Paz Financiera ® is a registered trademark of Lampo Licensing, LLC. All rights reserved.**

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida, procesada en algún sistema que la pueda reproducir o transmitir en alguna forma o por algún medio electrónico, mecánico, fotocopia, cinta magnetofónica u otro.

Esta publicación está diseñada para proporcionar la información exacta y fidedigna con respecto al tema cubierto y se vende con el entendido que Talem International, LLC no está contratado para hacer asesoría legal, contabilidad u otra consejería profesional. Si es necesaria la asesoría legal u otro consejo profesional, usted debería buscar adicionalmente los servicios de un profesional.

Una declaración de los principios adoptados mutuamente por el comité del American Bar Association y un comité de editores y de asociaciones del Committee of Publishers and Associations.

**Publicado por Talem International, LLC.**

**Para más información, comuníquese a nuestras oficinas al 1.800.781.8897.**

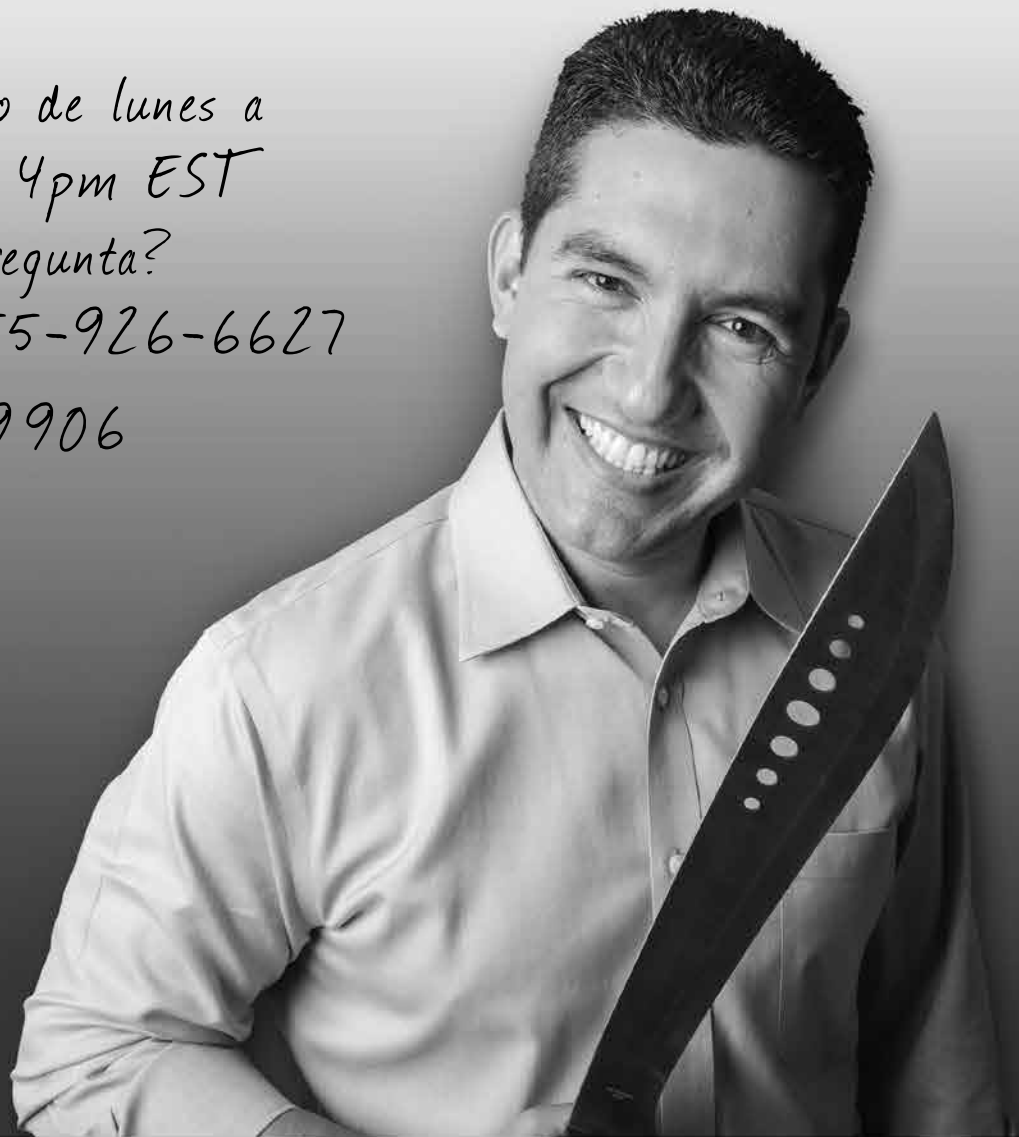
# El Show de Andres Gutierrez



El machete pa' tu billete

*Escucha en vivo de lunes a  
viernes de 3 a 4pm EST  
¿Tienes una pregunta?  
Háblame al 855-926-6627*

*📞 210-505-9906*



## PREGUNTAS FRECUENTES

La información proporcionada representa las preguntas más comunes que recibimos de los coordinadores de las clases. Si usted tiene alguna pregunta que no cubrimos, comuníquese con nosotros.

### **1. Creo que mi grupo es demasiado grande. Tengo más de 50 familias. ¿Hay recomendaciones diferentes para grupos grandes?**

¡Qué tremendo problema! Tenemos una solución fácil para este desafío. Primeramente, le recomendamos reunir a todo el grupo para la primera parte de la clase que es ver el video. De esta manera el grupo pueda experimentar un sentido de comunidad durante la lección. Después del video, divida la clase en grupos de 8 a 12 personas. Esta dinámica de grupos pequeños es esencial para tener éxito en su clase y le asegura que todos tengan la oportunidad de participar. Por supuesto, esto significa que usted necesitará voluntarios adicionales para liderar los otros grupos pequeños.

