

UN ESTUDIO DE MAYORDOMÍA CRISTIANA EN 10 REUNIONES

Finanzas desde la Fe



Guía del Facilitador

10 reuniones de grupo pequeño sobre finanzas y mayordomía cristiana

*«Del Señor es la tierra y todo cuanto hay en ella, el mundo y cuantos lo
habitan»*

SALMO 24:1 (NVI)

EDICIÓN 2026

Finanzas desde la Fe

Guía del Facilitador

FACILITADOR(A)

GRUPO / IGLESIA

Finanzas desde la Fe · Guía del Facilitador · Edición 2026

Citas bíblicas: Nueva Versión Internacional (NVI), salvo donde se indique lo contrario. Las referencias de página «Cuaderno p.» corresponden al Cuaderno del Participante, edición 2026.

Este material es educativo. No constituye asesoría financiera, de inversión, fiscal, legal, médica ni psicológica personalizada.

Contenido

PARA EL FACILITADOR

Bienvenida	4
Filosofía del curso	5
El recorrido de 10 reuniones	6
Antes de comenzar el curso	7
Cómo conducir cualquier reunión	8
Situaciones difíciles	10
Adaptaciones	11

LAS DIEZ REUNIONES

01	Dios como dueño, nosotros como administradores	12
02	El presupuesto: darle un propósito a cada peso	17
03	Gastos, contentamiento y consumo consciente	22
04	Deudas: recuperar la libertad financiera	27
05	Fondo de emergencia y prevención de crisis	32
06	Ahorro e inversión básica: primeros pasos	37
07	Diezmo, ofrendas y generosidad con orden	42
08	Trabajo, ingresos y talentos	47
09	Familia, comunicación y decisiones financieras	52
10	Mi plan financiero de 90 días	57

AL FINAL DE LA GUÍA

Seguimiento después del curso	62
Preguntas frecuentes del curso	63
Para seguir estudiando	64
Glosario	66
Bibliografía y fuentes	68
Notas del facilitador	70

Bienvenida

Querido facilitador, querida facilitadora:

Gracias por aceptar acompañar a otras personas en un recorrido que toca algo muy cercano a la vida cotidiana: el dinero. Probablemente descubrirás que detrás de las preguntas sobre presupuestos, deudas o ahorro hay preguntas más profundas: ¿puedo confiar en Dios con mi futuro?, ¿merezco respeto aunque mi situación sea difícil?, ¿cómo vivo con generosidad sin descuidar a mi familia?

Este curso de diez reuniones combina tres cosas: la Palabra de Dios como fundamento, herramientas financieras sencillas y prácticas, y una comunidad que se apoya sin juzgar. No necesitas ser economista ni pastor para facilitarlo. Necesitas preparación, humildad, buena escucha y disposición para aprender junto con el grupo.

Cómo usar esta guía

Cada reunión sigue el mismo patrón para que, con el tiempo, puedas dirigirla con naturalidad:

Estructura y preparación

Los bloques y tiempos sugeridos, qué hacer antes, cómo conducir cada bloque y qué observar.

El desarrollo de la reunión (1 a 7)

Bienvenida, reflexión bíblica, enseñanza, taller, discusión, desafío y cierre, en el mismo orden que el cuaderno del participante, con notas para ti.

Datos clave, malentendidos y preguntas difíciles

Información de fondo con sus fuentes, para que tengas seguridad al responder.

Talleres

Un resumen de cada paso y las respuestas esperadas. La hoja completa está en el cuaderno: busca la etiqueta **Cuaderno p. 12** junto al título de cada taller.

Las lecturas recomendadas para cada reunión, el glosario y la bibliografía completa están al final de la guía.

CÓDIGO DE COLORES

 **Dorado** — notas para el facilitador e ideas principales de cada texto.

 **Azul** — datos clave con su fuente.

 **Rosa** — aspectos que conviene observar con cuidado.

 **Gris** — herramientas y recordatorios.

Filosofía del curso

Cinco convicciones sostienen todo el curso. Vuelve a ellas cuando dudes qué decir.

Dios es el dueño; nosotros somos administradores

La pregunta de fondo no es «cuánto tengo» sino «qué hago con lo que se me confió» (Sal 24:1; 1 Co 4:2; Mt 25).

La claridad precede a la fidelidad

No se puede administrar bien lo que no se conoce. Por eso el curso empieza con diagnóstico, presupuesto y registro.

Sin culpa y sin juicio

Las finanzas despiertan vergüenza. El grupo es un lugar seguro para ver la realidad y dar un paso, no para comparar ni condenar.

Acción pequeña y constante

Cada semana, un compromiso concreto. La investigación sobre hábitos respalda esta idea: lo pequeño y repetido supera lo grande y ocasional (ver Reunión 10).

Comunidad

Nadie administra solo. La Escritura valora el consejo, la rendición de cuentas y el apoyo mutuo (Pr 15:22; Ec 4:9-12).

Qué es y qué no es un facilitador

Un facilitador SÍ es...	Un facilitador NO es...
Anfitrión que crea un ambiente de confianza.	Asesor financiero, fiscal o legal.
Guía que formula buenas preguntas y cuida el tiempo.	Quien da órdenes sobre qué hacer con el dinero de cada persona.
Aprendiz que reconoce lo que no sabe.	Experto que tiene que responder todo.
Guardián de las reglas del grupo (confidencialidad, no juicio, no ventas).	Vendedor de productos, seguros, inversiones o negocios.
Puente hacia el pastor, un contador, un abogado o un terapeuta cuando hace falta.	Terapeuta, mediador de conflictos de pareja o juez de la fidelidad de nadie.

El recorrido de 10 reuniones

El curso avanza en una secuencia pensada: primero entender (mayordomía), luego ordenar (presupuesto y gastos), proteger (deuda y fondo de emergencia), crecer (ahorro, generosidad e ingresos), compartir (familia) y decidir (plan de 90 días).

#	Tema	Pregunta central	Al terminar, el participante tendrá...
1	Dios como dueño	¿Quién es el dueño de lo que tengo?	Su diagnóstico financiero y calificación inicial de paz financiera
2	Presupuesto	¿Qué propósito tiene cada peso?	Un primer borrador de presupuesto mensual
3	Gastos y contentamiento	¿Por qué gasto como gasto?	Una auditoría de 30 días y la regla de las 24 horas
4	Deudas	¿Qué debo y cómo salgo?	Lista de deudas, estrategia y deuda objetivo
5	Fondo de emergencia	¿Qué me protegerá de lo inesperado?	Gastos esenciales, metas y primer depósito
6	Ahorro e inversión	¿Para qué, cuándo y con cuánto riesgo?	Un objetivo de ahorro y criterios para invertir con prudencia
7	Generosidad	¿Cómo doy con orden y alegría?	Un plan de generosidad
8	Trabajo y talentos	¿Qué hago con lo que Dios me dio?	Mapa de talentos y un experimento de 30 días
9	Familia	¿Cómo decidimos juntos?	Brújula financiera y reunión familiar agendada
10	Plan de 90 días	¿Qué haré con lo aprendido?	Plan de 90 días y compañero de rendición de cuentas

HILO CONDUCTOR

Mayordomía → Presupuesto → Gastos → Deuda → Emergencias → Ahorro → Inversión → Generosidad → Ingresos → Familia → Acción.

Cada reunión se apoya en la anterior: si saltas el orden, el grupo pierde la lógica. Por ejemplo, hablar de inversión sin haber hablado de deuda y fondo de emergencia suele llevar a decisiones apresuradas.

Antes de comenzar el curso

CONVERSA CON TU PASTOR Y TU LÍDER DE MAYORDOMÍA

Presenta el curso, aclara sus límites (educativo, sin ventas, sin recaudación) y acuerda cómo se explicarán en tu congregación los temas de diezmo y ofrendas. Pide su apoyo en oración y que esté disponible para acompañar a quien lo necesite.

DEFINE EL GRUPO

- **Tamaño:** entre 6 y 12 personas funciona mejor; hasta 15 si hay parejas. Con más personas, usa subgrupos de 3 o 4.
- **Compromiso:** invita a asistir a las 10 reuniones. Las reuniones 1, 2 y 10 son las más importantes.
- **Parejas:** se recomienda que ambos cónyuges participen. Quien venga solo es bienvenido y puede trabajar con un compañero de rendición de cuentas.
- **Reglas:** presenta las reglas del grupo desde la invitación (ver Reunión 1).

PREPARA TU INVITACIÓN

EJEMPLO DE INVITACIÓN

«Te invito a **Finanzas desde la Fe**, un estudio de 10 reuniones en grupo pequeño para aprender a administrar el dinero según principios bíblicos. Es práctico, confidencial y sin presión: nadie tiene que compartir sus cifras. Nos reuniremos [día] a las [hora] en [lugar]. Cada semana saldremos con un paso concreto. ¿Te animas?»

PREPÁRATE TÚ

- Haz tú mismo los talleres antes de dirigirlos: aprenderás dónde se traba la gente.
- Lee la preparación de cada reunión con una semana de anticipación.
- Ora por cada participante por nombre.
- Verifica antes de cada sesión los datos vigentes que se mencionan (inflación, tasas, valor de la UDI): cambian con el tiempo.

Cómo conducir cualquier reunión

Una reunión de 70 minutos tiene un ritmo parecido a una conversación bien llevada: llegar, abrir el corazón, escuchar la Palabra, aprender algo útil, practicar, comprometerse y orar.

Momento	Qué busca	Tiempo
Llegar y orar	Que la gente deje atrás el día y se sienta bienvenida.	5 min
Abrir (dinámica inicial)	Que todos hablen al menos una vez, con una frase corta.	5–10 min
Escuchar la Palabra	Descubrir qué dice el texto, no qué opinamos de él.	10–15 min
Aprender	Explicar un concepto financiero con ejemplos de la vida cotidiana.	10–15 min
Practicar (taller)	Aplicar a su propia situación, en privado.	20–25 min
Compartir (discusión)	Conversar sobre lo aprendido, sin cifras.	5–8 min
Comprometerse y orar	Salir con una acción concreta y una oración.	5–10 min

Diez principios para facilitar bien

1. Pregunta más de lo que expliques

Una buena pregunta abierta («¿qué les llamó la atención...?») vale más que cinco minutos de explicación.

2. Tolera el silencio

Después de una pregunta, cuenta mentalmente hasta siete antes de reformularla.

3. Habla poco y al final

Que hablen primero los participantes; tú completas o corriges con suavidad.

4. Modela la vulnerabilidad

Si compartes un error tuyo, el grupo se atreve a compartir los suyos.

5. Paráfrasis antes que corrección

«Si te entiendo bien, dices que...» evita que alguien se sienta juzgado.

6. Protege la confidencialidad

Recuerda las reglas con frecuencia y nunca cuentes fuera lo que se dijo dentro.

7. Cuida el tiempo

Terminar a la hora es una forma de respeto. Si un tema merece más tiempo, anótalo y retómalo.

8. No arregles a nadie

El objetivo no es resolver los problemas personales en la reunión, sino dar pasos y herramientas.

9. Enseña con la Biblia, no la uses como arma

Evita usar textos para presionar o avergonzar. La Escritura invita; no manipula.

10. Termina siempre con acción

Cada persona debe salir sabiendo qué hará esta semana.

CÓMO ENSEÑAR UN CONCEPTO EN 10 MINUTOS

1. **Empieza con una escena** de la vida real (por ejemplo, un estado de cuenta sorprendente).
2. **Un concepto a la vez.** Si hay tres ideas, presenta una y deja las otras para la discusión.
3. **Muestra con números sencillos.** Usa un pizarrón o una hoja grande; anota cifras redondas.
4. **Conecta con el texto bíblico** que acaban de leer.
5. **Verifica la comprensión:** pide que alguien lo explique con sus palabras.

Situaciones difíciles

En un curso sobre dinero es normal que aparezcan emociones y desacuerdos. Estas son pautas para las situaciones más comunes.

Situación	Qué puedes hacer
Alguien domina la conversación	Agradece su aporte y di: «vamos a escuchar a quienes aún no han hablado». Usa parejas o subgrupos para equilibrar. Si persiste, habla con la persona en privado.
Alguien guarda silencio	No lo fuerces. Ofrece opciones: responder por escrito, en parejas o cuando esté listo. Acércate a él en privado después.
Un «experto» corrige o vende	Agradécele y recuerda las reglas: sin ventas y sin recomendaciones de productos. Pide que comparta principios, no productos.
Alguien llora o se avergüenza	Detente un momento, ofrece pañuelos y agua, y valida: «gracias por confiar en el grupo». No lo analices en público. Ofrece oración y conversación posterior.
Conflicto de pareja en la reunión	Interrumpe con cortesía: «esto merece una conversación privada; los dejo con la Reunión 9 como herramienta». Nunca tomes partido.
Sospecha de control económico o violencia	Escucha con respeto, no confrontes a la pareja en el grupo y ofrece apoyo pastoral y profesional. Si hay riesgo, prioriza la seguridad de la persona (911 en emergencias).
Desacuerdo teológico (diezmo, deuda, prosperidad)	Vuelve al texto: ¿qué dice? ¿qué enseña nuestra iglesia? Reconoce que hay distintas convicciones personales y remite al pastor.
Piden asesoría personal («¿invertir o pago deuda?») 	Responde con criterios generales, aclara que no eres asesor y sugiere un profesional independiente y las fuentes oficiales.
Se rompe la confidencialidad	Recuérdala en la siguiente reunión sin señalar culpables; si la falta es grave, conversa en privado con la persona.
Alguien expresa desesperanza o menciona hacerse daño	Tómalo en serio. No lo dejes solo/a, escucha sin juzgar y busca ayuda inmediata: 911 en emergencias o la Línea de la Vida (800 911 2000; verifica el número vigente). Informa al pastor según el protocolo de tu iglesia.

Adaptaciones

SI DISPONES DE 60 O DE 90 MINUTOS

Formato	Qué hacer
60 minutos	Reduce la dinámica inicial a 3 min y la discusión a 5; deja un solo texto bíblico con discusión y lee los demás; acorta la enseñanza a 10 min; usa el taller como tarea para casa si no alcanza.
75 minutos	Sigue la estructura sugerida en cada reunión.
90 minutos	Añade un intercambio de la tarea de la semana (10 min) al inicio y un espacio para preguntas (5 min) antes del cierre. Cuida que no se vuelva un sermón largo.

SI LA REUNIÓN ES EN LÍNEA

- Envía con anticipación el cuaderno del participante y recuerda que cada quien lo use en privado.
- Usa salas pequeñas (2–3 personas) para la dinámica y el taller; así es más fácil hablar.
- Para preguntas sensibles, pide que escriban su respuesta en un papel (no en el chat) o que la envíen por mensaje privado al facilitador.
- No grabes las sesiones: afectaría la confidencialidad.
- Alarga 10 % los tiempos: la comunicación en línea es más lenta.

SEGÚN EL TIPO DE GRUPO

- **Jóvenes y estudiantes:** enfócate en presupuesto, gastos hormiga, regla de 24 horas y hábitos; cambia los ejemplos (becas, primeras remuneraciones).
- **Matrimonios:** dedica más tiempo a la Reunión 9; pide que trabajen cada taller por separado y luego los comparen en casa.
- **Adultos mayores:** pon más peso en deudas, fondo de emergencia, patrimonio, legado y protección contra fraudes.
- **Personas con poca lectura o escritura:** haz los talleres en voz alta por parejas y usa dibujos o símbolos.

AVISO IMPORTANTE: ESTE CURSO ES EDUCATIVO

El material ofrece principios generales y ejemplos ilustrativos. **No constituye asesoría financiera, de inversión, fiscal, legal, médica ni psicológica personalizada.** Cada persona debe consultar a profesionales calificados antes de tomar decisiones específicas. Las cifras de rendimientos, tasas y límites mencionadas son ejemplos o datos con fecha de consulta; verifícalas en las fuentes oficiales. Los ejemplos de interés compuesto son hipotéticos y no prometen rendimientos. Los facilitadores no reciben comisiones ni recomiendan productos o instituciones financieras. Las citas bíblicas son de la NVI; las referencias a Ellen G. White se dan por libro y deben verificarse en la edición que se use.

REUNIÓN 1

01 Dios como dueño, nosotros como administradores

OBJETIVO Introducir las finanzas personales desde una perspectiva bíblica: el dinero es parte de la mayordomía cristiana, y el primer paso práctico es conocer nuestra realidad financiera.

