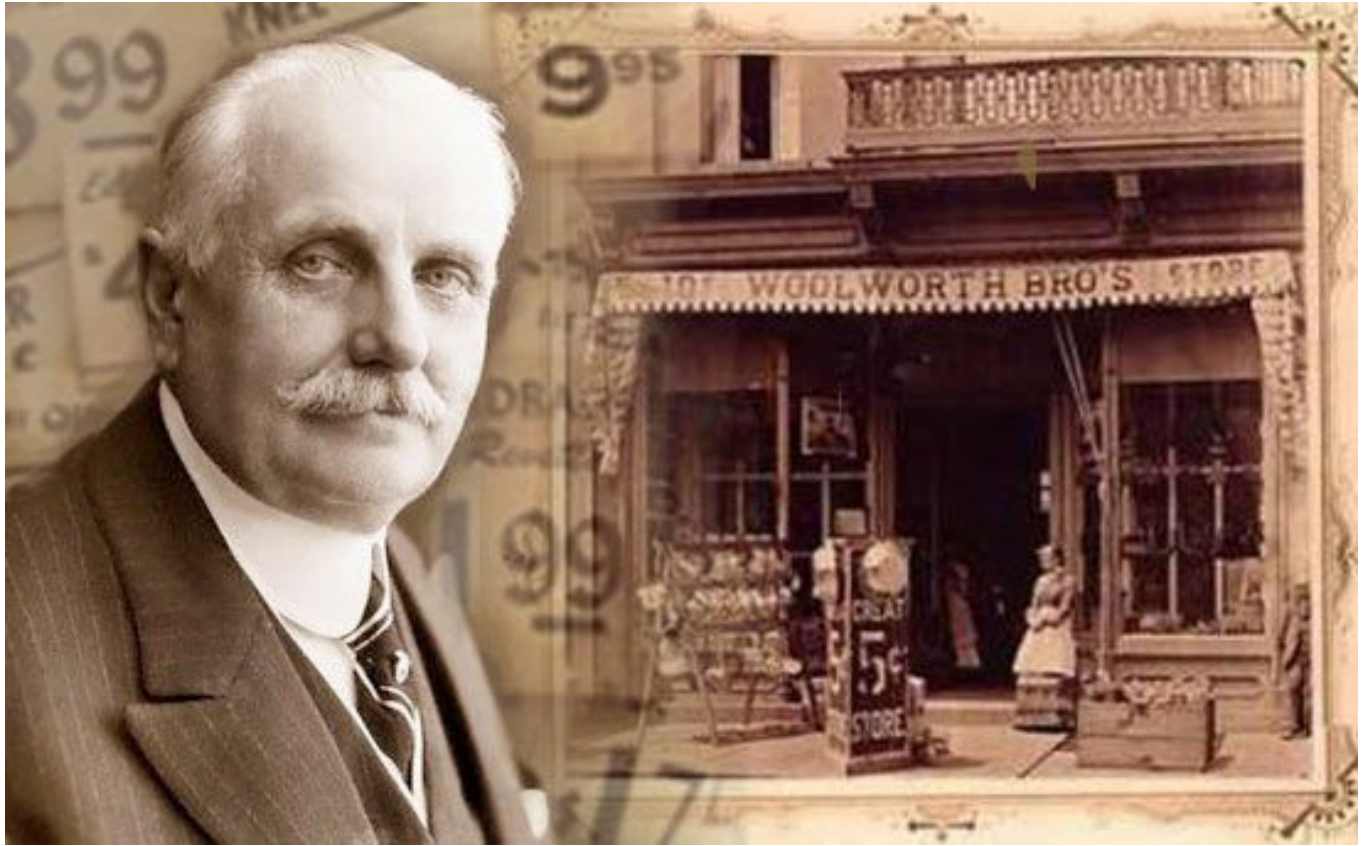


Martes 22 de Febrero de 2022 | Matutina para Adolescentes | Una tienda de cinco centavos

Descripción



Una tienda de cinco centavos

â??Si tuvieran fe, aunque fuera tan pequeÃ±a como una semilla de mostazaâ?! nada serÃa imposibleâ?• (Mateo 17:20, NTV).

Una de las primeras cadenas comerciales de gran éxito en los Estados Unidos fue la tienda de cinco centavos. Y ¿qué es? Cuando surgió, la idea era que hubiera una tienda en la que todo costara solo cinco centavos, similar a las tiendas de dólar de hoy en día. Ahora bien, puede parecer sorprendente que se pueda comprar cualquier cosa por cinco centavos, excepto quizá caramelos. Pero hay que recordar que, en aquella época, con cinco centavos se podía comprar todo tipo de cosas: chocolates, juguetes para niños e incluso alimentos básicos. En esos días, cuatro centavos equivalían, aproximadamente, a un dólar de hoy en día.

El 22 de febrero de 1879, Frank Woolworth abrió su primera tienda de cinco centavos en Utica, Nueva York. Por desgracia, la idea del señor Woolworth no funcionó demasiado bien ese primer año. La tienda fue una gran decepción. Después de las primeras semanas, las ventas llegaron a ser de 2,50 dólares al día. Finalmente, Woolworth trasladó su tienda a Lancaster, Pensilvania, donde resultó ser un verdadero éxito.

El señor Woolworth llegó a crear toda una cadena de tiendas conocida como Woolworth's. Tal vez nunca hayas oído hablar de ella, pero fue la precursora de todas las tiendas de éxito que empezaron en alguna esquina de cualquier ciudad local. Un buen ejemplo es 7-Eleven, o quizá las farmacias CVS. Y por supuesto, los negocios de "todo por un peso".

El señor Woolworth empezó desde abajo y las cosas fueron muy inestables durante un tiempo. Al pasar los días con esa pequeña campana en la puerta colgando en silencio durante horas, tal vez sus amigos finalmente le aconsejaron que empezara a empacar. Tal vez su familia intentó animarlo a cambiar por otra línea de negocio. Quizá, cada noche, volvía a su casa desanimado, preguntándose si valía la pena el esfuerzo. Pero pensar en tener éxito lo animó a seguir teniendo fe en su idea y, finalmente, su vacilante negocio creció hasta convertirse en una empresa gigantesca y exitosa, con la que ganó cantidades asombrosas de dinero.

Hoy, Jesús te invita a poner tu fe en Él. Tal vez sientas que no tienes mucha fe o que la que tienes es muy débil. Pero, recuerda su promesa de que incluso un pedacito no más grande que un grano de mostaza, una de las semillas más pequeñas del mundo, es lo suficientemente grande como para que Él lo transforme en una empresa grande y exitosa. ¡No te rindas!