### **2. ¿Qué materiales voy a necesitar para la clase?**

Usted va a necesitar el Paquete de Liderazgo de Paz Financiera II, un televisor o proyector y un reproductor de DVD. Cada familia en su grupo va a necesitar un paquete de miembro. Además de esto, va a necesitar un salón, unas cuantas sillas y pasión para cambiar vidas.

### **3. Uno de los miembros de mi clase necesita más ayuda de lo que yo puedo otorgar. ¿Qué debo hacer?**

Primeramente necesita apoyar la persona en todo lo que pueda. Segundo, recuerde que usted está ahí sólo para facilitar la clase de Paz Financiera II y no como asesor financiero. Si alguien en su clase necesita más ayuda, usted debe animar a esa persona a que se comunique con un asesor profesional. También nosotros tenemos Coaches que recomendamos para este tipo de situación. Pidale a este miembro que vaya a [andresgutierrez.com/coaching](http://andresgutierrez.com/coaching) para comenzar el proceso de buscar un coach o puede llamarnos al 210-910-6879 para hablar con alguien que le puede ayudar a decidir si un coach es necesario.

### **4. ¿Está bien si una familia viene a la clase con sólo un paquete de miembro?**

Un paquete de membresía le da acceso a una sola familia. Para nosotros una familia es una pareja casada o comprometida. El curso fue diseñado para que ambos cónyuges lo hagan juntos. Así que si una pareja casada tiene hijos menores de edad, ellos también pueden asistir a las clases. Los otros familiares o hijos mayores de edad necesitan comprar sus propios materiales.



**5. Un graduado del curso de Paz Financiera II quiere entrar a mi grupo y tomar el curso de nuevo como parte de su membresía de por vida.**

**¿Está bien esto?**

¡Absolutamente! Eso es uno de los beneficios de la membresía de por vida. Puede volver a tomar el curso cuando sea, donde sea. Lo único que necesita para entrar a una clase es el manual.

**6. ¿Se permite que una persona venga de visita a una clase?**

¡Sí! Queremos animar a todos los miembros del curso que inviten a un amigo, familiar, vecino a venir a una clase. No vamos a tener problemas si es sólo una clase. Incluso, la mejor oportunidad para invitar a alguien será durante la clase "Pégale al gordo".

**7. Resulta que el DVD para la próxima clase está dañado. ¿Qué debo hacer?**

Si su paquete de Liderazgo tiene un DVD dañado y no hay tiempo para reemplazarlo antes de que comience la clase, vaya a la próxima lección. Comuníquese con nosotros y de inmediato le enviaremos otro DVD o buscaremos la manera de que puedan ver la clase.

**8. Yo no puedo estar para la próxima lección, ¿está bien si se la encargo a otra persona?**

Como el coordinador de la clase, es sumamente importante que usted esté en cada clase. Sin embargo, si por alguna razón no está disponible para facilitar una clase, lo mejor es tener a alguien de confianza que lo pueda hacer en su lugar. Puede ser un miembro del grupo o alguien más de su iglesia u organización.

# LOS PASITOS

1



## FONDO DE EMERGENCIA

\$1,000 para iniciar su Fondo de Emergencia

2



## LA BOLA DE NIEVE

Pague toda deuda usando La Bola de Nieve

3



## FONDO DE EMERGENCIA COMPLETO

3 a 6 meses de gastos en ahorros

4



## JUBILACIÓN

Invertir el 15% de su ingreso en cuentas de jubilación de ROTH IRA y otras cuentas de jubilación

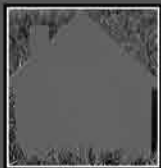
5



## FONDO UNIVERSITARIO

Fondo universitario para sus hijos

6



## PAGAR SU HIPOTECA

Pagar su casa antes de tiempo

7



## ACUMULAR RIQUEZA Y DAR

Invertir en fondos mutuos, bienes y raíces y dar

**VISÍTENOS EN [ANDRESGUTIERREZ.COM](http://ANDRESGUTIERREZ.COM)**

# PAZ FINANCIERA™ II



## ALERTA AL COMPRADOR

LA GUERRA ETERNA ENTRE EL CAPRICHOS Y LO NECESARIO

#### Recuerde traer:

- Un paquete de miembro para cada familia
- La lista de asistencia (al final de esta guía)
- Lápices o bolígrafos
- El primer DVD Alerta al comprador



Dependiendo cuantos estén participando en el curso, recomendamos que después del video en el tiempo de Plática y Práctica se hagan grupos de 8-12 personas.

## ALERTA AL COMPRADOR

### ¡BIENVENIDOS AL CURSO PAZ FINANCIERA II! - 5 minutos

Salude a todos de mano cuando lleguen por primera vez. Preséntese con las personas mientras entrega los materiales.

Antes de comenzar, dé una cordial bienvenida, y recuérdale al grupo que el curso Paz Financiera II es una vez por semana por las siguientes 6 semanas. Anímelos a que vengan a cada clase y haga énfasis sobre la importancia de cada tema. En promedio como un 80% del grupo va a terminar el curso completo. Usted puede mejorar ese porcentaje animando al grupo desde el principio a no perderse ninguna clase.

### HISTORIAS DE TRIUNFO - 5 - 8 minutos (Conozcámos)

Pregúntele al grupo que levanten la mano si tomaron Paz Financiera parte I. Pídale a unas cuantas de esas familias que platiquen su experiencia y triunfos con el curso. Sea consciente del tiempo ya que hay familias muy platicadoras.

### SU COMPROMISO - 5 minutos

Platique con el grupo sobre el hacer un compromiso para sacarle el máximo jugo posible al curso. Haga la siguiente pregunta al grupo. ¿Se comprometen a hacer el mayor esfuerzo posible de venir a todas las clases y poner en práctica lo que aplique a sus vidas? Pídale al grupo que le den un sí verbal todos al mismo tiempo.

### PONGA EL VIDEO “ALERTA AL COMPRADOR” - 52 minutos

Invite a los miembros a que abran sus manuales a la página #10 para llenar los espacios en blanco durante el video.