60–75 MIN

Estructura y preparación

Bloque	Tiempo
Bienvenida y oración	5 min
Reglas del grupo	7–10 min
Dinámica inicial	8–10 min
Reflexión bíblica	12–15 min
Enseñanza: mayordomía	12–15 min
Taller: diagnóstico	15–20 min
Discusión voluntaria	5–8 min
Compromiso y cierre	5 min

ANTES DE LA REUNIÓN

- Lee la sesión completa con tu Biblia abierta y escribe, con tus palabras, la idea principal de cada texto. Si tú no la puedes decir en una frase, el grupo tampoco la va a captar.
- Haz tú mismo el diagnóstico financiero (10 minutos). Te dará empatía y te permitirá hablar desde la experiencia: «a mí también me incomodó esta parte».
- Define quién abrirá y quién cerrará en oración, y pídeselo con anticipación. Esta primera reunión marca el tono de todo el curso.
- Prepara tu testimonio breve (2 minutos) sobre cómo aprendiste —o estás aprendiendo— a administrar el dinero. Evita la versión «éxito sin errores»: la honestidad abre puertas.

DURANTE LA REUNIÓN, BLOQUE POR BLOQUE

Bloque	Cómo conducirlo
Bienvenida y reglas	Lee las reglas en voz alta (Cuaderno p. 5) y pregunta si falta alguna. No las improvises: la seguridad emocional del grupo depende de ellas. Aclara que nadie revisa las hojas de otro.
Dinámica inicial	Pide respuestas cortas (una frase). Si el grupo es de más de 8 personas, hazlo por parejas y luego recoge 3 o 4 ideas. Responde tú primero para modelar el nivel de apertura adecuado.
Reflexión bíblica	Lee cada texto en voz alta (mejor si lo lee un participante) y haz una sola pregunta antes de dar la idea principal. Espera 5–7 segundos de silencio: es incómodo, pero funciona.
Enseñanza	Máximo 12–15 minutos. Dibuja en un pizarrón tres columnas: <i>Dueño</i> — <i>Administrador</i> — <i>Libertad</i> . Evita leer las notas: explica con ejemplos de la vida diaria.
Taller	Da instrucciones claras, pon un cronómetro visible y guarda silencio mientras trabajan. Recorre el salón sin mirar las hojas. Avisa cuando falten 5 minutos.
Cierre	Termina a tiempo. Pide que cada persona diga solo «mi tarea será...» en una frase y cierra con la oración.

QUÉ OBSERVAR

- **Personas que se avergüenzan al ver sus números.** Normaliza: «aquí venimos a ver, no a juzgar». A muchas familias les cuesta contestar «¿cuánto gasto al mes?».
- **Participantes que quieren recetas de inversión desde el primer día.** Usa la frase de contención de la discusión y anota su pregunta en un «estacionamiento» para la Reunión 6.
- **Parejas donde uno entusiasta arrastra al otro.** Sugiere que cada quien complete su hoja por separado; el diálogo conjunto vendrá en la Reunión 9.

1 · BIENVENIDA

Dinámica inicial

Responde brevemente, sin cifras: cuando escuchas la palabra «finanzas», ¿qué emoción te viene primero? ¿Qué te gustaría mejorar en tu vida financiera? ¿Qué te enseñaron en tu casa sobre el dinero?

NOTA PARA EL FACILITADOR

Respuestas esperadas: estrés, confusión, culpa, deseo de ahorrar, salir de deudas, ser más fieles con Dios. Esto muestra que el dinero toca emociones, familia y fe, no solo matemáticas.

2 · PALABRA

Reflexión bíblica

SALMO 24:1

«Del Señor es la tierra y todo cuanto hay en ella, el mundo y cuantos lo habitan».

? Según este texto, ¿qué le pertenece a Dios?

IDEA PRINCIPAL El texto no dice que «algunas cosas» son de Dios: dice que la tierra, su plenitud y quienes la habitan le pertenecen. Eso incluye nuestro tiempo, cuerpo, talentos y recursos. Un dueño dice «esto es mío»; un administrador dice «esto me fue confiado».

1 CORINTIOS 4:2

«Ahora bien, a los que reciben un encargo se les exige que demuestren ser dignos de confianza».

? ¿Qué significa ser fiel en la administración del dinero?

IDEA PRINCIPAL Ideas posibles: honestidad, diezmar y ofrendar, no endeudarse sin necesidad, ahorrar, ayudar a otros. Dios no pide administrar lo que no tenemos: pide fidelidad con lo que sí tenemos. Una persona puede ganar poco y ser fiel; otra ganar mucho y ser infiel.

MATEO 25:14-30 (RESUMEN)

Un señor entrega talentos a tres siervos —cinco, dos y uno— y luego pide cuentas. Los siervos fieles fueron reconocidos no por tener la misma cantidad, sino por administrar fielmente lo recibido.

? ¿Qué nos enseña esta parábola sobre la responsabilidad personal?

IDEA PRINCIPAL Dios no compara a todos por tener lo mismo; mira la fidelidad con lo recibido. Frase clave: «La pregunta no es “¿por qué no tengo lo que otro tiene?”, sino “¿estoy siendo fiel con lo que Dios me confió?”».

3 · ENSEÑANZA

El dinero como herramienta, no como amo

La Biblia no dice que el dinero sea malo, sino que advierte sobre el amor al dinero y la confianza puesta en las riquezas. El dinero es una herramienta: puede sostener a la familia y servir a otros, o convertirse en fuente de ansiedad y esclavitud.

1. Dios es el dueño; yo soy administrador

Todo lo que tengo —vida, salud, capacidad de trabajar, talentos, recursos— viene de Dios directa o indirectamente. Esto llama a vivir con gratitud y responsabilidad.

2. La fidelidad empieza con claridad

No podemos administrar bien lo que no conocemos. Muchas personas no tienen un problema de intención, sino de claridad: no saben cuánto entra, cuánto sale, cuánto deben o en qué se va el dinero.

3. El orden financiero produce libertad para servir

El desorden financiero dificulta dar, ahorrar, ayudar y planear. El orden trae paz y capacidad de servir. El objetivo no es volvernos materialistas, sino más fieles, libres y útiles.

DATOS CLAVE PARA EL FACILITADOR

ADMINISTRADOR, NO DUEÑO (OIKONOMOS)

La palabra griega que el Nuevo Testamento usa para «administrador» (*oikonomos*) designaba al encargado de la casa o de los bienes de otro (Lc 16:1-2; 1 Co 4:1-2). De ahí viene «economía»: literalmente, la administración del hogar. Mayordomía bíblica significa manejar con responsabilidad lo que pertenece a Dios.

Fuente: Comentario bíblico adventista del séptimo día (comentario a 1 Co 4); Blomberg, 1999.

QUÉ CREE LA IGLESIA ADVENTISTA SOBRE MAYORDOMÍA

La Creencia Fundamental n.º 21 enseña que somos mayordomos de Dios, a quienes Él confió tiempo, oportunidades, capacidades, posesiones y las bendiciones de la tierra y sus recursos. Nuestra respuesta incluye la fidelidad en diezmos y ofrendas y el cuidado de la propia vida. El dinero es solo una parte de la mayordomía.

Fuente: Iglesia Adventista del Séptimo Día, Creencias fundamentales, n.º 21.

CLARIDAD FINANCIERA EN MÉXICO

La Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2024 reportó que 65.3 % de la población llevaba algún registro de sus gastos del hogar y que 63.0 % de los adultos de 18 a 70 años tenía al menos una cuenta formal de ahorro. La mayoría tiene algún acceso a herramientas; el reto es usarlas con intención.

Fuente: INEGI y CNBV, ENIF 2024 (2025).

POR QUÉ IMPORTA LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Una amplia revisión de la investigación concluye que las personas con menor conocimiento financiero tienden a planear menos, ahorrar menos y endeudarse más caro. Esto respalda la idea del curso: la claridad precede a la fidelidad.

Fuente: Lusardi y Mitchell, 2014.

MALENTENDIDOS FRECUENTES

Lo que algunos piensan	Cómo aclararlo
«Ser buen mayordomo es gastar lo menos posible.»	Mayordomía es administrar para los propósitos de Dios: sostener la familia, dar, ahorrar con prudencia, disfrutar con gratitud. La tacañería también puede ser mala administración.
«Si es de Dios, no necesito planear.»	La parábola de los talentos y Lucas 14:28 enseñan lo contrario: Dios espera que pensemos, calculemos y actuemos con fe.
«El dinero es malo.»	1 Timoteo 6:10 habla del <i>amor</i> al dinero. El dinero es una herramienta moralmente neutra; el corazón es lo que se examina.

4 · TALLER**Diagnóstico financiero inicial****HOJA DEL PARTICIPANTE · CUADERNO P. 8**

Actividad privada en siete bloques: **ingresos, gastos, deudas, ahorro, fidelidad y generosidad**, una **escala de paz financiera** (1 a 5 en seis áreas) y una **pregunta final** sobre qué área mejorar primero.

- Recuerda que nadie tiene que compartir la hoja y que se responde con cifras aproximadas.
- Pide que guarden bien la escala de paz financiera: la volverán a calificar en la Reunión 10.

5 · COMPARTIR**Discusión grupal**

- ¿Qué parte del diagnóstico fue más fácil?
- ¿Qué parte fue más incómoda?
- ¿Qué área creen que muchas familias necesitan trabajar primero?
- ¿Qué les gustaría aprender en las próximas semanas?

NOTA PARA EL FACILITADOR

Si alguien pregunta por inversiones, tarjetas o créditos, responde: «Eso lo vamos a ver más adelante. Primero construimos una base sólida: mayordomía, claridad, presupuesto, deudas y ahorro».

6 · COMPROMISO**Tarea de la semana**

- Revisar los movimientos de los últimos 30 días (estado de cuenta, app del banco, efectivo, tarjetas, suscripciones).

- Clasificar los gastos en categorías simples: vivienda, comida, transporte, servicios, deudas, salud, educación, diezmo y ofrendas, recreación, compras personales y otros (tabla en el cuaderno).

7 · CIERRE

Cierre espiritual

PROVERBIOS 3:5-6

«Confía en el Señor de todo corazón, y no en tu propia inteligencia. Reconócelo en todos tus caminos, y él allanará tus sendas».

Reconocer a Dios en todos nuestros caminos incluye nuestras decisiones financieras: el presupuesto, las compras, las deudas, el ahorro y el trabajo.

ORAR POR humildad para ver nuestra realidad · sabiduría para tomar mejores decisiones · dominio propio para ordenar los gastos · fidelidad y generosidad.



No se trata de cuánto tienes, sino de cómo administras lo que Dios ha puesto en tus manos.



Preguntas difíciles y cómo responder

Si alguien pregunta...	Sugerencia para el facilitador
Si todo es de Dios, ¿por qué esforzarme en administrar? ¿No debería confiar?	Confiar y planear no se oponen: José planeó siete años (Gn 41) y Pablo pidió que todo se hiciera «con orden» (1 Co 14:40). La fe actúa. Lo que cambia es el motivo: no administro por miedo ni por ambición, sino por fidelidad.
Tengo muy poco dinero. ¿De verdad esto es para mí?	Sí. Mateo 25 muestra que Dios evalúa fidelidad, no cantidad. Quien tiene poco quizá necesite <i>más</i> claridad, porque cada peso cuenta. Anima-lo a completar el taller con lo que tenga.
¿Y si mi pareja no quiere participar?	Invítalo a empezar solo con su propia parte y evita presionar. Se retomará en la Reunión 9 con herramientas de comunicación.

REUNIÓN 2

02 El presupuesto: darle un propósito a cada peso

OBJETIVO Que cada participante salga con un presupuesto funcional (o un primer borrador) y el compromiso de usarlo durante la siguiente semana.

70 MIN

Estructura y preparación

Bloque	Tiempo
Bienvenida	5 min
Reflexión bíblica	12 min
Enseñanza	15 min
Taller práctico	25 min
Discusión	8 min
Cierre	5 min

ANTES DE LA REUNIÓN

- Prepara tu propio presupuesto del mes en curso, aunque sea imperfecto. Mostrar un borrador real (con cifras cambiadas si prefieres) ayuda a que el grupo pierda el miedo.
- Decide qué método sugerirás para registrar: papel, hoja de cálculo, app del banco o app de gastos. Lo importante es que **sea uno solo y sencillo**.
- Resuelve tú el caso de la Familia García para dominar las tres observaciones clave (déficit, suma de gastos pequeños, categorías faltantes).
- Si hay participantes con ingreso variable (comerciantes, freelancers), sugiere presupuestar con el ingreso del mes más bajo de los últimos seis.

DURANTE LA REUNIÓN, BLOQUE POR BLOQUE

Bloque	Cómo conducirlo
Bienvenida	Pregunta de apertura rápida (una frase por persona). Haz notar el contraste entre lo fácil que es gastar y lo difícil que es planear.
Reflexión bíblica	Tres textos, tres preguntas. Si el tiempo aprieta, deja Proverbios 21:5 como lectura breve y dedica el tiempo a Lucas 14 y 1 Corintios 4.
Enseñanza	Muestra el flujo correcto con una flecha en el pizarrón. Insiste en que el orden Dios primero → ahorro → necesidades → deseos es una decisión de prioridades, no de matemática.
Taller	Es la parte más larga. Camina entre los participantes y responde dudas de método, no de cifras. Quien no termine, que se lleve la hoja: lo importante es empezar.
Caso práctico	En grupos de 3. Deja 5 minutos y luego pide que cada grupo comparta una observación. Resiste la tentación de dar tú la respuesta antes.
Cierre	Recuerda el desafío: registrar todos los gastos. Es el hábito que más cambia resultados en las primeras semanas.

QUÉ OBSERVAR

- **Participantes que quieren perfección** («mi presupuesto debe estar exacto»). Recuérdales que la primera versión es un borrador.
- **Ingreso variable o informal.** Normaliza usar un promedio conservador y no tener cifras exactas.
- **El presupuesto como arma en la pareja.** Si surge un conflicto, no lo resuelvas en grupo; pospónlo para la Reunión 9.

1 · BIENVENIDA

Dinámica inicial

Si mañana recibieras \$20,000 extra, ¿qué sería lo primero que harías con ellos?

NOTA PARA EL FACILITADOR

Después de escuchar respuestas: «Es interesante que casi todos sabemos cómo gastar dinero cuando llega. Lo difícil es decidir qué hacer con el dinero que recibimos cada mes».

2 · PALABRA

Reflexión bíblica

LUCAS 14:28-30

«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?»

? ¿Qué relación hay entre planificar y tener fe?

IDEA PRINCIPAL Jesús habla del costo del discipulado, pero usa un ejemplo financiero porque todos entendemos el valor de planificar antes de actuar. La planificación no es falta de fe: es una expresión de sabiduría.

PROVERBIOS 21:5

«Los planes bien pensados: ¡a las ganancias! Los planes apresurados: ¡a las pérdidas!»

? ¿Qué diferencia hay entre ser diligente y simplemente trabajar mucho?

IDEA PRINCIPAL Trabajar duro no garantiza estabilidad financiera. Muchas personas ganan bien pero nunca planean.

1 CORINTIOS 4:2

«Ahora bien, a los que reciben un encargo se les exige que demuestren ser dignos de confianza».

? ¿Qué significa ser fiel con el dinero que Dios nos presta?

IDEA PRINCIPAL La fidelidad incluye saber cuánto entra, saber cuánto sale, planear, evitar desperdicios y priorizar lo importante.

3 · ENSEÑANZA

¿Qué es un presupuesto?

«Un presupuesto es un plan para cumplir los propósitos de Dios con los recursos que Él nos confía.» No es solamente una hoja de cálculo: es una herramienta espiritual. Primero se decide, luego se gasta (no al revés).

Los tres errores más comunes

1) No saber cuánto gana exactamente. 2) No saber en qué se fue el dinero. 3) Ahorrar «lo que sobra»: normalmente no sobra; el ahorro debe planearse.

El flujo correcto

Ingresos → Dios primero (diezmo y ofrendas) → Ahorro → Gastos necesarios → Deseos. No al revés.

Principios de un buen presupuesto

Debe escribirse. Debe hacerse antes de comenzar el mes. Debe incluir todo: no solo renta y comida, también regalos, vacaciones, mantenimiento, ropa, medicinas, escuela y entretenimiento. Debe ser realista. Debe revisarse: un presupuesto no está terminado, se ajusta.

DATOS CLAVE PARA EL FACILITADOR

UNA REFERENCIA ÚTIL: 50/30/20

Elizabeth Warren y Amelia Warren Tyagi popularizaron una guía simple: aproximadamente 50 % del ingreso para necesidades, 30 % para deseos y 20 % para ahorro y pago de deudas. Es una referencia pedagógica, no una regla: en hogares de ingresos bajos las necesidades pueden superar el 50 %. Úsala como punto de comparación, no como juicio.

Fuente: Warren y Tyagi, 2005.

CONTABILIDAD MENTAL

El economista Richard Thaler describe que las personas «etiquetan» el dinero en cuentas mentales (comida, diversión, ahorro) y lo tratan distinto según la etiqueta. Un presupuesto escrito aprovecha esa tendencia: asigna una función a cada peso antes de gastarlo.