## PLÁTICA Y PRÁCTICA - 40 minutos

### Conozcámonos

- ¿Cómo se llama, de dónde es y a qué se dedica?
- ¿Qué le llamó la atención del curso?
- ¿Ha tomado el curso Paz Financiera parte 1? ¿Cómo le fue?

Aquí es donde usted como coordinador inicia la conversación usando las preguntas en la sección llamada “Plática y Práctica” de su manual de la página #15. Anime a su grupo a participar y ser honestos en sus respuestas.

1. La gente que se dedica a las ventas o a la publicidad ¿cómo utiliza las emociones para convencerlo de que compre sus productos o servicios? ¿Ha caído en esos juegos? ¿Tiene alguna anécdota sobre alguna compra que hizo y que no necesitaba?
2. Esperar hasta el día siguiente para comprar ¿cómo puede impactar su comportamiento de compra? ¿Tendría la misma cantidad de deuda hoy si hubiera esperado siempre hasta el día siguiente para hacer la compra?
3. ¿Cómo define una compra mayor? ¿Por qué es tan importante que una pareja esté de acuerdo con hacer compras mayores?
4. Verdadero o falso: Ya no pido prestado para nada, incluyendo utilizar tarjetas de crédito. ¿Por qué sí o por qué no?
5. ¿Cómo puede asegurarse de que realmente va a disfrutar y no a sentir culpabilidad por sus compras?
6. ¿Cómo pueden los solteros evitar las compras por impulso?
7. En la primera parte del curso Paz Financiera, hablamos sobre desarrollar una relación con alguien a quien le tenga que rendir cuentas (para los casados, es su cónyuge). ¿Cómo le ha ayudado tener y aprovechar esa relación? ¿Necesita ayuda con eso todavía?



Dígale al grupo que ejerciten su responsabilidad personal. Si quedan dudas después del tiempo en grupo que ellos mismos con sus parejas tengan una plática sobre lo aprendido en casa.



## ¡Y POR ÚLTIMO! - 5 minutos (Tarea)

Recuérdelo al grupo de la tarea para la próxima semana.

### Tarea

1. Así como es de emocionante ver a los niños crecer y marcar su desarrollo con rayitas en una pared, igual de emocionante es ver su valor financiero aumentar. Llene el formulario llamado *Balance Financiero* para calcular su valor económico.
2. Memorice las cinco claves para tener poder sobre las compras (se encuentran en las páginas 11 y 12). Háblele a la persona a quien le rinde cuentas y dígame que quiere seguir estas claves para todo lo que considere compras mayores. Si hay un miembro soltero(a) en la clase, recuérdelo buscar una persona de confianza a quien le pueda rendir cuentas para repasar estas cinco claves.
3. Lea el artículo *Para dejar de engordar, deje de tarjetear*, que se encuentra en el blog de Andrés en: [www.andresgutierrez.com](http://www.andresgutierrez.com).
4. También recuérdelo al grupo de revisar la sección “Metas para esta semana / Intensidad de gacela” en la página 14.

# PAZ FINANCIERA™ II



**ASEGÚRESE**

LA FUNCIÓN DE LOS SEGUROS EN SU PLAN FINANCIERO

#### Recuerde traer:

- La lista de asistencia (al final de esta guía)
- Lápices o bolígrafos
- El segundo DVD “Asegúrese”



Pídale al grupo que alcen su Balance Financiero para mostrar que lo llenaron. No es su responsabilidad revisar el Balance Financiero de cada persona ni se lo tienen que mostrar a otros pero sí pedirle al grupo que rindan cuentas y mostrar están llevando a cabo los ejercicios del curso. La meta del curso no es informar sino transformar familias. Si alguien no lo hizo recuerdeles el compromiso que hicieron en la primer clase.

## ASEGÚRESE

### REPASO DE LA SEMANA PASADA - 5 minutos

Dé la bienvenida a su grupo e invite a los miembros a que abran sus manuales a la página 27. Antes de comenzar el video repase las preguntas de la sección “Repaso de la semana pasada” en su manual.

### HISTORIAS DE TRIUNFO - 5 minutos

Pregúntele al grupo si alguien tiene alguna anécdota o algo que pasó durante la semana que podría motivar al resto de los miembros. Esto podría ser como: “No tenía idea de nuestro ‘valor’ económico. Después de llenar el Balance Financiero me quede con los ojos abiertos cuando vi ese número.” “Después de llenar el Balance Financiero me di cuenta que estamos peor de lo que pensé...creo que vamos a volver a tomar el primer curso para que nos pongamos al día.” “Ahora no puedo entrar a una tienda sin pensar en las técnicas que están utilizando para quitarme el dinero.”

### PONGA EL VIDEO “ASEGÚRESE” - 53 min.

Invite a los miembros a que abran sus manuales a la página 18 para llenar los espacios en blanco durante el video.



## PLÁTICA Y PRÁCTICA - 40 minutos

Inicie la conversación usando las preguntas en la sección llamada “Plática y Práctica” de su manual en la página 27. Anime a su grupo a participar y ser honestos en sus respuestas.

### Plática y práctica

1. En el pasado, ¿qué hizo cuando el dinero se agotó en su casa?
  - a. Canceló sus seguros hasta terminar con las deudas.
  - B. Dejó solo el seguro del proveedor principal del hogar y oró para que nada le sucediera al resto de la familia.
  - c. Mantuvo los seguros vigentes como prioridad para evitar un desastre financiero.
2. ¿Qué le sucedería financieramente si no tuviera los seguros y las coberturas adecuadas vigentes?
3. ¿Cómo se impacta el costo de sus seguros (primas) y deducibles cuando tiene un fondo para las emergencias?
4. ¿Cuál es la diferencia entre el seguro a término y el seguro con valor en efectivo?
5. ¿Qué sucede con el valor en efectivo (cash value) dentro de un seguro de vida cuando muere?
6. ¿Cuál es la razón por la que muy pocas personas tienen un seguro de incapacidad? ¿Por qué es esto tan peligroso?
7. ¿Sabe de alguien a quien le haya costado muuuy caro no tener los seguros apropiados?



Dígale al grupo que ejerciten su responsabilidad personal. Si quedan dudas después del tiempo en grupo que ellos mismos con sus parejas tengan una plática sobre lo aprendido en casa.

## ¡Y POR ÚLTIMO! - 5 minutos

Recuérdelo al grupo de la tarea para la próxima semana.

### Tarea

1. Llene el formulario **Mis Seguros** que se encuentra al final del manual, en la sección Formularios Financieros. Asegúrese de que su cónyuge y otros beneficiarios sepan dónde encontrar esta información en caso de emergencia.
2. Identifique las coberturas que hacen falta o necesitan ser cambiadas en su plan financiero.
3. Calcule cuál es la cantidad que necesita de seguro de vida de acuerdo con lo que Andrés enseña. ¿Es suficiente? ¿Estaría bien su familia con esa cantidad si usted muriera?
4. También recuérdelo al grupo de revisar la sección “Metas para esta semana / Intensidad de gacela” en la página 26.

# PAZ FINANCIERA™ II



**PÉGALE AL GORDO**

ENTENDIENDO LAS INVERSIONES

### Recuerde traer:

- Un paquete de miembro para cada familia
- La lista de asistencia (al final de esta guía)
- Lápices o bolígrafos
- El primer DVD Alerta al comprador



Este video es más largo que los anteriores. Asegúrese de comenzar a tiempo. También méncionele al grupo de no quedarse tanto tiempo en la misma pregunta. Lo ideal es que repasen todas la preguntas ya que todas tienen un objetivo que enseñar.

Pídale a cada miembro que muestre su formulario de Mis Seguros completado. No tienen que mostrar los detalles, solo que muestren que lo hicieron.

## PEGALE AL GORDO

### REPASO DE LA SEMANA PASADA - 5 minutos

Dé la bienvenida a su grupo e invite a los miembros a que abran sus manuales a la página 39. Antes de comenzar el video repase las preguntas de la sección “Repaso de la semana pasada” en su manual.

#### Repaso de la semana pasada

El propósito principal de los seguros es:

1. a. Reducir el riesgo    b. Transferir el riesgo    c. Eliminar el riesgo
2. Falso o verdadero: Los seguros son parte importante de un plan financiero. ¿Por qué sí o por qué no?
3. ¿En qué punto de los Pasitos se deben incluir los seguros en un plan financiero?

### HISTORIAS DE TRIUNFO - 5 minutos

Pregúntele al grupo si alguien tiene alguna anécdota o algo que pasó durante la semana que podría motivar al resto de los miembros. Esto podría ser como: “Nunca pensé que el tener un seguro de vida era tan importante. No le quería dejar la vida fácil al otro. Fui y compre una póliza para mi y para mi esposa(o).” “Pensé que por no tener documentos no podía tener estos seguros pero ya me puse en contacto con el agente de seguros que recomienda Andrés para comprar mis pólizas.” “Yo tenía las pólizas equivocadas y las cancele después de comprar las pólizas correctas.”

### PONGA EL VIDEO “PEGALE AL GORDO” - 65 minutos

Invite a los miembros a que abran sus manuales a la página 30 para llenar los espacios en blanco durante el video.

## PLÁTICA Y PRÁCTICA - 40 minutos

Inicie la conversación usando las preguntas en la sección llamada “Plática y Práctica” de su manual. Anime a su grupo a participar y ser honestos en sus respuestas.

### Plática y práctica

1. ¿Por qué el concepto de invertir es tan intimidante para la mayoría? ¿Ha invertido?  
Conversen sobre sus experiencias con las inversiones.
2. Explique lo que es un fondo mutuo y cómo funciona.
3. ¿Cuál es el peligro de invertir con dinero prestado?
4. ¿Por qué es importante la diversificación?
5. ¿Por qué es mucho más alto el riesgo si invierte en acciones individuales?
6. ¿Por qué recomienda Andrés estar libre de deudas (excepto la casa) antes de empezar a invertir?
7. ¿Por qué es importante entender los principios básicos de las inversiones en vez de permitir que un asesor financiero tome todas las decisiones?

## ¡Y POR ÚLTIMO! - 5 minutos

Recuérdelo al grupo de la tarea para la próxima semana.

### Tarea

1. Si tiene deuda, calcule cuanto le está robando esos pagos a la deuda hacia la jubilación usando la gráfica en la página 36.
2. Si está libre de deuda excepto la casa, o incluyendo la casa, tiene su fondo de emergencia de 3 a 6 meses completo y no ha abierto la cuentas adecuadas de inversión, entonces es tiempo de hablar con un profesional. Vaya a [andresgutierrez.com/pr/inversion/](http://andresgutierrez.com/pr/inversion/) para ponerse en contacto con uno de nuestros Profesionales Recomendados.
3. También recuérdelo al grupo de revisar la sección “Metas para esta semana / Intensidad de gacela” en la página 38.



Dígale al grupo que ejerciten su responsabilidad personal. Si quedan dudas después del tiempo en grupo que ellos mismos con sus parejas tengan una plática sobre lo aprendido en casa.

Anime al grupo a leer los artículos sobre la inflación, los hijos y la generosidad en las páginas 37, 40 y 41.