Fuente: Thaler, 1999.

DIOS PRIMERO EN EL FLUJO DEL PRESUPUESTO

Proverbios 3:9 habla de honrar al Señor «con las primicias de toda tu cosecha». En un presupuesto, «primicias» se traduce como *apartar primero*: el diezmo y las ofrendas se consideran al inicio, no con lo que sobra. La tradición adventista enseña que el diezmo es la décima parte del aumento o ingreso personal.

Fuente: Pr 3:9; Ministerio de Mayordomía de la Asociación General, «Tithing».

LLEVAR REGISTRO ES COMÚN, PERO NO SIEMPRE EFECTIVO

En México, 65.3 % de la población registra algún gasto del hogar (ENIF 2024), pero solo una parte lo hace con notas escritas (24.8 % de quienes registran). Un registro útil es el que se revisa y se usa para decidir.

Fuente: INEGI y CNBV, ENIF 2024.

MALENTENDIDOS FRECUENTES

Lo que algunos piensan	Cómo aclararlo
«Presupuesto es privarme de todo.»	Un buen presupuesto incluye diversión y descanso planeados. Se trata de decidir, no de renunciar.
«Si mi ingreso es bajo, el presupuesto no sirve.»	A menor ingreso, mayor es el valor de decidir bien cada peso.
«Hacerlo una vez es suficiente.»	El presupuesto es un documento vivo: se ajusta cada mes con la realidad.

4 · TALLER

Mi presupuesto mensual

HOJA DEL PARTICIPANTE · CUADERNO P. 13

Cinco pasos con cifras aproximadas: 1) ingresos mensuales, 2) gastos fijos, 3) gastos variables, 4) ahorro (aunque sea pequeño) y 5) comparar ingresos contra gastos. Después, el caso de la Familia García en grupos de 3.

CASO FAMILIA GARCÍA — RESPUESTAS ESPERADAS

1. El gasto total (\$31,150) supera el ingreso (\$30,000) en \$1,150 al mes: la familia se endeuda sin darse cuenta.
2. Netflix, Spotify, café, Amazon y compras impulsivas suman \$4,650, es decir 15.5 % del ingreso: más que la colegiatura.
3. Faltan líneas clave: **diezmo y ofrendas, ahorro, fondo de emergencia, salud, mantenimiento del auto**. Un presupuesto sin ahorro ni generosidad es un presupuesto sin prioridades.

5 · COMPARTIR

Discusión grupal

- ¿Qué fue lo más difícil al hacer el presupuesto?
- ¿Qué gasto les sorprendió?
- ¿Por qué creen que muchas personas evitan hacer un presupuesto?
- ¿Cómo puede un presupuesto fortalecer la vida espiritual? (Mateo 6:21)

NOTA PARA EL FACILITADOR

Repite durante la sesión: «El presupuesto no existe para restringirnos; existe para ayudarnos a usar el dinero conforme a nuestras prioridades y a los principios de Dios». Ellen G. White animó a las familias cristianas a llevar cuentas claras de sus ingresos y gastos (ver *El hogar cristiano* y *Consejos sobre mayordomía cristiana*; busca «cuentas» en egwwritings.org para citar la frase textual con su página).

6 · COMPROMISO

Desafío semanal

- Registrar absolutamente todos los gastos, hasta el café y el estacionamiento.
- Revisar el presupuesto una vez durante la semana.

- Hablar con el cónyuge o un familiar cercano al menos 15 minutos sobre el dinero, para planear, no para discutir.

7 · CIERRE

Cierre espiritual

MATEO 6:21

«Porque donde esté tu tesoro, allí también estará tu corazón».

Si alguien viera únicamente tu estado de cuenta, ¿qué diría acerca de tus prioridades?

ORAR POR sabiduría para administrar · contentamiento · disciplina · unidad familiar · fidelidad en el uso de los recursos.

El presupuesto no es una cárcel; es una herramienta para vivir con intención.

Preguntas difíciles y cómo responder

Si alguien pregunta...	Sugerencia para el facilitador
¿El presupuesto sustituye la confianza en Dios?	No. Lucas 14:28 presenta el cálculo como sabiduría. Confiar incluye hacer nuestra parte con diligencia (Pr 21:5) y dejar el resultado en las manos de Dios.
Mi pareja gasta sin avisar. ¿Qué hago?	Hoy el trabajo es individual. Sugiere que ambos completen su hoja y agenden una conversación (Reunión 9). Evita dar consejo sobre conflictos específicos.
¿Cuánto debo asignar a diezmo y ofrendas en el presupuesto?	Tradicionalmente el diezmo es 10 % del ingreso y las ofrendas son voluntarias (se verá en la Reunión 7). Aquí solo invítalos a reservar una línea; la decisión es personal.

REUNIÓN 3

03 Gastos, contentamiento y consumo consciente

OBJETIVO Distinguir necesidades, deseos y compras impulsivas; identificar fugas de dinero; aplicar una herramienta sencilla para tomar mejores decisiones de compra; definir una acción concreta para la semana.

60–75 MIN

Estructura y preparación

Bloque	Tiempo
Bienvenida y oración	5 min
Reflexión bíblica	10–12 min
Necesidad / deseo / impulso	10 min
Tres preguntas antes de gastar	5 min
El «me lo merezco»	5 min
Gastos hormiga	5 min
Taller: auditoría de gastos	15–20 min
Regla de las 24 horas	5 min
Discusión	5–8 min
Aplicación y cierre	5 min

ANTES DE LA REUNIÓN

- Haz tu propia auditoría de 30 días y localiza tu «gasto sorpresa». Contarlo con humor (sin victimismo) crea confianza.
- Calcula los gastos hormiga con tu propia cifra: \$ por día × 365. Es más poderoso que un ejemplo ajeno.
- Prepara una hoja grande con tres columnas (Necesidad / Deseo / Impulso) para ubicar ejemplos reales del grupo. Evita imponer tu clasificación: hay zonas grises legítimas (¿un celular con datos es necesidad o deseo?).
- Cuida el tono: este tema puede sentirse como reproche. Tu actitud debe ser de «yo también batallo con esto».

DURANTE LA REUNIÓN, BLOQUE POR BLOQUE

Bloque	Cómo conducirlo
Bienvenida	Cuenta una breve anécdota personal de una compra impulsiva. Cuando el facilitador se muestra vulnerable, el grupo se abre.
Reflexión bíblica	Aclara pronto la diferencia entre <i>tener</i> y <i>amar</i> el dinero (1 Ti 6:10). Es el malentendido más común de la sesión.
Concepto	Presenta necesidad / deseo / impulso con ejemplos del grupo, no con la lista del manual. Clasificar es personal: depende del contexto y de la familia.
Herramientas	Las tres preguntas, el «me lo merezco» y los gastos hormiga son rápidos (5 min cada uno). Muestra las multiplicaciones en el pizarrón.
Taller	Que trabajen con su estado de cuenta real (celular o papel). Quien no lo tenga, que use su memoria y lo corrija durante la semana.
Cierre	Enfatiza que cada peso no gastado innecesariamente puede tener un propósito mejor (ahorro, generosidad, deuda).

QUÉ OBSERVAR

- Participantes que se sienten criticados por sus gastos. El objetivo es claridad, no culpa.
- La tentación de moralizar sobre gastos «frívolos» de otros. Mantén el foco en que cada quien evalúe los suyos.
- Ingreso muy limitado, sin «deseos» que recortar. Valida su situación y enfatiza la planeación de compras, las ofertas útiles y el costo de financiar.

1 · BIENVENIDA

Dinámica inicial

La semana pasada hablamos del presupuesto. Pero podemos tener un excelente presupuesto y aun así no seguirlo. ¿Por qué? Hoy exploramos: ¿por qué gastamos como gastamos?

NOTA PARA EL FACILITADOR

Conecta con emociones, hábitos, presión social, publicidad y comparación. Pide a alguien que ore específicamente por sabiduría, dominio propio y contentamiento.

2 · PALABRA

Reflexión bíblica

1 TIMOTEO 6:6-10

«Es cierto que con la piedad y el contentamiento se obtiene una gran ganancia... porque el amor al dinero es la raíz de toda clase de males».

? ¿Cuál es el problema que Pablo identifica: tener dinero, o amar el dinero?

IDEA PRINCIPAL La Biblia no enseña que sea malo tener dinero, trabajar, prosperar, ahorrar o disfrutar de lo que tenemos. El problema aparece cuando el dinero se convierte en nuestra seguridad, identidad o medida de éxito.

FILIPENSES 4:11-13

«He aprendido a estar satisfecho en cualquier situación en que me encuentre... Todo lo puedo en Cristo que me fortalece».

? ¿Qué significa el contentamiento, y qué NO significa?

IDEA PRINCIPAL El contentamiento se aprende. No significa «no quiero mejorar mi situación», sino: no necesito que mis posesiones aumenten constantemente para sentir que mi vida tiene valor.

LUCAS 12:15 · PROVERBIOS 23:4-5

«Absténganse de toda avaricia, porque la vida no consiste en la abundancia de bienes» · «No te desgastes tratando de enriquecerte; sé prudente y desiste de ello».

? ¿Qué papel juega la comparación con otros en nuestras decisiones financieras?

IDEA PRINCIPAL La riqueza material puede desaparecer tan rápido como «alas que se echan a volar». La seguridad no está en la acumulación.

3 · ENSEÑANZA

Necesidad, deseo e impulso

Una de las primeras habilidades para manejar bien el dinero es distinguir entre estas tres cosas.

Necesidad

Indispensable para la vida, salud, trabajo o responsabilidades: comida, vivienda, servicios básicos, transporte necesario, medicamentos.

Deseo

Algo que queremos pero no es indispensable: salir a comer, vacaciones, ropa, tecnología, entretenimiento. Los deseos no son malos; el problema es tratarlos todos como necesidades.

Impulso

Una compra por reacción inmediata («lo vi y me gustó», «está en oferta», «me lo merezco»). Pregunta clave: ¿lo necesito, lo quiero, o simplemente lo quiero ahora?

Tres preguntas antes de gastar

1) ¿Lo necesito? 2) ¿Lo quiero? 3) ¿Puedo pagarlo? Algo puede ser bueno o necesario y aun así no ser algo que podamos pagar ahora.

El «me lo merezco»

El problema no es comprar; es usar el consumo como recompensa emocional. Ejemplo: \$400 por comida, 4 veces al mes = \$1,600 al mes $\approx$ \$19,200 al año. La pregunta no es «¿está mal comer fuera?», sino «¿lo hago porque está en mi presupuesto y lo disfruto, o porque busco sentirme mejor?».

Gastos hormiga

Gastos pequeños que por su frecuencia se vuelven importantes: café, snacks, delivery, suscripciones. Ejemplo: \$680 a la semana $\approx$ \$2,950 al mes $\approx$ \$35,000 al año. La pregunta no es «nunca vuelvas a comprar café», sino «¿estoy obteniendo suficiente valor por ese dinero?».

Inflación del estilo de vida

Los gastos aumentan automáticamente cada vez que aumenta el ingreso, sin construir más ahorro ni patrimonio. Alternativa: dividir cada aumento entre calidad de vida, ahorro, inversión y generosidad.

HERRAMIENTA: LA REGLA DE LAS 24 HORAS

Para compras no esenciales, esperar 24 horas; para compras grandes, una semana o un mes. Durante ese tiempo preguntarse: 1) ¿Todavía lo quiero? 2) ¿Lo necesito? 3) ¿Está en mi presupuesto? 4) ¿Tengo el dinero disponible? 5) ¿Lo compro por necesidad o por emoción? 6) ¿Preferiría destinar ese dinero a otra meta? Los participantes tienen una hoja de «compras en espera» en el cuaderno

(Cuaderno p. 49).

DATOS CLAVE PARA EL FACILITADOR

COMPRA IMPULSIVA: UN FENÓMENO ESTUDIADO

La investigación en psicología del consumidor describe la compra impulsiva como una urgencia súbita y poderosa de comprar de inmediato, a menudo con carga emocional. Por eso una pausa (como las 24 horas) funciona: le da tiempo a la parte reflexiva de la decisión.

Fuente: Rook, 1987.

MATERIALISMO Y BIENESTAR

El psicólogo Tim Kasser revisó décadas de estudios y encontró que quienes dan mayor peso a las metas materiales (dinero, imagen, estatus) suelen reportar menor bienestar. No dice que el dinero sea malo, sino que las prioridades importan. Es coherente con Lucas 12:15.

Fuente: Kasser, 2002.

GASTAR EN OTROS

En experimentos con adultos, destinar una pequeña cantidad de dinero a otras personas produjo más felicidad reportada que gastarla en uno mismo. Es un buen puente hacia la Reunión 7.

Fuente: Dunn, Aknin y Norton, 2008 (*Science*).

CONTENTAMIENTO EN EL TEXTO ORIGINAL

En 1 Timoteo 6:6, «contentamiento» traduce *autarkeia*, «suficiencia»: un término que los filósofos de la época usaban para la independencia interior. Pablo lo cristianiza: la suficiencia viene de Cristo (Fil 4:13). Hebreos 13:5 lo conecta con la promesa «Nunca te dejaré».

Fuente: Comentario bíblico adventista del séptimo día (comentario a 1 Ti 6).

MALENTENDIDOS FRECUENTES

Lo que algunos piensan	Cómo aclararlo
«Contentamiento es conformismo.»	Pablo trabajó, planeó y prosperó en su ministerio. El contentamiento es paz interior, no ausencia de metas.
«Los gastos hormiga son la causa de mi problema.»	A menudo son el síntoma más visible. Revisa también los gastos grandes (vivienda, auto, deuda); ahí suele estar el mayor impacto.
«Si lo puedo pagar, no hay que pensar-lo.»	Poder pagarlo no responde si es prioridad. Es la tercera de las tres preguntas, no la única.

4 · TALLER

Auditoría de gastos

HOJA DEL PARTICIPANTE · CUADERNO P. 18

Paso 1: revisar los últimos 30 días con datos reales (app bancaria, estados de cuenta, recibos): lo que realmente gastamos, no lo que creemos. **Paso 2:** clasificar cada gasto como A-Necesario, B-Deseable, C-Impulsivo o D-Desperdicio. **Paso 3:** analizar la mayor categoría no esencial, el gasto que sorprendió al verlo acumulado y el que podría reducirse sin afectar mucho la calidad de vida. Los números son privados.

5 · COMPARTIR

Discusión grupal

- ¿Por qué es tan difícil distinguir entre necesidad y deseo?
- ¿Es posible disfrutar de cosas materiales y practicar contentamiento al mismo tiempo?
- ¿Qué diferencia existe entre ser tacaño y ser buen administrador?
- ¿Cómo puede nuestra fe cambiar nuestra relación con el consumo?

6 · COMPROMISO

Aplicación de la semana

- Registrar el 100 % de los gastos durante la semana.
- Aplicar la regla de las 24 horas a toda compra no esencial.
- Identificar 1 gasto impulsivo, 1 fuga de dinero y 1 gasto que vale la pena mantener.
- Elegir una sola acción concreta para el siguiente mes.

7 · CIERRE

Cierre espiritual

1 TIMOTEO 6:6

«Es cierto que con la piedad y el contentamiento se obtiene una gran ganancia».

No todo lo que puedo comprar lo necesito. El contentamiento es una forma de libertad. Cada peso que dejamos de gastar innecesariamente puede tener un propósito mejor.

ORAR POR discernimiento entre necesidades y deseos · dominio propio ante compras impulsivas · contentamiento.

✦
Que nosotros controlemos nuestro dinero, y que el dinero no nos controle a nosotros.
✦

Preguntas difíciles y cómo responder

Si alguien pregunta...	Sugerencia para el facilitador
¿Está mal darme un gusto de vez en cuando?	No. Eclesiastés 2:24 y 5:18-19 reconocen el disfrute de lo que Dios da como un don. La diferencia está entre disfrutar con intención (planeado, con gratitud) y gastar por compensación emocional.
Mi familia me presiona para comprar cosas que no puedo pagar.	Es muy común. Sugiere frases honestas: «Eso no está en nuestro plan este mes». Un presupuesto compartido ayuda a decir que no sin pelear.
¿Las compras por ofertas son buena administración?	Solo si la compra ya estaba planeada. Una oferta en algo que no necesitas es un gasto, no un ahorro.

04 REUNIÓN 4

Deudas: recuperar la libertad financiera

OBJETIVO Entender cómo funciona la deuda y aprender principios que ayuden a recuperar libertad financiera, sin juzgar el origen de cada deuda.

60-75 MIN

Estructura y preparación

Bloque	Tiempo
Bienvenida y oración	5 min
Introducción	5 min
Repaso semana anterior	5 min
Reflexión bíblica	10 min
Concepto financiero	15 min
Taller práctico	20 min
Discusión y aplicación	5 min
Desafío y cierre	10 min

ANTES DE LA REUNIÓN

- Esta es una de las reuniones más sensibles del curso. Pide al pastor o a un anciano de confianza que esté disponible (no necesariamente presente) por si alguien necesita acompañamiento.
- Prepara un ejemplo numérico sencillo de bola de nieve y avalancha con tres deudas ficticias, para mostrar en el pizarrón cuál se liquida primero en cada método. No improvises las cuentas.
- Ten a la mano los datos de CONDUSEF (55 5340 0999 y condusef.gob.mx; verifica que sigan vigentes) y recuerda al grupo que existe el Buró de Entidades Financieras para comparar productos.
- Revisa tus propios prejuicios: si alguna vez juzgaste a alguien por sus deudas, hoy es momento de poner eso a un lado.

DURANTE LA REUNIÓN, BLOQUE POR BLOQUE

Bloque	Cómo conducirlo
Bienvenida	La pregunta inicial se contesta sin cifras. Recuerda la frase clave: la deuda convierte parte de nuestros ingresos futuros en decisiones del pasado.
Reflexión bíblica	No dejes que Romanos 13:8 se convierta en condena. El pasaje habla de no dejar obligaciones sin pagar, y la Biblia distingue prudencia de esclavitud.
Concepto	Dibuja la «tina con el grifo abierto»: pagar deuda + cerrar el grifo (no crear deuda nueva). Muestra bola de nieve vs. avalancha con las tres deudas ficticias y deja que el grupo debata cuál elegiría.
Taller	Trabajo individual. Quienes no tengan deudas pueden preparar una lista de «deudas que evité» o ayudar a otro participante a ordenar sus datos, siempre voluntariamente.
Cierre	Evita la prisa. Termina con la frase: la meta es libertad para ser fieles. Ofrece oración personal a quien la pida después de la sesión.

QUÉ OBSERVAR

- **Vergüenza profunda:** alguien puede llorar o callar. No lo expongas; agradece su presencia y ofrécele hablar después.
- **Deudas por ayudar a un familiar o por salud:** recuerda la regla de no juicio y valida la compasión que hubo detrás.
- **Tentación de dar asesoría legal** («no pagues al banco», «declárate en quiebra»). No es tu rol: recomienda CONDUSEF o un abogado.
- **Quienes ofrecen «limpieza de buró» o préstamos milagro:** advierte sobre fraudes; los trámites legítimos son gratuitos o con costos transparentes.

1 · BIENVENIDA

Dinámica inicial

Sin dar cifras: ¿qué creen que es lo que más preocupa a una persona cuando tiene demasiadas deudas?

NOTA PARA EL FACILITADOR

Aclara desde el inicio que esta no es una reunión para juzgar: algunas deudas nacen de emergencias, enfermedad o pérdida de trabajo. Frase clave: «La deuda convierte parte de nuestros ingresos futuros en decisiones tomadas en el pasado».

2 · PALABRA

Reflexión bíblica

PROVERBIOS 22:7

«Los ricos gobiernan a los pobres, y los deudores son esclavos de sus acreedores».

? ¿Qué palabra les llama más la atención?

IDEA PRINCIPAL Probablemente «esclavos». Ejemplo: alguien gana \$25,000, pero \$15,000 ya tienen destino fijo (vivienda, tarjetas, auto, otros compromisos) antes de empezar el mes. Eso limita la libertad financiera.

ROMANOS 13:8

«No le deban nada a nadie, a no ser el amarse unos a otros».

? ¿Significa esto que cualquier deuda es automáticamente pecado?

IDEA PRINCIPAL No necesariamente. La Biblia llama a responsabilidad, prudencia y a evitar que la deuda se convierta en esclavitud. Una hipoteca razonable o un préstamo educativo son distintos de usar crédito constantemente para sostener un estilo de vida que el ingreso no puede sostener.

2 REYES 4:1-7 (RESUMEN)

Una mujer con una deuda que amenazaba con llevarse a sus hijos. Eliseo le pregunta: «¿Qué tienes en casa?».

? ¿Qué les llama la atención de esa pregunta?

IDEA PRINCIPAL La solución comienza con reconocer la situación, identificar los recursos disponibles y actuar. No podemos resolver una deuda que no estamos dispuestos a reconocer.

3 · ENSEÑANZA

¿Qué es una deuda y cómo salir?

¿Qué es una deuda?

Utilizar hoy recursos que se pagarán con ingresos futuros. El precio de algo no es el costo de financiarlo: algo de \$10,000 financiado a 12 meses puede terminar costando \$12,000.

¿Qué debo conocer de cada deuda?

Saldo, pago mínimo, tasa de interés o CAT, comisiones, fecha de pago y tiempo estimado para liquidar.

Dos tipos de deuda

Planificada (vivienda, educación, transporte necesario): no es automáticamente buena, pero hay planificación detrás. **De consumo** (compras impulsivas, vacaciones financiadas, electrónicos): puede convertirse rápidamente en un problema.

Método A — Bola de nieve

Ordenar las deudas de menor a mayor saldo. Pagar mínimos en todas; todo el dinero extra va a la más pequeña. Al liquidarla, ese pago se suma a la siguiente. Ventaja: motivación y victorias rápidas.

Método B — Avalancha

Ordenar de mayor a menor tasa de interés. El dinero extra va primero a la deuda con mayor tasa. Ventaja: minimiza el costo total de intereses. Ambos métodos funcionan: lo importante es tener una estrategia y mantenerla.

Un principio clave

No podemos salir de deuda mientras seguimos creando deuda al mismo ritmo: es como vaciar una tina mientras el agua sigue corriendo. Se necesitan dos acciones: pagar deuda y evitar crear nueva deuda (ver Reunión 3).

DATOS CLAVE PARA EL FACILITADOR

QUÉ ES EL CAT

El Costo Anual Total (CAT) expresa en porcentaje anual el costo de un financiamiento e incluye intereses, comisiones y otros cargos. Sirve para comparar créditos distintos. Es obligatorio informarlo en la publicidad y los contratos de crédito en México. Banxico ofrece una calculadora oficial en su sitio.

Fuente: Banco de México, «Calculadora del CAT»; CONDUSEF, «Qué debes saber de una tarjeta de crédito».

BOLA DE NIEVE: LO QUE DICE LA INVESTIGACIÓN

En un estudio con datos de consumidores, quienes liquidaban cuentas pequeñas completas tenían mayor probabilidad de pagar toda su deuda. En experimentos posteriores, concentrar los pagos en una o pocas deudas aumentó la motivación. La avalancha es matemáticamente más barata, pero la bola de nieve mejora la constancia. Por eso el curso sugiere elegir el método que **sí vas a seguir**.

Fuente: Gal y McShane, 2012; Kettle et al., 2016.

LA DEUDA EN LA BIBLIA

La Escritura no prohíbe toda deuda, pero la trata con cautela. Advierte contra los acreedores abusivos (Neh 5:1-13), reconoce la deuda como servidumbre (Pr 22:7) y presenta el pagar lo prometido como un acto de integridad (Sal 37:21). Deuteronomio 15:6 y 28:12 presentan el no ser deudor como una bendición, no como una norma.

Fuente: Blomberg, 1999; Comentario bíblico adventista (comentarios a los textos citados).

PERSPECTIVA ADVENTISTA

Ellen G. White advirtió con frecuencia contra el endeudamiento innecesario y animó a hacer lo posible por pagar lo que se debe. El Ministerio de Mayordomía de la Iglesia Adventista reúne selecciones de sus escritos sobre el tema.

Fuente: White, 1940; stewardship.adventist.org (selección sobre deudas).

MALENTENDIDOS FRECUENTES

Lo que algunos piensan	Cómo aclararlo
«Toda deuda es pecado.»	Romanos 13:8 habla de no dejar obligaciones pendientes. La Biblia no prohíbe todo préstamo, pero sí insiste en prudencia, integridad y no esclavizarnos.
«Pagar el mínimo es suficiente.»	El mínimo suele cubrir sobre todo intereses; el saldo baja muy lentamente. Muchas tarjetas indican en el estado de cuenta cuánto tardarías pagando solo el mínimo.
«Una consolidación de deuda lo resuelve todo.»	Puede ayudar si baja la tasa, pero si los hábitos de gasto no cambian, la deuda vuelve. Solo cambia la estructura, no la causa.

4 · TALLER

Mi plan para salir de deudas

HOJA DEL PARTICIPANTE · CUADERNO P. 21

Trabajo individual en seis pasos: 1) tabla de deudas (saldo, pago mínimo, tasa o CAT, prioridad); 2) deuda total y pagos mínimos mensuales; 3) estrategia (bola de nieve o avalancha), deuda objetivo y pago adicional; 4) de dónde saldrá el dinero extra; 5) compromiso para 90 días; 6) acción de esta semana. No es necesario compartir cantidades.

5 · COMPARTIR

Discusión grupal

- ¿Por qué creen que salir de deudas puede ser tan difícil incluso cuando matemáticamente sabemos qué hacer?

- ¿Qué papel juegan los hábitos, las emociones y la presión social en esto?

6 · COMPROMISO

Desafío: «Conoce tu deuda»

- Hacer una lista completa de las deudas.
- Conocer de cada una: saldo, pago mínimo, tasa o CAT, fecha de pago.
- Elegir una deuda objetivo y definir cuánto se puede pagar de más cada mes.
- Evitar adquirir nueva deuda durante los próximos 7 días.
- Opcional: hacer un primer pago adicional esta misma semana, sin importar el monto.

7 · CIERRE

Cierre espiritual

PROVERBIOS 22:7

«Los ricos gobiernan a los pobres, y los deudores son esclavos de sus acreedores».

Si logramos reducir nuestras deudas, ¿qué tipo de libertad podríamos recuperar? Libertad para cumplir nuestras obligaciones, ayudar a otros, ahorrar, dar con generosidad, servir y tomar decisiones sin presión constante.

ORAR POR reconocer nuestras deudas sin vergüenza · disciplina para cumplir obligaciones · paciencia para avanzar paso a paso.

✦
La meta no es simplemente estar libres de deudas. La meta es tener libertad para ser fieles.
✦

Preguntas difíciles y cómo responder

Si alguien pregunta...	Sugerencia para el facilitador
¿Debo dejar de diezmar hasta salir de mis deudas?	Es una decisión personal que depende de la fe y la conciencia; el facilitador no debe imponer una respuesta. Puedes recordar que la tradición adventista enseña a devolver el diezmo como acto de fe y que, a la vez, la Biblia llama a pagar lo que se debe. Invita a hablar con el pastor.
Tengo una deuda con un familiar. ¿Cuenta igual?	Sí. Una deuda familiar también merece claridad: monto, fechas y acuerdo por escrito. La falta de claridad daña más las relaciones que el dinero mismo.
Me llaman todo el tiempo para cobrar. ¿Qué hago?	No des consejos legales. Sugiere informarse en CONDUSEF sobre sus derechos como usuario y registrar las llamadas. Un cobro respetuoso es un derecho; el hostigamiento no.
¿Conviene un préstamo para saldar otro?	Solo si el CAT total baja y si cambian los hábitos que originaron la deuda. Pide comparar el CAT, no solo el pago mensual.

05

REUNIÓN 5

Fondo de emergencia y prevención de crisis

OBJETIVO Entender qué es un fondo de emergencia, determinar cuánto se necesita personalmente y salir con un plan concreto para comenzarlo o fortalecerlo. **70 MIN**

Estructura y preparación

Bloque	Tiempo
Bienvenida y oración	5 min
Reflexión bíblica	10–12 min
Concepto financiero	15 min
¿Cuánto debería tener?	5 min
Gastos esenciales	5 min
Taller práctico	25 min
¿Es una emergencia?	8 min
Plan y compromiso	10 min
Cierre	5 min

ANTES DE LA REUNIÓN

- Calcula tus propios gastos esenciales mensuales y cuántos meses cubre tu fondo actual. Tu respuesta honesta (incluso si es «cero») marca el tono.
- Investiga 2 o 3 opciones comunes para guardar el fondo (cuenta de ahorro, cuenta separada, fondos a la vista, Cetes a 28 días) con sus ventajas y límites. No recomiendes una institución en particular.
- Prepara el ejercicio «¿Es una emergencia?» con una o dos situaciones propias del grupo (regalos de fin de año, cuotas de escuela) que suelen generar dudas.
- Muchas personas aún tienen deudas: aclara que construir un fondo inicial **mientras** se paga la deuda es parte del plan, no una contradicción.

DURANTE LA REUNIÓN, BLOQUE POR BLOQUE

Bloque	Cómo conducirlo
Bienvenida	Conecta con la reunión anterior: recuperar libertad financiera y evitar volver a la deuda.
Reflexión bíblica	Distingue previsión de ansiedad con Mateo 6:25–34: Jesús no condena planear, sino preocuparse con angustia. Mantén esa tensión abierta y que el grupo la explore.
Concepto	Presenta las dos etapas con claridad. Insiste: 3–6 meses es una referencia, no un mandato; depende del tipo de empleo, los dependientes y otras reservas.
Taller	Que cada quien calcule su cifra de gastos esenciales. Es normal que sorprenda lo alta o baja que resulta. Evita comparar cifras.
Ejercicio	Usa el ejercicio grupal para debatir zonas grises; la meta es el criterio, no una lista cerrada.
Cierre	Propón que cada persona nombre su primera barrera (monto y fecha), sin dar cifras si no quiere.

QUÉ OBSERVAR

- **Personas que viven al día y sienten que ahorrar es imposible.** Valida su realidad y sugiere comenzar con un monto simbólico y constante; el hábito importa más que la cifra.
- **Quienes ven el fondo como falta de fe.** Lean juntos Génesis 41: José planeó con fe.
- **Quienes quieren invertir su fondo en algo de alto rendimiento.** Este dinero es para seguridad y disponibilidad.

1 · BIENVENIDA

Dinámica inicial

¿Qué tipo de imprevisto podría desestabilizar económicamente a una familia? (Sin cifras ni situaciones personales.)

NOTA PARA EL FACILITADOR

Ejemplos: reparación del auto, pérdida temporal de empleo, emergencia familiar, gasto médico inesperado. Esta reunión sigue naturalmente a la de deudas: primero recuperamos libertad financiera, después construimos una reserva que evite volver a depender de deuda.

2 · PALABRA

Reflexión bíblica

PROVERBIOS 6:6-8

«¡Anda, perezoso, fíjate en la hormiga! ¡Observa sus caminos y adquiere sabiduría!... con todo, en el verano almacena su comida, y durante la cosecha recoge alimento».

❓ ¿La hormiga espera a tener un problema para empezar a prepararse? ¿Qué diferencia hay entre previsión y miedo?

IDEA PRINCIPAL La previsión puede ayudarnos a enfrentar el futuro con mayor libertad y tranquilidad, no con ansiedad.

GÉNESIS 41:33-36 (RESUMEN)

José aconseja a Faraón prepararse para el período de escasez durante los años de abundancia.

❓ ¿Qué podemos aprender de José acerca de administrar los recursos durante los buenos tiempos?

IDEA PRINCIPAL El fondo de emergencia es una herramienta de mayordomía, no nuestra fuente de seguridad última.

3 · ENSEÑANZA

¿Qué es un fondo de emergencia?

Tres características

1) Es para emergencias: no vacaciones, Navidad, ofertas ni préstamos automáticos a familiares. 2) Es dinero disponible: prioriza seguridad y liquidez sobre el máximo rendimiento. 3) Está separado: si verlo disponible todos los días tienta a gastarlo, conviene separarlo.

¿Cuánto debería tener? (dos etapas)

Etapas 1 — fondo inicial: una primera barrera antes de recurrir a una tarjeta; como ejemplo, entre \$1,000 y \$5,000 MXN, o de una semana a medio mes de gastos esenciales si esa cifra es mayor. **Etapas 2 — fondo completo:** de 3 a 6 meses de gastos esenciales (no de todo lo que normalmente gastamos).

Esencial vs. no esencial

Esencial: vivienda, comida básica, servicios, transporte necesario, salud, pagos mínimos de deudas. **No esencial** (reducible temporalmente): restaurantes, entretenimiento, suscripciones, compras personales, vacaciones.

¿Dónde guardarlo?

Tres criterios: seguridad, liquidez y separación. Son más importantes la seguridad y la disponibilidad que el máximo rendimiento.

DATOS CLAVE PARA EL FACILITADOR

LA REGLA DE «3 A 6 MESES»

La recomendación de reservar entre tres y seis meses de gastos esenciales es una regla práctica muy difundida por educadores financieros; no proviene de una ley ni de un estudio único. En hogares con ingresos variables, un solo sostén o dependientes, se suele sugerir la parte alta (o más). Es un punto de partida para dialogar, no una exigencia.