Seguro a  
**TERMINO**



**VS**

Seguro con  
**VALOR en EFECTIVO**

SÓLO PAGA POR EL COSTO DEL SEGURO DE VIDA

PRECIO BAJO

INVIERTE SU DINERO APARTE

COTIZACIONES RÁPIDAS

FACIL DE ENTENDER

PROTECCIÓN ADECUADA PARA SU FAMILIA



PAGA POR EL SEGURO DE VIDA + "AHORROS"

MUY CARO

EL RENDIMIENTO DEL "AHORRO" ES BAJO,

COMISIONES ALTAS PARA LOS AGENTES

NI LOS MISMOS AGENTES LO ENTIENDEN BIEN

POR EL COSTO TAN ALTO, LA PROTECCIÓN ES MUY BAJA

*Andrés dice*

Un agente que vende seguros de vida con valor en efectivo dice que el seguro a término es malo porque no es de por vida

Sin embargo, comprar una póliza de término a plazo de 15, 20 o 30 años le da suficiente tiempo para que su planificación financiera lo lleve al punto donde ya no es necesario tener un seguro de vida....¡ahorrándole muuucho dinero!.

¡Esta es la mejor manera de protegerse!

*¡Cuidado!*

Le dicen que es su ahorro pero el día que necesite sacarlo, debe cancelar la póliza o pedir prestado contra el valor en efectivo y pagar intereses.

Cuando muere, en la mayoría de los casos, su familia solo recibe el monto asegurado y no lo asegurado más los ahorros que venía acumulando. En pocas palabras, la aseguradora se queda con los "ahorros".



Pareja de 55 años de edad  
Cobertura de \$300,000 por 10 años  
El - \*\$47, \*\$36, etc.



Pareja de 35 años de edad  
Cobertura de \$500,000 por 20 años  
El - \*\$24, \*\$21, etc.



Madre soltera de 40 años de edad  
Cobertura de \$250,000 por 15 años  
\*\$13 al mes

Seguro de vida al mejor precio

Seguro de vida para personas con y sin documentos

Duerma mejor al saber que su familia está protegida



Para una cotización visita  
[www.segurostutus.com](http://www.segurostutus.com)  
o llama al 844-748-8887

\* El costo varía de acuerdo a su estado de salud.

# PAZ FINANCIERA™ II



**LA MECEDORA, LA TOGA**

**Y EL BIRRETE**

PLAN PARA LA JUBILACIÓN Y LA EDUCACIÓN

#### Recuerde traer:

- La lista de asistencia (al final de esta guía)
- Lápices o bolígrafos
- El cuarto DVD “La Mecedora, la Toga y el Birrete”



Menciónale al grupo que si no tienen deudas y tienen su fondo de emergencias de 3 a 6 meses de sus gastos mensuales es tiempo de agendar una cita con un asesor financiero para empezar a invertir. Si no han comprado casa, esperen una semana más para agendar esa cita porque en la siguiente clase Andrés nos va a enseñar cuándo y cómo comprar casa.

## LA MECEDORA, LA TOGA Y EL BIRRETE

### REPASO DE LA SEMANA PASADA - 5 minutos

Dé la bienvenida a su grupo e invite a los miembros a que abran sus manuales a la página 55. Antes de comenzar el video repase las preguntas de la sección “Repaso de la semana pasada” en su manual.

#### Repaso de la semana pasada

1. ¿Qué es la diversificación y cómo afecta el riesgo en las inversiones?
2. ¿Los fondos mutuos son para invertir a corto o largo plazo?
3. ¿Cuáles son las cuatro categorías recomendadas para tener una estrategia de inversión diversificada?

### HISTORIAS DE TRIUNFO - 5 minutos

Pregúntele al grupo si alguien tiene alguna anécdota o algo que pasó durante la semana que podría motivar al resto de los miembros. Esto podría ser como: “Yo pensaba que el invertir era simplemente abrir una cuenta en el banco.” “Ahora se la diferencia entre mi cuenta bancaria y una cuenta de inversión.” “Yo quería comprar una casa como inversión y esta clase me enseñó a como hacerlo bien.”

### PONGA EL VIDEO “SACÚDASE DE LAS DEUDAS” - 55 minutos

Invite a los miembros a que abran sus manuales a la página 44 para llenar los espacios en blanco durante el video.



## PLÁTICA Y PRÁCTICA - 40 minutos

Inicie la conversación usando las preguntas en la sección llamada “Plática y Práctica” de su manual. Anime a su grupo a participar y ser honestos en sus respuestas.

### Plática y práctica

1. ¿Qué piensa cuando ve personas –en edad de jubilación– trabajando en supermercados o revisando recibos a la salida de las tiendas? ¿Le gustaría hacer eso cuando se jubile?
2. ¿Qué le motiva a tomar en serio esto de planificar para la jubilación?
3. ¿Hay alguna razón por la que deba dejar de invertir temporalmente para su jubilación? Si piensa que sí, ¿por qué? ¿Cuándo debe volver a empezar a invertir?
4. ¿Por qué no es buena idea retirar el dinero de un plan de retiro para pagar sus deudas? ¿Cuáles son los peligros de tomar un préstamo contra su plan de retiro? ¿Ha hecho algo así?
5. ¿Qué viene primero, invertir para la educación de sus hijos o para la jubilación? ¿Por qué?
6. ¿Se sentiría culpable por estar poniendo dinero hacia su jubilación antes que el fondo universitario de sus hijos?
7. ¿Cómo ayuda vivir con un presupuesto mensual para prepararse para su jubilación?

## ¡Y POR ÚLTIMO! - 5 minutos

Recuérdelo al grupo de la tarea para la próxima semana.

### Tarea

1. Complete el formulario de *Análisis para su jubilación* que se encuentra al final para determinar cuánto dinero necesita invertir mensualmente para su retiro.
2. Si tiene hijos, complete el formulario de *Análisis para el fondo universitario* (en la sección Formularios Financieros, al final de este manual) para calcular cuánto se requiere invertir mensualmente para estar preparados para los gastos universitarios.
3. Lea los artículos que se encuentran después de esta clase y comparta con su cónyuge o persona a la que le rinde cuentas cómo se encuentra en comparación al trabajador promedio.
4. También recuérdelo al grupo de revisar la sección “Metas para esta semana / Intensidad de gacela” en la página 54.



Pídale al grupo que pongan a prueba sus conocimientos de paz financiera respondiendo como Andrés lo hiciera en su programa de radio a los *Casos de la vida real* en las páginas 56 y 57.

Anime al grupo a leer los artículos sobre inversiones y jubilación en las páginas 59 - 63.



# PROFESIONAL RECOMENDADO

“TE PRESENTO MIS EXPERTOS DE CONFIANZA EN LAS  
SIGUIENTES ÁREAS:”



Inversiones



Hipotecas



Seguros



Bienes y Raices

Para platicar con un profesional  
recomendado visita:

[www.andresgutierrez.com](http://www.andresgutierrez.com)

*Andres*  
Gutierrez  
El Machete pa tu billete



# PAZ FINANCIERA™ II



**DE PESADILLA A SUEÑO**

BIENES Y RAÍCES E HIPOTECAS

#### Recuerde traer:

- La lista de asistencia (al final de esta guía)
- Lápices o bolígrafos
- El quinto DVD De Pesadilla a Sueño



Este video es el más largo todos. Asegúrese de comenzar a tiempo. También menciónele al grupo de no quedarse tanto tiempo en la misma pregunta. Lo ideal es que repasen todas la preguntas ya que todas tienen un objetivo que enseñar.



Pídale al grupo que muestren su *Análisis para la jubilación* y si tienen hijos, el *Análisis para el fondo universitario*. ¿Cómo les fue?

## DE PESADILLA A SUEÑO

### REPASO DE LA SEMANA PASADA - 5 minutos

Dé la bienvenida a su grupo e invite a los miembros a que abran sus manuales a la página 79. Antes de comenzar el video repase las preguntas de la sección “Repaso de la semana pasada” en su manual.

#### Repaso de la semana pasada

1. ¿Qué es una cuenta de retiro (IRA)?
2. ¿Debe uno sacar dinero de sus cuentas de retiro antes de la jubilación para pagar deudas?  
¿Por qué sí o por qué no?

### HISTORIAS DE TRIUNFO - 5 minutos

Pregúntele al grupo si alguien tiene alguna anécdota o algo que pasó durante la semana que podría motivar al resto de los miembros. Esto podría ser como: “Sabía que era importante invertir pero no sabía cuándo comenzar.” “Yo pensé que estaba invirtiendo pero después de esta clase me di cuenta que lo que tenía era una simple cuenta en el banco. Ahora tengo las cuentas correctas para poder jubilarme algún día.” “No sabía que mi empleador ofrecía estas cuentas.” “A mi me vendieron un seguro de vida como fondo universitario y ahora se lo que tengo que hacer.”

### PONGA EL VIDEO “DE PESADILLA A SUEÑO” - 71 minutos

Invite a los miembros a que abran sus manuales a la página 66 para llenar los espacios en blanco durante el video.

## PLÁTICA Y PRÁCTICA - 40 minutos

Inicie la conversación usando las preguntas en la sección llamada “Plática y Práctica” de su manual. Anime a su grupo a participar y ser honestos en sus respuestas.

### Plática y práctica

1. ¿Qué significa el término “pobre por tanta casa”? ¿Hay alguien aquí en esa situación?
2. ¿Hay algo de malo con rentar por un rato? ¿Por qué sí o por qué no?
3. ¿Ha enviado tarde el pago de su casa? Si ha pasado por eso, ¿cómo se sintió?
4. ¿Cuál es el peligro de la hipoteca a 30 años? ¿Cuál es el peligro de la hipoteca con interés variable? ¿Cuál es el peligro de los préstamos contra la casa (HELOC Home Equity Line of Credit)?
5. Si va a comprar casa con una hipoteca, ¿qué es lo que Andrés recomienda? De acuerdo con esos principios, ¿cuánta casa puede comprar?
6. ¿Cómo se sentiría si terminara de pagar su casa antes del tiempo establecido? ¿Cómo impactaría su jubilación?

## ¡Y POR ÚLTIMO! - 5 minutos

Recuérdelo al grupo de la tarea para la próxima semana.

### Tarea

1. Si no ha comprado casa, calcule cuánto sería su pago de casa de acuerdo con las recomendaciones de Andrés.
2. Para los miembros de su grupo que tienen una hipoteca, pídeles que hagan el ejercicio de calcular si tiene sentido refinanciar la hipoteca. Si tienen una hipoteca de 30 años, cuánto podrían ahorrar si cambian a una de 15 años.
3. Planifique con su grupo una fiesta de graduación para la última clase. Anímelos a traer comida para compartir con los miembros del curso.
4. También recuérdelo al grupo de revisar la sección “Metas para esta semana / Intensidad de gacela” en la página 78.

Anime al grupo a repasar esta clase en sus casas. La compra o venta de una casa es algo que merece sentarse con un papel y un lápiz para hacer un plan de ataque.

En el libro de Andrés, *Transforma tus finanzas en 30 días*, en el capítulo 8 el cubre con mucho detalle todo sobre la compra de una casa.



Para la última clase, prepárese con los certificados de cumplimiento y tenga copias de la Hoja de Testimonio (1 por familia).



## Bienvenidos

### PROFESSIONAL RECOMENDADO

Encuentre las personas que Andrés recomienda en el área de:



Hipoteca



Inversiones



Seguros



Bienes y Raíces

### TOMA EL CURSO DE PAZ FINANCIERA



Version En Casa (DVD)

### APRENDE MÁS CON LOS ARTÍCULOS DE ANDRÉS



¿CUÁNTO DEBO PAGAR POR LA  
COMPRA DE UNA CASA?



APOYO A LOS PADRES



LA IRONÍA DEL PAGO DE CARRO



¿QUÉ ES UN FONDO MUTUO?

Suscríbete para recibir los consejos de Andrés:

EMAIL

NOMBRE

# PAZ FINANCIERA™ II



**TRABAJE EN LO SUYO**

CARRERAS Y TRABAJOS EXTRAS

#### Recuerde traer:

- Certificados de Cumplimiento
- La lista de asistencia (al final de esta guía)
- Lápices o bolígrafos
- El sexto DVD Trabaje en lo suyo
- Informe del Coordinador
- Hoja de Testimonio (1 por familia)



Llegue temprano y prepare una mesa adicional para la comida.