Fuente: regla práctica de educación financiera; adaptar a cada hogar.

LA ESCASEZ CONSUME ATENCIÓN

Investigadores en psicología y economía han mostrado que la presión financiera reduce la «capacidad mental» disponible para otras decisiones, lo que puede empeorar la toma de decisiones. Un fondo de emergencia no solo protege el bolsillo: también libera atención y reduce el estrés.

Fuente: Mullainathan y Shafir, 2013.

SEGURO DE DEPÓSITOS BANCARIOS EN MÉXICO

El IPAB garantiza por ley los depósitos hasta por 400 mil UDIS por persona y por institución bancaria (a valores recientes, más de 3 millones de pesos). Es una buena razón para preferir instituciones reguladas; los Cetes, por su parte, son obligaciones directas del Gobierno Federal. Verifica el valor vigente de la UDI en Banxico.

Fuente: IPAB; CONDUSEF, «Seguro de depósito del IPAB».

SABIDURÍA BÍBLICA SOBRE LA PREVISIÓN

Proverbios 22:3: «El prudente ve el peligro y lo evita; el inexperto sigue adelante y sufre las consecuencias». El texto no promueve el temor, sino la lucidez. Lucas 12:16–21 (el rico insensato) advierte contra acumular sin referencia a Dios: el fondo de emergencia tiene un propósito concreto, no es una seguridad última.

Fuente: Pr 22:3; Lc 12:16–21; Gn 41.

MALENTENDIDOS FRECUENTES

Lo que algunos piensan	Cómo aclararlo
«Primero invierto y luego me preocupo por el fondo.»	El fondo de emergencia es la base. Sin él, una crisis obliga a vender inversiones en mal momento o a endeudarse.
«Un fondo de emergencia es dinero ocioso.»	Tiene un trabajo: evitar que una crisis temporal se convierta en una deuda larga. Su «rendimiento» es la paz y la prevención de intereses.
«Es mejor tenerlo en efectivo en casa.»	El efectivo en casa se gasta fácilmente, se pierde o se roba. Conviene una cuenta separada, accesible pero no a la vista diaria.

4 · TALLER

Mi fondo de emergencia

HOJA DEL PARTICIPANTE · CUADERNO P. 25

Cuatro pasos: 1) calcular los gastos esenciales mensuales; 2) fijar metas (fondo inicial, 1, 3 y 6 meses); 3) situación actual y monto a ahorrar por periodo; 4) dónde se separará y fecha de inicio. Después, el ejercicio grupal «¿Es una emergencia?».

«¿ES UNA EMERGENCIA?» — RESPUESTAS ORIENTATIVAS

El refrigerador que deja de funcionar (\$2,500): probablemente sí, inesperado y necesario. La televisión en oferta (\$8,000): no, es planificable. La pérdida del empleo: sí, es uno de los propósitos del fondo. La reparación del auto para ir al trabajo: probablemente sí. El viaje con amigos (\$5,000): no; puede ser una meta de ahorro, pero no una emergencia. Si usamos el fondo para lo que no es emergencia, cuando llegue una real ya no tendremos la reserva disponible.

5 · COMPARTIR

Discusión grupal

- ¿Qué es más importante para un fondo de emergencia: ganar el máximo rendimiento, o tener el dinero seguro y disponible?

6 · COMPROMISO

Desafío: «Construye tu primera barrera»

- Separar el dinero de emergencia del dinero cotidiano.
- Abrir un espacio o cuenta destinado al fondo.
- Hacer el primer depósito.
- Identificar un gasto que pueda redirigirse al fondo.

7 · CIERRE

Cierre espiritual

MENSAJE CENTRAL

La fe no elimina la necesidad de prudencia. Un fondo de emergencia es una herramienta de mayordomía que nos ayuda a prepararnos para lo inesperado, proteger a nuestra familia y evitar que una crisis temporal se convierta en una deuda de largo plazo.

Si dentro de seis meses ocurre un imprevisto, ¿qué te gustaría que tu yo del futuro hubiera hecho esta semana?

ORAR POR sabiduría para administrar · disciplina para ahorrar · contentamiento · provisión de Dios.

✦
La fe no elimina la necesidad de prudencia.
✦

Preguntas difíciles y cómo responder

Si alguien pregunta...	Sugerencia para el facilitador
No puedo ahorrar nada. ¿Qué hago?	Empieza con una cantidad simbólica y automática (por ejemplo, el costo de un café por semana). Lo primero es construir el hábito; el monto crecerá. Revisa también si hay gastos recortables (Reunión 3).
¿Puedo prestar de mi fondo a un familiar?	Es una decisión personal, pero conviene acordar con anticipación qué es una emergencia y no usar el fondo para ayudas recurrentes. La generosidad y la prudencia pueden convivir (ver Reunión 7).
¿Dónde conviene guardarlo?	Los criterios son seguridad, liquidez y separación. El facilitador no recomienda productos ni instituciones; invita a comparar comisiones, rendimiento y garantía del IPAB, y a consultar fuentes oficiales.

06 REUNIÓN 6 Ahorro e inversión básica: primeros pasos

OBJETIVO Distinguir ahorrar de invertir; entender riesgo, plazo y liquidez; entender la inflación y el interés compuesto; identificar cuándo todavía no conviene invertir; conocer los Cetes; definir un objetivo concreto de ahorro. **70 MIN**

Estructura y preparación

Bloque	Tiempo
Bienvenida y oración	5 min
Reflexión bíblica	10–12 min
Ahorrar ≠ invertir	15 min
Inflación e interés compuesto	10 min
Categorías de inversión	10 min
Taller práctico	20–25 min
Cetes y simulación	10 min
Discusión y compromiso	5 min
Cierre	3–5 min

ANTES DE LA REUNIÓN

- Es un tema técnico: **no necesitas ser experto**, pero sí ser honesto sobre los límites de tu conocimiento. Ten lista la frase «no lo sé; lo averiguo y te contesto la próxima semana».
- Verifica los datos vigentes (inflación en inegi.org.mx; Cetes en cetes-directo.com y banxico.org.mx) y anótalos con fecha.
- Practica el interés compuesto en una calculadora para que no se trabaje en vivo: $\$10,000 \times 1.08^n$. Si usas un ejemplo propio, muestra siempre las suposiciones.
- **No se venden productos ni se recomiendan instituciones.** Si hay un profesional financiero en el grupo, pídele que respete esa regla.

DURANTE LA REUNIÓN, BLOQUE POR BLOQUE

Bloque	Cómo conducirlo
Bienvenida	Aclara el límite: es una introducción educativa y cada persona debe buscar asesoría profesional independiente para decisiones concretas.
Reflexión bíblica	Contrasta mayordomía y ambición con la parábola: el tercer siervo no fue castigado por ser prudente, sino por inacción y miedo. Es un matiz importante.
Concepto	Parte de las cuatro preguntas (¿para qué, cuándo, qué riesgo, qué liquidez?). La respuesta a «¿cuándo?» define casi todo lo demás.
Inflación e interés	Usa una hoja grande con la tabla de los años 1, 3 y 10. Que el grupo calcule el año 5 con calculadora. Subraya siempre «ejemplo hipotético».
Matriz	No la leas completa. Elige 3 filas (Cetes, acciones, cripto) y pide que expliquen por qué su riesgo y liquidez son distintos.
Taller y Cetes	Presenta Cetes y CetesDirecto como ejemplo educativo de deuda del gobierno; recomienda consultar la información oficial antes de decidir.

QUÉ OBSERVAR

- **Participantes con experiencia que dominan la conversación.** Agradece su aporte y pídeles que expliquen **sin recomendar productos**.
- **Esquemas que prometen rendimientos altos** (pirámides, «criptos milagro»). Usa las preguntas del taller (¿por qué subiría? ¿qué riesgo tiene?) y recuerda las alertas de CONDUSEF.
- **Personas que sienten que invertir «no es para ellos».** Ahorrar con propósito ya es el primer paso, y hay opciones desde montos pequeños.

1 · BIENVENIDA

Dinámica inicial

En las semanas anteriores ordenamos el dinero, controlamos gastos, enfrentamos deudas y creamos un fondo de emergencia. Hoy: ¿qué hacemos con el dinero que estamos logrando ahorrar?

NOTA PARA EL FACILITADOR

Aclara: «Hoy no vamos a buscar la inversión que más dinero promete. Vamos a aprender a tomar decisiones prudentes». Esta reunión es educativa: no se recomiendan productos ni se da asesoría personalizada.

2 · PALABRA

Reflexión bíblica

MATEO 25:14-30 (RESUMEN)

Cada siervo recibió una cantidad distinta de talentos; lo importante fue lo que hizo con lo que recibió.

? ¿Qué diferencia existe entre invertir por buena mayordomía e invertir por ambición?

IDEA PRINCIPAL La mayordomía cambia la pregunta de «¿cuánto dinero puedo hacer?» a «¿cómo administro bien lo que se me confió?». Prudencia no es lo mismo que miedo (el tercer siervo escondió su talento); el objetivo no es acumular por acumular.

3 · ENSEÑANZA

Ahorrar no es lo mismo que invertir

Ahorrar

Buscamos seguridad, liquidez y acceso rápido: fondo de emergencia, dinero para una compra próxima, gastos anuales previsibles.

Invertir

Buscamos que el dinero genere un rendimiento a mediano o largo plazo, aceptando cierto riesgo. Pregunta clave: ¿cuándo necesitarás este dinero?

Cuatro preguntas antes de invertir

1) ¿Para qué? 2) ¿Cuándo? 3) ¿Qué riesgo puedo aceptar? (mayor riesgo no significa automáticamente mayor rendimiento). 4) ¿Qué tan rápido necesito acceder al dinero?

Inflación

La pérdida del poder adquisitivo del dinero con el tiempo. Para metas de largo plazo, el dinero necesita crecer.

Interés compuesto

Capital → rendimiento → nuevo capital → nuevo rendimiento. Ejemplo hipotético (8 % anual, solo ilustrativo): \$10,000 → año 1: \$10,800 → año 3: ≈ \$12,597 → año 10: ≈ \$21,589.

Categorías generales de inversión

Deuda (Cetes, bonos). **Acciones** (individuales o índices/ETF, que diversifican). **Bienes raíces** (propiedad directa o FIBRAs). **Materias primas y otros activos** (oro, coleccionables, cripto: no todo lo que puede subir de precio es buena inversión).

MATRIZ DE REFERENCIA («TÍPICO» NO SIGNIFICA GARANTIZADO)

Tipo	¿Qué poseo o presto?	Riesgo típico	Liquidez típica	¿Genera flujo?
Cetes / bonos	Deuda	Bajo-medio	Alta-media	Sí
Acciones	Participación en empresas	Medio-alto	Alta	A veces
Fondos / índices	Canasta de activos	Variable	Alta-media	Depende
FIBRAs	Participación inmobiliaria	Medio	Media-alta	Sí
Inmuebles	Propiedad física	Variable	Baja	Puede generar renta
Oro / metales	Materia prima	Variable	Media	No directamente
Cripto	Activo digital	Alto-muy alto	Variable	Generalmente no

DATOS CLAVE PARA EL FACILITADOR**QUÉ SON LOS CETES**

Los Certificados de la Tesorería de la Federación son títulos de deuda del Gobierno Federal; se colocan por subasta y pueden comprarse en CetesDirecto en plazos de unas semanas hasta aproximadamente un año. A diferencia de los depósitos bancarios, no están cubiertos por el IPAB: su respaldo es el del Gobierno Federal. Su tasa varía en cada subasta; consulta la vigente en cetesdirecto.com o en Banxico.

Fuente: Banco de México y SHCP; CetesDirecto (cetesdirecto.com).

INFLACIÓN VIGENTE

La inflación general anual fue de 3.42 % en la primera quincena de septiembre de 2026 (INEGI). Cambia cada quincena: úsala como ejemplo con fecha, no como constante.

Fuente: INEGI, Índice Nacional de Precios al Consumidor (1.ª quincena de septiembre de 2026).

LA REGLA DEL 72

Una forma rápida de estimar cuántos años tarda en duplicarse un capital: $72 \div \text{tasa anual}$. A 8 % tardaría unos 9 años. Nuestro ejemplo de \$10,000 llega a ≈ \$21,589 en 10 años. Es una aproximación didáctica.

Fuente: regla práctica de matemáticas financieras.

RETIRO: AFORES Y AHORRO VOLUNTARIO

En México, el ahorro para el retiro de los trabajadores formales se administra en las Afores, reguladas por la CONSAR, y admite aportaciones voluntarias. Quienes no cotizan en el IMSS (por ejemplo, trabajadores independientes) deben informarse sobre opciones de ahorro voluntario en fuentes oficiales.

Fuente: CONSAR (gob.mx/consar).

DIVERSIFICAR: UN PRINCIPIO ANTIGUO

Eclesiastés 11:2 aconseja repartir lo que se tiene («en siete y hasta en ocho»), reconociendo que no sabemos qué ocurrirá. Es un principio bíblico de prudencia que coincide con la diversificación moderna.

Fuente: Ec 11:2.

EDUCACIÓN FINANCIERA Y RETIRO

La evidencia internacional vincula el conocimiento financiero con una mejor planeación del retiro. Quienes planean con anticipación suelen acumular más.

Fuente: Lusardi y Mitchell, 2014.

MALENTENDIDOS FRECUENTES

Lo que algunos piensan	Cómo aclararlo
«Invertir es solo para ricos.»	Existen instrumentos desde montos pequeños. Lo importante es entender el propósito, el plazo y el riesgo.
«Más riesgo siempre significa más rendimiento.»	Más riesgo significa mayor incertidumbre, no mayor ganancia garantizada. A veces el riesgo extra solo se traduce en pérdidas.
«Los Cetes no tienen ningún riesgo.»	Tienen bajo riesgo de impago (los respalda el Gobierno Federal), pero existe riesgo de tasa y de inflación: pueden rendir menos que la inflación en algunos periodos.
«Si todos compran, es buena inversión.»	La popularidad no es evidencia. Hazte las preguntas del taller.

4 · TALLER**Mi mapa de inversión****HOJA DEL PARTICIPANTE · CUADERNO P. 29**

Taller de reflexión; ningún caso es una recomendación. **Ejercicio 1:** ¿ahorrar o invertir? en cuatro casos. **Ejercicio 2:** ubicar cinco objetivos (fondo de emergencia, vacaciones, enganche, retiro, educación de un hijo) según plazo, liquidez y riesgo. **Ejercicio 3:** qué es un Cete y qué es CetesDirecto.

EJERCICIO 1 — ORIENTACIÓN

(1) Fondo de emergencia de \$30,000 que podrías necesitar mañana → alta liquidez y seguridad. (2) \$200,000 para una casa en 2 años → horizonte corto; evitar volatilidad alta. (3) Retiro en 30 años → horizonte largo; permite estudiar más alternativas. (4) «Un amigo dice que esta cripto va a subir 10x» → ¿qué compro? ¿por qué subiría? ¿qué riesgo tiene? ¿qué pasa si pierdo el 50 %? ¿estoy invirtiendo o especulando?

5 · COMPARTIR

Discusión grupal

- ¿Qué te detiene más de invertir: no tener suficiente dinero, no entender cómo funciona, miedo a perder dinero, o simplemente nunca haberlo hecho?

6 · COMPROMISO

Define tu próximo peso ahorrado

Cada participante anota en su cuaderno: su objetivo financiero, cuándo necesitará el dinero, la cantidad que quiere alcanzar, cuánto puede apartar cada semana o mes, dónde lo va a separar y su primera acción de esta semana.

7 · CIERRE

Cierre espiritual

MATEO 25 — MAYORDOMÍA

Ser buenos administradores no significa poner nuestro dinero en la inversión que está de moda. Significa entender lo que estamos haciendo, conocer los riesgos, tener un propósito y tomar decisiones coherentes con nuestros objetivos y valores.

Presupuesto → deuda → emergencia → ahorro → inversión → diversificación. No estamos buscando hacernos ricos; buscamos administrar fielmente.

ORAR POR disciplina para ahorrar · prudencia al invertir · evitar la especulación y la codicia.

✦
Primero ordenamos. Después ahorramos. Luego protegemos. Finalmente invertimos.
✦

Preguntas difíciles y cómo responder

Si alguien pregunta...	Sugerencia para el facilitador
¿Es pecado invertir o buscar rendimiento?	No. En Mateo 25:27 el señor dice que debieron depositar su dinero en el banco para recibir intereses. La Biblia condena el amor al dinero y la explotación, no la administración prudente.
¿Qué opina de las criptomonedas?	Responde desde los principios: entender qué se compra, cuánto se puede perder y por qué subiría. Los criptoactivos no son moneda de curso legal ni cuentan con respaldo del gobierno. No recomiendes ni condenes: guía con preguntas.
¿Debería invertir en vez de pagar mi deuda?	Compara tasas: pagar una deuda con 40 % de CAT equivale a «ganar» 40 % sin riesgo, algo que rara vez supera una inversión. Aclara que es una reflexión general, no asesoría.
¿Qué opino de ofrecer o comprar «seguros de inversión» de un familiar?	Desde la regla «no ventas», este espacio no es para ofrecer productos. Anima a evaluar cualquier oferta con criterios objetivos y a verificar a la institución en los registros de CONDUSEF y CNBV.

07

REUNIÓN 7

Diezmo, ofrendas y generosidad con orden

OBJETIVO Entender cómo integrar el diezmo, las ofrendas y la generosidad dentro de una vida financiera ordenada e intencional. **60-75 MIN**

Estructura y preparación

Bloque	Tiempo
Bienvenida y repaso	5 min
Reflexión bíblica	10-12 min
Concepto financiero	15 min
Taller: plan de generosidad	20-25 min
Discusión	5-8 min
Desafío	3 min
Cierre	3-5 min

ANTES DE LA REUNIÓN

- En esta reunión **la iglesia puede sentirse «evaluada»**. Deja claro que el curso no recauda fondos ni mide la fidelidad de nadie. Si el pastor o el tesorero asiste, pídele que no hable de metas de recaudación.
- Repasa con tu pastor cómo se explica en tu congregación la entrega del diezmo y las ofrendas (diezmo, ofrenda de Escuela Sabática, ofrenda misionera, ofrendas locales). Usa el lenguaje de tu iglesia, sin improvisar.
- Revisa tu propio plan de generosidad. Compartir sin jactancia cómo lo organizas (y en qué tropezaste) es más útil que una teoría.
- Piensa en quienes pasan por deudas fuertes o desempleo: prepara tu tono para que nadie salga de la sesión con culpa.

DURANTE LA REUNIÓN, BLOQUE POR BLOQUE

Bloque	Cómo conducirlo
Bienvenida y repaso	Usa el repaso para mostrar el hilo conductor: ordenar → planear → generar → dar. La generosidad es un fruto del orden, no una carga añadida.
Reflexión bíblica	Lee 2 Corintios 9:7 despacio. Pregunta a quién le suena a «regla» y a quién a «invitación». Escucha ambas reacciones sin corregir.
Concepto	Presenta las tres áreas de generosidad con ejemplos del grupo (diezmo, ofrenda de misiones, ayuda a un vecino). Planificar no resta espontaneidad: la hace sostenible.
Taller	Los porcentajes son personales. Pide que los anoten con lápiz, porque los revisarán con su familia. Evita comparar cifras.
Cierre	Termina con gratitud: dar no es perder, es participar. Anima a incluir esta categoría en el presupuesto de la próxima semana.

QUÉ OBSERVAR

- **Presión implícita:** nadie debe sentir que se evalúa su diezmo. La sesión es para planear, no para auditar.
- **Teología de la prosperidad** («dona para recibir más»). Aclara con 2 Corintios 9 que la siembra es una metáfora de generosidad, no una promesa de riqueza personal; Dios provee, pero no es un contrato comercial.
- **Personas con deudas fuertes que sienten culpa por no poder dar.** La generosidad también incluye tiempo, atención y servicio, y Dios mira el corazón (Lc 21:1-4).
- **Debates sobre dónde «debe» entregarse el diezmo.** Remite a la enseñanza de la iglesia local y al pastor; no es tema para resolver en grupo.

1 · BIENVENIDA

Dinámica inicial

¿Qué significa para ti tener una buena situación financiera?

NOTA PARA EL FACILITADOR

Después de las respuestas: «Todas esas ideas pueden ser parte de una buena salud financiera. Pero desde una perspectiva cristiana tenemos una pregunta adicional: ¿qué hacemos con los recursos que Dios pone en nuestras manos?».

REPASO RÁPIDO (ESTÁ TAMBIÉN EN EL CUADERNO)

(1) Dios es dueño; nosotros somos administradores · (2) Un presupuesto le da dirección al dinero · (3) El contentamiento nos ayuda a controlar el consumo · (4) Reducir deudas nos da mayor libertad · (5) Un fondo de emergencia nos prepara para los imprevistos · (6) El ahorro y la inversión nos ayudan a construir para el futuro · (7) La generosidad nos recuerda que el dinero no existe solamente para nosotros.

2 · PALABRA

Reflexión bíblica

2 CORINTIOS 9:6

«El que siembra escasamente, escasamente también cosechará, y el que siembra en abundancia, en abundancia también cosechará».

❓ ¿Qué diferencia existe entre dar por obligación y dar con generosidad?

IDEA PRINCIPAL Sembrar generosamente no depende de la cantidad, sino de la actitud del corazón.

2 CORINTIOS 9:7

«Cada uno debe dar según lo que haya decidido en su corazón, no de mala gana ni por obligación, porque Dios ama al que da con alegría».

❓ ¿Qué tres ideas encuentras en este versículo?

IDEA PRINCIPAL 1) «Según lo que haya decidido en su corazón»: dar implica una decisión pensada y orada, no solo impulsiva. 2) «No de mala gana»: la generosidad no debe ser culpa, competencia ni apariencia espiritual. 3) «Dios ama al que da con alegría»: nace de la gratitud.

3 · ENSEÑANZA

El dinero necesita propósito

Un presupuesto normalmente incluye vivienda, comida, transporte, deudas y ahorro, pero también puede incluir diezmo, ofrendas, ayuda a necesitados, apoyo familiar y misión. Si esperamos a que «sobre» dinero para dar, casi nunca sobra.

Tres áreas de generosidad

1) **Diezmo**: reconocimiento de Dios como dueño y proveedor. 2) **Ofrendas**: gratitud, adoración, apoyo a la misión y a los proyectos de la iglesia. 3) **Ayudar a otras personas**: apoyar a una familia, contribuir en una emergencia, dar tiempo o recursos.

Generosidad no significa irresponsabilidad

Evitar: endeudarse constantemente para ayudar, descuidar responsabilidades básicas, dar dinero necesario para vivienda o alimentación, o convertirse en la única fuente de apoyo de otra persona. La generosidad saludable ayuda sin destruir la estabilidad propia.

Planificar la generosidad

«Lo que no planeamos, normalmente termina dependiendo de cómo nos sentimos ese día.» Por eso se puede presupuestar la generosidad como cualquier otra categoría.

DATOS CLAVE PARA EL FACILITADOR

EL DIEZMO EN LA ENSEÑANZA ADVENTISTA

La Iglesia Adventista enseña que el diezmo es la décima parte del aumento o ingreso personal y que se devuelve a Dios como reconocimiento de su propiedad y de su provisión. Se entrega a través de la iglesia local, que lo remite a la tesorería de la asociación o misión. Las ofrendas son voluntarias y sostienen la misión y la iglesia local. Textos usados: Gn 14:20; Lv 27:30; Mal 3:8-10; Mt 23:23; Heb 7:1-10; 2 Co 9:6-8.

Fuente: Ministerio de Mayordomía de la Asociación General, «Tithing»; Creencia fundamental n.º 21; White, 1940.

DAR CON REGULARIDAD Y CON PLANEACIÓN

En 1 Corintios 16:2 Pablo pide que, el primer día de cada semana, cada uno aparte algo de acuerdo con sus ingresos. Es un modelo bíblico de generosidad **sistemática**: apartar con regularidad, no con impulso.

Fuente: 1 Co 16:2 (NVI).

DAR Y BIENESTAR

En experimentos con participantes de distintos países, quienes destinaron dinero a otros reportaron más felicidad que quienes lo gastaron en sí mismos. Dar no solo ayuda a quien recibe: también transforma a quien da.

Fuente: Dunn, Aknin y Norton, 2008 (*Science*).

LA VIUDA Y LA MEDIDA DEL CORAZÓN

En Lucas 21:1–4 Jesús destaca la ofrenda de una viuda pobre: no por la cantidad, sino por lo que representaba para ella. La generosidad no se mide solo en pesos, sino en fe y sacrificio. También es una advertencia contra la idea de que solo los ricos pueden ser generosos.

Fuente: Lc 21:1–4.

DEDUCIBILIDAD FISCAL

En México, los donativos a donatarias autorizadas por el SAT pueden ser deducibles para personas físicas, con límites. No todos los diezmos u ofrendas generan un comprobante fiscal. Si alguien pregunta, sugiere consultar a la tesorería local y a un contador; el facilitador no da asesoría fiscal.

Fuente: SAT; Ley del Impuesto sobre la Renta, art. 151 (consulta con un contador).

MALENTENDIDOS FRECUENTES

Lo que algunos piensan	Cómo aclararlo
«Si diezmo, Dios me hará rico.»	La Biblia no promete riqueza a cambio de dar. Promete el cuidado de Dios y enseña a dar con alegría. No convertimos la generosidad en una inversión.
«Primero tengo que salir de deudas y luego doy.»	Es una pregunta legítima y personal. La tradición adventista invita a reconocer a Dios primero (Pr 3:9) y, a la vez, a pagar lo que se debe. Quien decida, que lo haga orando, en paz y con claridad.
«Generosidad es solo dar dinero.»	Incluye tiempo, hospitalidad, talentos y atención. El dinero es una parte, no el todo.

4 · TALLER**Mi plan de generosidad****HOJA DEL PARTICIPANTE · CUADERNO P. 33**

Actividad personal en cuatro pasos: 1) punto de partida (ingreso promedio y qué hago hoy cuando recibo dinero); 2) plan por área (diezmo, ofrendas, ayuda a necesitados, misión, apoyo familiar), con monto o porcentaje y frecuencia; 3) método (apartar al recibir, automatizar, incluir en el presupuesto, cuenta separada, revisión familiar); 4) «mi filosofía del dinero». Nadie comparte cantidades ni porcentajes.

5 · COMPARTIR**Discusión grupal**

- ¿Qué hace difícil ser generoso de manera constante?
- ¿Qué diferencia hay entre dar algo ocasionalmente y tener un plan de generosidad?
- ¿Cómo podemos ser generosos sin poner en riesgo nuestra estabilidad financiera?

6 · COMPROMISO**Desafío de la semana**

- Revisar si el presupuesto tiene una categoría para generosidad, ayuda, ofrendas o misión.

- Definir cómo incorporar la generosidad en la administración financiera.
- Dar un paso concreto: crear una categoría, apartar dinero al recibir ingresos o hablar con la familia sobre generosidad.

7 · CIERRE

Cierre espiritual

REFLEXIÓN FINAL

Administramos bien no solamente para tener más. Administramos bien para vivir con mayor libertad, cuidar a nuestra familia, prepararnos para el futuro, evitar cargas innecesarias y tener la capacidad de bendecir a otros.

La meta no es que el dinero controle nuestra vida; la meta es aprender a administrar con sabiduría lo que Dios ha puesto en nuestras manos.

ORAR POR un corazón generoso · sabiduría para administrar · las personas que están pasando por dificultades económicas.

✦

Una buena administración no consiste solamente en acumular recursos, sino en usar sabiamente los recursos que tenemos.

✦

Preguntas difíciles y cómo responder

Si alguien pregunta...	Sugerencia para el facilitador
¿El diezmo se calcula sobre ingreso bruto o neto?	La orientación del Ministerio de Mayordomía es calcular el diezmo sobre el aumento o ingreso personal (bruto, antes de deducciones). Las dudas específicas (negocios, comisiones, ingresos irregulares) se remiten al pastor o al tesorero; no resuelvas casos particulares en grupo.
¿Qué hago si mi pareja no está de acuerdo con diezmar?	Sugiere dialogar con calma (ver Reunión 9) y orar juntos. No presiones: la generosidad forzada pierde su sentido (2 Co 9:7).
¿Está mal dar a otras causas además de la iglesia?	Las ofrendas son voluntarias y pueden apoyar a personas y obras. La enseñanza adventista distingue el diezmo (que se entrega a través de la iglesia) de las demás ofrendas. Remite al pastor las dudas específicas.
Me siento culpable porque no puedo dar lo que quisiera.	La Biblia valora la disposición del corazón: «Porque si uno lo hace de buena voluntad, lo que da es bien recibido según lo que tiene, y no según lo que no tiene» (2 Co 8:12).

08

REUNIÓN 8

Trabajo, ingresos y talentos

OBJETIVO Identificar habilidades y oportunidades concretas para aumentar ingresos o mejorar la empleabilidad, sin caer en la obsesión por «ganar más» ni comprometer los principios. **70-75 MIN**

Estructura y preparación

Bloque	Tiempo
Bienvenida y conexión	5 min
Reflexión bíblica	12 min
Concepto financiero	15 min
Ética en el trabajo	8 min
Taller: mapa de talentos	25 min
Discusión	5 min
Desafío y cierre	8-10 min

ANTES DE LA REUNIÓN

- Piensa en el perfil de tu grupo: empleados, comerciantes, estudiantes, jubilados, amas de casa. Prepara ejemplos de talentos para cada perfil: el mapa debe servir a todos, no solo a quienes tienen empleo formal.
- Prepara tu propio mapa con 5 habilidades, incluyendo algunas «poco profesionales» (organizar eventos, cocinar, escuchar). Muestra que el valor está en lo cotidiano.
- Ten una advertencia clara sobre esquemas piramidales y «negocios milagro»: algunos participantes pueden estar siendo invitados a uno en este momento.
- Si hay desempleados, prepara un «primer paso» realista (actualizar el CV, pedir referencias, ofrecer un servicio pequeño) que no suene a presión.

DURANTE LA REUNIÓN, BLOQUE POR BLOQUE

Bloque	Cómo conducirlo
Bienvenida	Pregunta del 30 %: respuestas en una frase. Observa si predominan consumo, deuda o ahorro; te dará pistas del grupo.
Reflexión bíblica	Dedica tiempo a la comparación: ¿qué pasa cuando medimos nuestro valor por lo que otros tienen?
Concepto	Explica los cuatro tipos de ingreso con ejemplos reales. Son categorías, no una escalera obligatoria: cada una tiene valor.
Ética en el trabajo	Hazlo en diálogo: ¿qué ganancias son honestas y cuáles no? Busca criterios, no una lista de prohibiciones.
Taller	Que escriban sin autocensura. Al compartir, cada uno nombra una habilidad que descubrió o que valoró en otro.
Cierre	El objetivo del desafío es movimiento, no ingresos inmediatos.

QUÉ OBSERVAR

- **Personas que se desvalorizan** («yo no sé hacer nada»). Pide al grupo que identifique talentos en quien duda; suele ser conmovedor.
- **Invitaciones a multinivel o cripto inversiones dentro del grupo.** Recuerda la regla de «no ventas» y la pregunta clave: ¿cómo se genera el dinero?
- **Quienes trabajan en exceso y sacrifican familia o descanso.** Introduce el sábado como límite saludable (Éx 20:8-11).
- **Desempleo:** que no se sienta como exigencia moral. La meta es dar un paso realista, no «producir ya».

1 · BIENVENIDA

Dinámica inicial

Si mañana tu ingreso aumentara 30 %, ¿qué cambiarías primero en tu vida financiera?

NOTA PARA EL FACILITADOR

Conecta: «Finanzas saludables = administrar bien + generar valor». La meta de hoy no es simplemente ganar más dinero, sino preguntarnos: ¿cómo puedo utilizar mejor lo que Dios ya puso en mis manos?

2 · PALABRA

Reflexión bíblica

MATEO 25:14-30 (RESUMEN)

Cada siervo recibió una cantidad diferente de talentos; el que fue condenado no fue el que recibió menos, sino el que no hizo nada con lo recibido.

? ¿Qué talento o habilidad tienes actualmente que quizá está subutilizado?

IDEA PRINCIPAL La comparación («él gana más», «ella tiene su negocio») no es la pregunta correcta. La pregunta es «¿qué hice con lo que recibí?». Desarrollar los talentos no es perseguir la riqueza como propósito de vida: podemos buscar más ingreso para proveer, reducir deudas, ayudar y servir mejor.

3 · ENSEÑANZA

Formas de generar ingresos

A. Ingreso por trabajo

Sueldo, salario, honorarios, freelance, comisiones. Lo determinan el valor percibido, la demanda, la habilidad, la experiencia y la capacidad de resolver problemas.

B. Ingreso adicional

Actividad adicional al empleo principal usando habilidades actuales (clases, diseño, reparación, consultoría). La pregunta: «¿qué puedo hacer que resuelva un problema real para alguien?».

C. Negocio

Un sistema que entrega valor: problema → solución → cliente → precio → utilidad. Ya no se intercambian solo horas por dinero.

D. Ingreso de activos

Inversiones, propiedades, regalías. Conecta con la Reunión 6: no conviene saltar a «ingresos pasivos» sin antes desarrollar la capacidad de generar y administrar ingresos.