## TRABAJE EN LO SUYO

### REPASO DE LA SEMANA PASADA - 5 minutos

Dé la bienvenida a su grupo e invite a los miembros a que abran sus manuales a la página 89. Antes de comenzar el video repase las preguntas de la sección “Repaso de la semana pasada” en su manual.

#### Repaso de la semana pasada

1. Las casas suben más de valor en vecindario donde mucha gente quiere vivir y el precio se basa en 3 factores. ¿Cuales son?
2. Falso o verdadero: El tiempo y dinero invertido en preparar su casa antes de venderla puede incrementar significativamente el precio de venta.
3. De acuerdo a los principios para vivir en paz financiera, que es más sabio, ¿comprar un poco de menos casa con una hipoteca a 15 años o mas casa con la de 30?
4. ¿Qué hipoteca es mejor para su salud financiera, la de interés variable o interés fijo?

### HISTORIAS DE TRIUNFO - 5 minutos

Pregúntele al grupo si alguien tiene alguna anécdota o algo que pasó durante la semana que podría motivar al resto de los miembros. Esto podría ser como: “Aprendí mucho con esta clase. Nosotros teníamos pensado comprar otra casa como inversión pero note que no estábamos listos para hacerlo.” “Me creí la mentira que solo se podía comprar casa con crédito y casi compro casa. Me voy a enfocar y ahorrar todo el dinero para comprar mi casa al contado.”

### PONGA EL VIDEO “TRABAJE EN LO SUYO” - 54 minutos

Invite a los miembros a que abran sus manuales a la página #82 para llenar los espacios en blanco durante el video.



## PLÁTICA Y PRÁCTICA - 25 minutos

Inicie la conversación usando las preguntas en la sección llamada “Plática y Práctica” de su manual. Anime a su grupo a participar y ser honestos en sus respuestas. Anímelos a cubrir todas las preguntas pero si no alcanzan que las repasen en su casa. **Termine con la platica y practica 30 minutos antes de la hora final para celebrar.**

### Plática y Práctica

1. ¿A qué se dedicaría si el dinero no fuera una necesidad? ¿Cómo le está preparando su trabajo actual para lograrlo?
2. ¿Qué tipo de educación, entrenamiento, capacitación, etc., necesita para mejorar su trayectoria profesional o incrementar sus ingresos?
3. Basado en su personalidad, ¿cuáles de sus fortalezas enriquecen su lugar de trabajo?
4. Falso o verdadero: Yo apoyo el trabajo de mi pareja y lo/a animo por el esfuerzo que hace para proveer por nuestra familia.
5. Converse con su cónyuge o pareja sobre el peligro de ser un adicto al trabajo. ¿Cómo afecta tu salud, tu vida espiritual y tu familia? ¿Aplica esto si eres soltero?
6. ¿Ha intentado empezar un negocio desde casa?
7. Converse sobre las ventajas de tomar temporalmente un segundo trabajo para salir de sus deudas con intensidad de gacela.
8. ¿Ha dejado de utilizar tarjetas de crédito para sus compras?
9. ¿Cómo le ha ayudado el curso Paz Financiera (ya sea la primera o la segunda parte)? Comparta una victoria.

## ¡QUE COMIENZE LA FIESTA! - 5 minutos

**Comida:** Si el grupo trajo comida para compartir, permita que los miembros se sirvan. 10 min

**Certificados:** Reparta los certificados a todas las familias que vinieron a un mínimo de 5 clases. Haga de esto una celebración. 10 min

## ¡NO SE OLVIDE! - 10 minutos

1. Recuerdele al grupo que hemos venido ejercitando nuestra responsabilidad personal y vamos a continuar. Pídale al grupo que no dejen de hacer la tarea en la página 90.
2. También pídale que completen la evaluación personal ¿Quién soy en realidad? en la página 91 al 94 y que lean el artículo en la página 95 titulado Seré feliz cuando...
3. Recuerdele al grupo de revisar la sección "Metas para esta semana / Intensidad de gacela" en la página 88.
4. Pídale al grupo que llenen y entreguen la Hoja de Testimonio.
5. Pregúntele al grupo si alguien quiere ofrecer el curso de Paz Financiera en su área y póngalos en contacto con nuestro equipo para darles más información.

## Tarea

1. Revise de nuevo la tabla del perfil de personalidad DISC, en la página 84, para determinar si su trabajo actual se alinea con su personalidad.
2. Prepare un plan de trabajo en lo que se visualiza estar haciendo en 3 años, ya sea en su lugar de trabajo actual o en otra parte. Identifique los pasos a dar para lograrlo.
3. Lea el capítulo 9 del libro Transforme sus finanzas en 30 días.
4. Llenen la hoja de testimonio y entréguela.
5. Planifiquen la próxima clase y sugieran nombres de personas que no se deben perder esta clase.