Ingreso = Valor × Demanda × Capacidad de entrega

Especializarse (mayor valor, menos competencia) y crear un sistema (mayor capacidad de entrega) son las formas más sostenibles de aumentar ingresos a largo plazo. (Modelo didáctico, no una fórmula económica exacta.)

Ética cristiana en el trabajo

«Hagan lo que hagan, trabajen de buena gana, como para el Señor...» (Col 3:23). Excelencia, honestidad, justicia, cumplir compromisos y no buscar ganancias deshonestas (fraudes, esquemas piramidales, engaños). «No todo lo que genera dinero genera valor.»

DATOS CLAVE PARA EL FACILITADOR**CUÁNTO ERA UN TALENTO**

Un talento era una unidad de peso (aprox. 30 kg) que, aplicada a plata, equivalía a unos 6,000 denarios. Como un denario era el jornal de un día (Mt 20:2), un talento representaba unos 20 años de salario. Incluso el siervo con «un talento» recibió una cantidad enorme: Jesús usa una cifra deliberadamente grande para mostrar que el encargo de Dios es generoso.

Fuente: Comentario bíblico adventista del séptimo día (comentario a Mt 25:15); Blomberg, 1999.

EL TRABAJO EN LA BIBLIA

El trabajo precede a la caída: Adán fue puesto en el huerto para cultivarlo y cuidarlo (Gn 2:15). Es parte del diseño de Dios, no solo castigo. La Biblia honra el trabajo diligente (Pr 14:23; 2 Ts 3:10–12) y le da un propósito de servicio: trabajar honradamente para tener qué compartir con los necesitados (Ef 4:28).

Fuente: Gn 2:15; Pr 14:23; Ef 4:28; 2 Ts 3:10–12.

EL SÁBADO: UN LÍMITE AL TRABAJO

La tradición adventista subraya que el cuarto mandamiento no solo ordena descansar (Éx 20:8–11): afirma que el valor de la persona no depende de lo que produce. El sábado es una declaración semanal de que el sustento proviene de Dios, y una protección contra el trabajo sin límite.

Fuente: Éx 20:8–11; Creencia fundamental n.º 20 («El sábado»).

LA INFORMALIDAD LABORAL EN MÉXICO

Una proporción muy importante de los trabajadores mexicanos se emplea en condiciones de informalidad, con ingresos variables y sin seguridad social. Esto afecta la planeación: de ahí la importancia del fondo de emergencia, un presupuesto basado en el ingreso más bajo y el ahorro voluntario para el retiro. Consulta la cifra vigente en la ENOE del INEGI.

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

ESQUEMAS PIRAMIDALES Y FRAUDES

Las autoridades financieras mexicanas advierten sobre esquemas que prometen rendimientos muy altos con poco esfuerzo. Señal clave: el dinero de los nuevos participantes paga a los anteriores. Colosenses 3:23 y Proverbios 13:11 (la riqueza mal habida disminuye; quien acumula poco a poco la aumenta) ofrecen un criterio ético y práctico.

Fuente: CONDUSEF y CNBV (alertas al usuario); Pr 13:11.

MALENTENDIDOS FRECUENTES

Lo que algunos piensan	Cómo aclararlo
«Si busco ganar más, soy materialista.»	Mejorar el ingreso para proveer, pagar deudas, ahorrar y dar es parte de la mayordomía. El problema es cuando ganar más se vuelve el propósito de la vida.
«Mi trabajo no es espiritual.»	Colosenses 3:23 dice que el trabajo se hace «como para el Señor». No hay trabajos «seculares» ante Dios.
«Los ingresos pasivos son la meta.»	Sin capacidad de generar y administrar ingresos activos, los ingresos pasivos no se sostienen. Conviene avanzar paso a paso.

4 · TALLER

Mapa de talentos

HOJA DEL PARTICIPANTE · CUADERNO P. 37

Cada persona escribe de 5 a 10 habilidades, no solo profesionales (cocinar, organizar, enseñar, vender, reparar, escribir, idiomas, liderazgo...), y para cada una: qué problema puede resolver, quién pagaría por ello y un primer paso. Después elige **una oportunidad de 30 días**: habilidad, problema, cliente posible, precio, qué necesita aprender y un primer experimento pequeño (no un negocio completo).

5 · COMPARTIR

Discusión grupal

- ¿Qué habilidad descubriste que quizá no habías considerado económicamente valiosa?
- ¿Qué diferencia existe entre trabajar más horas y aumentar el valor de tu trabajo?
- ¿Cuándo puede un deseo legítimo de ganar más convertirse en avaricia?

6 · COMPROMISO

Desafío: «30 días para multiplicar un talento»

- Hacer algo concreto para aumentar el valor de una habilidad que ya se tiene: terminar un curso, practicar, crear un portafolio, conseguir un cliente, actualizar el CV o LinkedIn, o probar una pequeña idea.
- No tiene que generar dinero inmediatamente: el objetivo es comenzar a multiplicar el talento.

7 · CIERRE

Cierre espiritual

MATEO 25 — PREGUNTA FINAL

Si Dios te preguntara hoy qué hiciste con los talentos que puso en tus manos, ¿qué responderías?

No todos tenemos los mismos talentos ni las mismas oportunidades. Pero todos podemos ser fieles con lo que hemos recibido.

ORAR POR sabiduría para reconocer talentos · disciplina para desarrollarlos · integridad en el trabajo · protección contra la avaricia.

✦

La mayordomía no consiste solamente en administrar lo que recibimos; también consiste en desarrollar fielmente lo que Dios puso en nuestras manos.

✦

Preguntas difíciles y cómo responder

Sí alguien pregunta...	Sugerencia para el facilitador
Mi jefe me pide hacer algo deshonesto. ¿Qué hago?	Reconoce lo difícil que es. Hay riesgos reales y la decisión es de cada quien, con consejo pastoral y legal. En grupo, quédate en los principios: honestidad, integridad y buscar consejo.
Estoy desempleado y siento que no tengo talentos.	Empieza por lo cotidiano: cuidar, cocinar, ordenar, enseñar, escuchar. El talento es capacidad entregada por Dios; el primer paso es pequeño y concreto. Anima al grupo a ayudar con contactos y referencias.
¿Debería renunciar a mi empleo para emprender?	No es decisión del grupo ni del facilitador. Invita a probar a pequeña escala (el experimento de 30 días) y a tener fondo de emergencia antes de dar saltos grandes.
¿Pueden las ventas multinivel ser compatibles con la fe?	No todas son esquemas piramidales, pero hay que evaluar: ¿la ganancia viene de vender productos reales a clientes finales o de reclutar? ¿Se piden compras iniciales altas? Recomienda leer las alertas oficiales y no mezclar relaciones de la iglesia con presión de ventas.

REUNIÓN 9

09 Familia, comunicación y decisiones financieras

OBJETIVO Que cada participante salga con un sistema sencillo para hablar de dinero, establecer prioridades y tomar decisiones financieras en conjunto con su familia.

60-75 MIN

Estructura y preparación

Bloque	Tiempo
Bienvenida e introducción	5 min
Reflexión bíblica	10-12 min
Concepto financiero	15 min
Reunión financiera familiar	20-25 min
Taller: caso práctico	20-25 min
Brújula financiera	10 min
Compromiso y cierre	8-10 min

ANTES DE LA REUNIÓN

- Esta sesión toca relaciones. Revisa tu propia comunicación financiera en casa y prepara un ejemplo honesto de un desacuerdo que aprendiste a conducir mejor.
- Considera a quienes no tienen pareja (solteros, viudos, divorciados, jóvenes): prepara la variante con «mi compañero de rendición de cuentas» (un amigo, mentor o familiar) para que participen plenamente.
- El caso de la Familia García es un ejercicio de diálogo, no de adivinar la respuesta correcta. Prepara dos o tres preguntas de seguimiento (¿qué deuda tienen? ¿qué fondo?).
- Ten identificados recursos de apoyo para situaciones de control económico o violencia en el hogar (en México, 911 para emergencias y la Línea de la Vida, 800 911 2000, para apoyo emocional; verifica que sigan vigentes). No son casos para resolver en grupo.

DURANTE LA REUNIÓN, BLOQUE POR BLOQUE

Bloque	Cómo conducirlo
Bienvenida	Pregunta de apertura con humor: reconocer que ponerse de acuerdo suele ser lo más difícil abre la conversación.
Reflexión bíblica	Pregunta cómo suena Amós 3:3 en el contexto de la pareja. Unidad no es uniformidad: estar de acuerdo no es pensar igual, sino decidir juntos.
Concepto	Presenta los cuatro niveles como un filtro, no como un trámite. Pide ejemplos de umbrales: cada familia define los suyos.
Herramienta	Haz una dramatización breve (3 minutos) de una reunión financiera con las cinco preguntas, con una pareja voluntaria o dos participantes.
Caso práctico	En grupos pequeños. Que cada grupo escriba qué información le falta antes de decidir: eso es más valioso que la respuesta.
Cierre	Que cada persona anote día y hora de su primera reunión financiera. Lo que se agenda sucede.

QUÉ OBSERVAR

- **Discusión de pareja en el grupo:** interrumpe con cortesía y ofrece retomar en privado. Un conflicto no se resuelve en público.
- **Señales de control económico** («él me da lo que necesito», «ella no me deja ver las cuentas», miedo a hablar de dinero). Escucha con respeto, no confrontes al otro cónyuge en grupo y ofrece orientación pastoral y profesional. Si hay violencia o riesgo, prioriza la seguridad de la persona.
- **Participantes sin pareja que se sienten excluidos.** Invítalos a pensar en su «círculo de consejo».
- **La reunión financiera usada para reclamar errores.** Insiste en la pregunta 2: de la culpa al aprendizaje.

1 · BIENVENIDA

Dinámica inicial

¿Qué es más difícil: ganar dinero, administrarlo, o ponerse de acuerdo sobre cómo gastarlo?

NOTA PARA EL FACILITADOR

Conecta con las semanas anteriores: hay algo que puede hacer que todo lo aprendido funcione o fracase: las decisiones que tomamos con quienes compartimos la vida.

2 · PALABRA

Reflexión bíblica

AMÓS 3:3

«¿Caminan dos juntos sin haberse puesto de acuerdo?»

? ¿Por qué puede ser difícil hablar de dinero con nuestra pareja o familia?

IDEA PRINCIPAL Usamos este principio de acuerdo y dirección compartida para las finanzas familiares.

PROVERBIOS 15:22

«Sin consulta, los planes se frustran; con muchos consejeros, se realizan».

? ¿Qué ocurre cuando una persona administra las finanzas y la otra prácticamente no sabe qué está pasando?

IDEA PRINCIPAL ¿Cuál es la diferencia entre privacidad financiera y secretos financieros? La transparencia no busca controlar al otro, sino decir: «estamos en el mismo equipo».

3 · ENSEÑANZA

Los cuatro niveles de una decisión financiera

1. ¿Lo necesitamos?

Necesidad vs. deseo. «Necesitamos transporte» no significa automáticamente «necesitamos un auto nuevo».

2. ¿Podemos pagarlo?

¿Está en el presupuesto? ¿Hay efectivo disponible? ¿Tendríamos que endeudarnos? ¿Qué otro objetivo se sacrificaría?

3. ¿Es prioridad?

Costo de oportunidad: ¿cuál decisión nos acerca más a nuestras prioridades actuales?

4. ¿Estamos de acuerdo?

Establecer previamente umbrales: los gastos menores los decide cada persona; los medianos se informan; los mayores se deciden juntos. Los montos los define cada familia.

HERRAMIENTA: LA REUNIÓN FINANCIERA FAMILIAR (MENSUAL, 20-30 MIN)

Agenda de cinco preguntas: 1) ¿Cómo nos fue? 2) ¿Qué salió diferente de lo planeado? (de la culpa al aprendizaje) 3) ¿Qué viene el próximo mes? 4) ¿Cuál es nuestra prioridad? (una o dos, no diez) 5) ¿Qué decisión concreta vamos a tomar? Los participantes tienen un acta lista en el cuaderno

(**Cuaderno p. 49**).

DATOS CLAVE PARA EL FACILITADOR**DINERO Y RELACIONES DE PAREJA**

Estudios en Estados Unidos con parejas casadas han encontrado que los desacuerdos financieros frecuentes se asocian con menor satisfacción matrimonial y mayor riesgo de divorcio, aun controlando otros factores. No significa que el dinero cause por sí solo la ruptura, pero sí que hablar de dinero con claridad y respeto es una habilidad relacional.

Fuente: Dew, 2008; Dew, Britt y Huston, 2012.

CONSEJO Y COMUNIDAD EN LA BIBLIA

Proverbios 15:22 y 11:14 destacan el valor del consejo. Eclesiastés 4:9-12 presenta la fuerza de «dos mejor que uno». Proverbios 27:23 aconseja conocer bien el estado de los propios bienes. Estos textos sustentan la reunión financiera familiar y la figura del compañero de rendición de cuentas.

Fuente: Pr 15:22; 11:14; 27:23; Ec 4:9-12.

MATRIMONIO, FAMILIA Y ADMINISTRACIÓN

Ellen G. White aborda la administración del dinero en el hogar con insistencia en la cooperación, la franqueza y la planeación, y advierte contra el secreto y la imposición. Pueden consultarse las secciones correspondientes de *El hogar cristiano*.

Fuente: White, 1952 (*El hogar cristiano*).

ENSEÑAR A LOS HIJOS

Proverbios 22:6 anima a instruir a los niños desde pequeños. Involucrar a los hijos de forma adecuada a su edad (que vean el presupuesto familiar, que tengan su propia categoría de ofrenda o ahorro) es una de las formas más eficaces de formar mayordomos. Ver también los consejos de Ellen G. White en *Conducción del niño*.

Fuente: Pr 22:6; White, 1954 (*Conducción del niño*).

MALENTENDIDOS FRECUENTES

Lo que algunos piensan	Cómo aclararlo
«El que gana más decide más.»	La mayordomía familiar se basa en acuerdos, no en jerarquía de ingreso. Quienes aportan trabajo no remunerado (hogar, cuidados) también contribuyen al patrimonio familiar.
«Hablar de dinero siempre termina en pelea.»	Se puede aprender a hacerlo con estructura: horario fijo, agenda corta, tono de equipo y una decisión concreta al final.
«La privacidad financiera es traición.»	Una cuenta personal pequeña para gastos libres puede ser sana si hay acuerdo. Los secretos que afectan al hogar (deudas ocultas, gastos grandes) sí dañan la confianza.

4 · TALLER

Nuestra brújula financiera

HOJA DEL PARTICIPANTE · CUADERNO P. 40

La brújula: tres logros para los próximos 12 meses, la prioridad n.º 1, una meta de ahorro o deuda, algo que reducir y algo en lo que aumentar el gasto, qué gasto se decidirá juntos y **día y hora de la reunión financiera mensual**. Después, el caso de la Familia García: un ingreso extraordinario de \$8,000 y cinco opciones (teléfono, vacaciones, abonar a deuda, fondo de emergencia o dividir).

NOTA PARA EL FACILITADOR

En el caso García no hay una respuesta universalmente correcta: depende del contexto y de las prioridades. Lo valioso es que cada grupo identifique qué información le falta (deudas, ahorro actual, gastos próximos) antes de decidir.

5 · COMPARTIR

Discusión grupal

- ¿Cuál es la diferencia entre privacidad financiera y secretos financieros?
- ¿Cómo podemos hablar de dinero sin convertir cada conversación en una discusión?

6 · COMPROMISO

Compromiso de la semana

- Tener una reunión financiera de 20–30 minutos con la pareja o la familia (o con el compañero de rendición de cuentas).
- Usar las cinco preguntas: ¿cómo nos fue?, ¿qué salió diferente?, ¿qué viene?, ¿cuál es la prioridad?, ¿qué decisión tomamos?

7 · CIERRE

Cierre espiritual

REFLEXIÓN FINAL

Las finanzas familiares no son solamente una cuestión de números. Son una expresión de nuestras prioridades, nuestros valores y nuestra forma de trabajar juntos.

Dios nos llama a administrar bien los recursos, y también a vivir con sabiduría, verdad, unidad y propósito.

ORAR POR unidad en las familias · honestidad y transparencia · sabiduría para tomar decisiones.

✦
¿Caminan dos juntos sin haberse puesto de acuerdo?