# **PAZ FINANCIERA™ II**

**HERRAMIENTAS ADICIONALES**



# PAZ FINANCIERA™ II con Andrés Gutiérrez

FORMA DE REGISTRO

800.781.8897

ANDRESGUTIERRZ.COM

LUGAR \_\_\_\_\_

TELÉFONO \_\_\_\_\_ FECHA DE INICIO \_\_\_\_\_

COORDINADOR \_\_\_\_\_

**NOMBRE**

**NOMBRE DE CÓNYUGE**

**CÓDIGO POSTAL**

**APELLIDO**

**TELÉFONO**

**E-MAIL**

**NOMBRE**

**NOMBRE DE CÓNYUGE**

**CÓDIGO POSTAL**

**APELLIDO**

**TELÉFONO**

**E-MAIL**

**NOMBRE**

**NOMBRE DE CÓNYUGE**

**CÓDIGO POSTAL**

**APELLIDO**

**TELÉFONO**

**E-MAIL**

**NOMBRE**

**NOMBRE DE CÓNYUGE**

**CÓDIGO POSTAL**

**APELLIDO**

**TELÉFONO**

**E-MAIL**

**NOMBRE**

**NOMBRE DE CÓNYUGE**

**CÓDIGO POSTAL**

**APELLIDO**

**TELÉFONO**

**E-MAIL**

**NOMBRE**

**NOMBRE DE CÓNYUGE**

**CÓDIGO POSTAL**

**APELLIDO**

**TELÉFONO**

**E-MAIL**

**NOMBRE**

**NOMBRE DE CÓNYUGE**

**CÓDIGO POSTAL**

**APELLIDO**

**TELÉFONO**

**E-MAIL**







# PAZ FINANCIERA™ II con Andrés Gutiérrez

## INFORME DEL COORDINADOR

Por favor haga copias de ambos lados de esta forma y llénela al final del curso. Envíelas por email a [curso@andresgutierrez.com](mailto:curso@andresgutierrez.com) o por correo a nuestras oficinas. Esto nos ayuda a mantener nuestras estadísticas actualizadas. ¡Gracias!

Nombre \_\_\_\_\_

Email \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ Móvil \_\_\_\_\_

Nombre del lugar donde se ofreció el curso \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_

Ciudad \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_

Paiz \_\_\_\_\_ Código Postal \_\_\_\_\_

¿Qué le motivó a ser un coordinador de Paz Financiera II?

\_\_\_\_\_

¿Cómo promociono el curso de Paz Financiera II? (ej. Redes sociales, flyer, video en la iglesia, etc.)

\_\_\_\_\_

Idealmente todos los que estén tomando este curso ya están, o están a punto de entrar al pasito #4 (ahorrar el 15% de sus ingresos para la jubilación). Si alguien en la clase todavía está en el pasito #2 (Pagar toda deuda usando la bola de nieve):

¿Cuánta deuda tenía al comenzar la clase? \$ \_\_\_\_\_

¿Cuántas veces mostró el video de Descripción de las clases Paz Financiera II? \_\_\_\_\_ 1 \_\_\_\_\_ 2 \_\_\_\_\_ Más

Fecha del inicio: (MM/DD/AA) \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Fecha Final: (MM/DD/AA) \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

¿Cuántos se registraron? \_\_\_\_\_ Parejas \_\_\_\_\_ Solteros \_\_\_\_\_

¿Cuántos terminaron? \_\_\_\_\_ Parejas \_\_\_\_\_ Solteros \_\_\_\_\_

Ingreso promedio de las familias:

¿Cuánta deuda pago durante esta clase? \$ \_\_\_\_\_

¿Cuántos abrieron una cuenta 401(k) por medio de su empleador por primera vez? \_\_\_\_\_

¿Cuántos abrieron una cuenta para la jubilación como el Roth IRA por primera vez? \_\_\_\_\_

¿Cuántos compraron el seguro de vida por primera vez? \_\_\_\_\_

¿Cuántos abrieron una cuenta para fondo universitario? \_\_\_\_\_

¿Cuántos están ahorrando para comprar una casa? \_\_\_\_\_

¿Alguien en la clase ya tiene su casa pagado por completo? ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

¿Cuántos hicieron la evaluación personal ¿Quién soy en realidad? ? \_\_\_\_\_

¿Hay alguien en su grupo que quiera ser un coordinador de Paz Financiera II? \_\_\_\_\_ Si \_\_\_\_\_ No

Nombre de esa persona \_\_\_\_\_

Sugerencias y comentarios:

---

---

---

Próxima fecha para mostrar el video de Descripción de las clases Paz Financiera II: \_\_ / \_\_ / \_\_

Fecha de la próxima clase: \_\_ / \_\_ / \_\_

Por favor, asegúrese de enviarnos esta forma por email a [curso@andresgutierrez.com](mailto:curso@andresgutierrez.com) ó por correo a nuestras oficinas.

¡Gracias!

# PAZ FINANCIERA™ II con Andrés Gutiérrez

HOJA DE TESTIMONIO

Nombre del coordinador: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

¿Cómo se enteró del curso “Paz Financiera”?

\_\_\_\_\_ Amigo / Familiar    \_\_\_\_\_ Evento de Andrés    \_\_\_\_\_ El show de Andrés Gutiérrez  
\_\_\_\_\_ Página web    \_\_\_\_\_ Otro coordinador    \_\_\_\_\_ Anuncio en la Iglesia / Boletín  
\_\_\_\_\_ Redes sociales    \_\_\_\_\_ Otro \_\_\_\_\_

¿Cuál clase encontró más valiosa?

\_\_\_\_\_ Alerta al comprador    \_\_\_\_\_ Asegurese    \_\_\_\_\_ Pegale al gordo  
\_\_\_\_\_ La Mecedora la toga y el birrete    \_\_\_\_\_ De Pesadilla a sueño    \_\_\_\_\_ Trabaje en lo suyo

¿Qué fue lo que encuentro de más impacto de esta clase? Sea específico.

---

---

---

¿Le recomendaría este curso a otra persona? \_\_\_\_\_ Si \_\_\_\_\_ No

¿Por qué?

---

---

---

¿Hay algo que podemos mejorar? ¿Sugerencias?

---

---

---

Gracias por sus comentarios. Favor de entregar esta forma a su coordinador y recuerde:  
“Nos vemos en la cima, de la Paz Financiera.”

# PAZ FINANCIERA™ II

## PROTEGE Y CRECE TU DINERO

Para recibir una dosis continua de los consejos de Andrés, síguelo por

 - /elshowdeandres     - @elshowdeandres     - elshowdeandres  
1-800-781-8897 | [www.andresgutierrez.com](http://www.andresgutierrez.com) |  [info@andresgutierrez.com](mailto:info@andresgutierrez.com)

© 2019 Talem International, Inc. Todos los derechos estan reservados.