AMÓS 3:3



Preguntas difíciles y cómo responder

Si alguien pregunta...	Sugerencia para el facilitador
Mi pareja oculta deudas. ¿Qué hago?	Es un tema delicado. No busques soluciones en grupo. Sugiere conversar con calma, buscar consejería pastoral o profesional y priorizar la honestidad. Evita culpas públicas.
Soy soltero(a). ¿Cómo aplico esto?	Elige un compañero de rendición de cuentas (amigo, mentor o familiar) con quien revisar tus metas cada mes con las cinco preguntas. «Dos son mejor que uno» también aplica en soltería.
Mi pareja gana mucho más que yo y decido todo.	Es un tema de equidad y respeto. Remite a consejería pastoral o matrimonial; el facilitador no media. Si hay miedo o control, ofrece orientación profesional.
¿Cómo hablamos con los hijos adolescentes sobre dinero?	Con honestidad proporcional a su edad: explica ingresos y prioridades generales, no cifras íntimas, y dales responsabilidades pequeñas (administrar un monto semanal, ahorrar para una meta).

10

REUNIÓN 10

Mi plan financiero de 90 días

OBJETIVO Convertir lo aprendido en un plan financiero de 90 días con 3 a 5 objetivos concretos, una acción semanal para cada uno, indicadores de progreso, una fecha de revisión y un compromiso de rendición de cuentas.

70-75 MIN

Estructura y preparación

Bloque	Tiempo
Bienvenida y oración	5 min
Reflexión bíblica	10 min
Repaso de las 9 semanas	10 min
Metas de 90 días	10 min
Taller: construir mi plan	25-30 min
Compartir y compromiso	5-10 min
Cierre y oración	5 min

ANTES DE LA REUNIÓN

- Recuerda a los participantes que traigan su cuaderno con la **escala de paz financiera de la Reunión 1** (**Cuaderno p. 9**). Compararla con la actual es uno de los momentos más emotivos del curso.
- Prepara un cierre significativo: una oración final, un reconocimiento a cada participante (el certificado está al final del cuaderno) y, si es viable, un pequeño refrigerio de convivencia.
- Define cómo darás seguimiento: ¿reuniones a los 30, 60 y 90 días? ¿un grupo de mensajería? ¿una reunión de testimonios? Presenta el plan al final.
- Pide con anticipación a un par de participantes que cuenten brevemente algún cambio que han visto (sin cifras). El testimonio entre pares inspira más que cualquier discurso.

DURANTE LA REUNIÓN, BLOQUE POR BLOQUE

Bloque	Cómo conducirlo
Bienvenida	Hoy no hay contenido nuevo: se trata de decidir. Resiste la tentación de «enseñar más».
Reflexión bíblica	Conecta Habacuc 2:2 con el plan escrito y Santiago 4:15 con la humildad de planear «si el Señor quiere». El plan no sustituye la dependencia de Dios.
Repaso	Hazlo con preguntas: ¿qué semana les cambió más? Dos o tres respuestas bastan.
Concepto	Usa un ejemplo SMART con tus propias palabras y pide que lo corrijan en voz alta (¿es específico? ¿medible?).
Taller	Es la parte más larga. Insiste en un máximo de tres prioridades y una acción semanal por meta. Un plan con diez metas es un plan sin foco.
Cierre	Termina con una oración por cada participante (en parejas) y con la invitación a la primera revisión grupal.

QUÉ OBSERVAR

- **Participantes que sienten que «no avanzaron nada».** Pídeles mirar su hoja de la Reunión 1: suele haber progreso en claridad o paz aunque las cifras no hayan cambiado.
- **Planes demasiado ambiciosos.** Ayuda a reducir el alcance con la pregunta: ¿qué sí harías esta semana?
- **Tristeza por el fin del curso.** Algunos echarán de menos el grupo: propón continuidad (grupo de seguimiento o rendición de cuentas).

1 · BIENVENIDA

Dinámica inicial

Si dentro de 90 días tus finanzas estuvieran un poco mejor que hoy, ¿qué tendría que haber cambiado?

NOTA PARA EL FACILITADOR

«Hoy no vamos a aprender diez cosas nuevas. Vamos a decidir qué vamos a hacer con lo que ya aprendimos.» El repaso de las nueve semanas está en el cuaderno, al inicio de esta reunión.

2 · PALABRA

Reflexión bíblica

HABACUC 2:2

«Escribe la visión, y haz que resalte claramente sobre las tablillas, para que se lea de corrido».

? ¿Qué diferencia existe entre tener una intención y tener un plan?

IDEA PRINCIPAL Una intención dice «quiero ahorrar más». Un plan dice «durante los próximos 90 días voy a ahorrar \$500 cada semana mediante una transferencia automática cada viernes». El plan permite actuar y medir.

PROVERBIOS 16:3 · SANTIAGO 4:13-15

«Pon en manos del Señor todas tus obras, y tus proyectos se cumplirán» · «Deberían más bien decir: “Si el Señor quiere, viviremos y haremos esto o aquello”».

? ¿Cómo se combinan la planificación y la dependencia de Dios?

IDEA PRINCIPAL Planificar no significa intentar controlar el futuro. La planificación cristiana combina responsabilidad con dependencia de Dios.

3 · ENSEÑANZA

Metas SMART a 90 días

Un horizonte de 90 días es suficientemente largo para producir cambios reales, y suficientemente corto para mantener el enfoque.

S — Específica	No «quiero ahorrar», sino «quiero ahorrar \$6,000».
M — Medible	Debemos poder saber si avanzamos.
A — Alcanzable	Un reto real, pero no irrealista.
R — Relevante	Conectada con una necesidad o prioridad real.
T — Con fecha límite	En nuestro caso: 90 días.

DATOS CLAVE PARA EL FACILITADOR

METAS ESPECÍFICAS Y DESAFIANTES FUNCIONAN

Tras 35 años de investigación, Locke y Latham concluyeron que las metas específicas y desafiantes (pero alcanzables), junto con retroalimentación, mejoran el desempeño más que metas vagas como «haz lo mejor que puedas». Esto respalda los criterios SMART del curso.

Fuente: Locke y Latham, 2002; Doran, 1981 (origen del acrónimo SMART).

INTENCIONES DE IMPLEMENTACIÓN: «SI PASA X, HARÉ Y»

La investigación de Peter Gollwitzer muestra que formular un plan concreto con la estructura «si ocurre X, haré Y» aumenta significativamente la probabilidad de cumplir una meta. Por eso el taller pide anticipar obstáculos.

Fuente: Gollwitzer, 1999.

CUÁNTO TARDA UN HÁBITO

En un estudio de seguimiento de 96 personas, el tiempo mediano para que una conducta nueva se volviera automática fue de unos 66 días, con gran variación (de 18 a 254 días). Los 90 días del plan son un horizonte razonable para consolidar hábitos, y fallar un día no arruina el proceso.

Fuente: Lally et al., 2010.

AHORRO AUTOMÁTICO

Un programa de ahorro que aumentaba automáticamente la aportación con cada aumento de sueldo llevó a muchos empleados a más que triplicar su tasa de ahorro en poco más de tres años. Automatizar y hacerlo gradual reduce la fricción emocional de ahorrar.

Fuente: Thaler y Benartzi, 2004.

PLANEAR Y ORAR: EL EJEMPLO DE NEHEMÍAS

Nehemías oró (Neh 1:4–11), presentó un plan concreto al rey (Neh 2:4–8) y, ante la oposición, «oramos a nuestro Dios y pusimos guardia» (Neh 4:9). Es un modelo bíblico de combinar oración y planeación, como Habacuc 2:2 y Santiago 4:15.

Fuente: Neh 1–4.

RENDICIÓN DE CUENTAS

Proverbios 27:17 («el hierro se afila con el hierro») y Hebreos 10:24–25 animan a estimularse unos a otros. Un compañero que revise el plan mensualmente aumenta la probabilidad de continuar.

Fuente: Pr 27:17; Heb 10:24–25; Ec 4:9–10.

MALENTENDIDOS FRECUENTES

Lo que algunos piensan	Cómo aclararlo
«Si no logro todas mis metas, el curso no sirvió.»	El curso busca claridad, hábitos y paz. Un cambio de hábito pequeño y sostenido es un éxito.
«Planear es falta de fe.»	Santiago 4:13–15 corrige la presunción de planear sin Dios, no la planeación misma. Planear con dependencia de Dios es el modelo.
«Ahora que terminó el curso, ya terminé.»	El curso es el inicio. El plan de 90 días y la rendición de cuentas son la continuación.

4 · TALLER

Mi plan financiero de 90 días

HOJA DEL PARTICIPANTE · CUADERNO P. 43

Ocho pasos: 0) volver a calificar la paz financiera y compararla con la Reunión 1; 1) ¿dónde estoy hoy? (lista de verificación); 2) elegir tres prioridades; 3) convertirlas en metas; 4) una acción semanal con indicador por meta; 5) anticipar obstáculos («si pasa X, haré Y»); 6) sistema de seguimiento (revisión semanal de 15 minutos y revisión familiar mensual); 7) compañero de rendición de cuentas y fecha de la primera revisión.

5 · COMPARTIR

Discusión grupal

- En lugar de compartir cantidades, cada persona comparte solo: «Mi primera acción será...».

6 · COMPROMISO

Desafío final: «Empieza hoy»

- Completar una acción concreta en las próximas 24–48 horas: crear el presupuesto, hacer el primer depósito al fondo de emergencia, un pago extra a una deuda, cancelar una suscripción, automatizar un ahorro o tener la primera reunión financiera familiar.
- Mantener el presupuesto y hacer la acción financiera semanal.
- Revisar los avances cada domingo.
- Hacer una reunión financiera familiar cada mes.
- Al final de los 90 días, volver a evaluar las metas.

7 · CIERRE

Cierre espiritual

CIERRE DEL RECORRIDO

Mayordomía → Presupuesto → Gastos → Deuda → Emergencias → Ahorro → Inversión → Generosidad → Ingresos → Familia → Acción.

ORAR POR sabiduría para administrar · disciplina para actuar · contentamiento · generosidad · fidelidad para reconocer a Dios como dueño de todo.

✦
La pregunta final no es cuánto aprendí, sino qué voy a hacer con lo que aprendí.
 ✦

Preguntas difíciles y cómo responder

Si alguien pregunta...	Sugerencia para el facilitador
No sé por dónde empezar con tantas cosas.	Por lo más urgente: si hay deudas con altos intereses, la deuda; si no hay fondo, el fondo; si no hay presupuesto, el presupuesto. Una sola acción esta semana.
¿Y si mi situación cambia (pérdida de empleo, enfermedad)?	Los planes se ajustan. Revisa mensualmente y adapta. Incluye en el plan qué harás si ocurre un cambio grande: ese es el sentido del fondo de emergencia y de la comunidad.
¿Puede continuar el grupo?	Sí; se recomienda una reunión de seguimiento a los 30, 60 y 90 días (ver la página siguiente). Mantengan las reglas de confidencialidad y la ausencia de ventas.

Seguimiento después del curso

El cambio de hábitos ocurre después de las diez reuniones. Se recomienda ofrecer tres encuentros breves de seguimiento a los 30, 60 y 90 días (30–45 minutos).

Momento	Contenido
Bienvenida y oración (5 min)	Un salmo o versículo de gratitud.
Celebrar avances (10 min)	Cada persona comparte un avance, sin cifras.
Revisar el plan (15 min)	En parejas, con el registro de progreso de 90 días del cuaderno (Cuaderno p. 50): ¿qué funcionó? ¿qué ajustar?
Aprendizaje o tema libre (10 min)	Una pregunta del grupo o un tema que quedó pendiente.
Compromiso y oración (5 min)	Una acción para el próximo mes y oración en parejas.

Cómo saber si el curso funcionó

Asistencia y permanencia

A lo largo de las diez reuniones.

Cumplimiento de compromisos semanales

La revisión de la semana en el cuaderno ayuda a verlo.

Calificación de paz financiera

Al inicio (Reunión 1) y al final (Reunión 10): compararlas es muy revelador. El cuaderno incluye una hoja de seguimiento a 30, 60 y 90 días (**Cuaderno p. 50**).

Testimonios espontáneos

Cambios de hábitos, conversaciones familiares o pasos de generosidad.

Preguntas frecuentes del curso

Pregunta	Respuesta
¿Puedo facilitar si no soy experto en finanzas?	Sí. El rol es guiar la conversación y la práctica, no ser asesor. Si no sabes algo, dilo y averigua; hay datos con fuentes en cada reunión.
¿Qué hago si alguien falta a una reunión?	Ofrece un resumen de 5 minutos y el cuaderno. Las reuniones 1, 2 y 10 conviene no perderlas; si es posible, ofrece una reposición breve.
¿Participan personas de otras iglesias o sin iglesia?	Son bienvenidas. Explica con transparencia que el curso usa la Biblia y la enseñanza adventista sobre mayordomía, y respeta sus convicciones.
¿Se puede cobrar?	No se cobra por las reuniones. Si se piden aportaciones para impresión, deben ser transparentes y opcionales. No se venden productos ni servicios.
¿Puedo grabar o tomar fotos?	No sin consentimiento expreso de todos, y nunca durante los talleres. La confidencialidad es lo primero.
¿Qué pasa si alguien está en una crisis económica grave?	Escucha, ora con la persona y canalízala al pastor, a servicios de apoyo de la iglesia o a CONDUSEF y profesionales según el caso. El grupo no sustituye la atención especializada.
¿Puedo enseñar este curso a jóvenes o adolescentes?	Sí, con ajustes de ejemplos y lenguaje; las reuniones 2, 3, 6 y 8 son especialmente útiles.
¿Cada cuánto actualizo los datos?	Cada vez que impartas el curso: revisa inflación, tasa de Cetes, valor de la UDI, límites del IPAB y números de contacto.

Para seguir estudiando

Lecturas recomendadas para el facilitador, por reunión. Las referencias completas están en la bibliografía.

REUNIÓN 1 — DIOS COMO DUEÑO

- White, E. G. (1940). *Consejos sobre mayordomía cristiana*. Introducción y capítulos sobre fidelidad. — La compilación principal de la autora sobre el tema en la tradición adventista.
- Blomberg, C. L. (1999). *Neither Poverty nor Riches*. IVP. — Panorama bíblico serio del dinero y las posesiones, de Génesis a Apocalipsis.
- Alcorn, R. (2001). *The Treasure Principle*. Multnomah. — Libro breve (unas 100 páginas) para iniciar a los participantes. Hay edición en español.

REUNIÓN 2 — EL PRESUPUESTO

- Warren, E. y Tyagi, A. W. (2005). *All Your Worth*. Free Press. — Origen de la guía 50/30/20, con ejemplos claros.
- Blue, R. (con J. White) (2004). *Master Your Money*. Moody Publishers. — Presupuesto, deuda y generosidad desde una perspectiva cristiana.
- CONDUSEF. *Educación financiera: presupuesto personal y familiar* (condusef.gob.mx). — Plantillas y guías en español para México.

REUNIÓN 3 — GASTOS Y CONTENTAMIENTO

- Kasser, T. (2002). *The High Price of Materialism*. MIT Press. — Síntesis de investigación sobre materialismo y bienestar.
- Dunn, E. W., Aknin, L. B. y Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*. — Estudio breve y ampliamente citado sobre gasto prosocial.
- White, E. G. (1940). *Consejos sobre mayordomía cristiana*. Capítulos sobre economía y sencillez.

REUNIÓN 4 — DEUDAS

- Ramsey, D. (2013). *The Total Money Makeover*. Thomas Nelson. — Origen popular de la técnica de bola de nieve.
- Gal, D. y McShane, B. B. (2012). Can small victories help win the war? *Journal of Marketing Research*. — Evidencia empírica sobre por qué ayudan las «victorias pequeñas».
- CONDUSEF. *Buró de Entidades Financieras* (buro.gob.mx). — Para comparar productos y revisar quejas contra instituciones.

REUNIÓN 5 — FONDO DE EMERGENCIA

- Mullainathan, S. y Shafir, E. (2013). *Scarcity*. Times Books. — Por qué la presión financiera afecta las decisiones.
- IPAB. *Seguro de depósitos bancarios* (ipab.gob.mx). — Qué cubre y qué no cubre.
- CONDUSEF. *Educación financiera: ahorro* (condusef.gob.mx). — Guías para elegir opciones de ahorro.

REUNIÓN 6 — AHORRO E INVERSIÓN

- Housel, M. (2020). *The Psychology of Money*. Harriman House. — Ensayos cortos sobre comportamiento, riesgo y paciencia; ideal para el facilitador.
- CetesDirecto. *Preguntas frecuentes* (cetesdirecto.com). — Cómo funciona la plataforma.
- CONSAR. *Ahorro voluntario* (gob.mx/consar). — Información oficial sobre ahorro para el retiro.
- Lusardi, A. y Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy. *Journal of Economic Literature*. — Revisión académica de referencia.

REUNIÓN 7 — GENEROSIDAD

- Ministerio de Mayordomía de la Asociación General. *Tithing* (stewardship.adventist.org/tithing). — Explicación oficial del diezmo, con referencias de Ellen G. White.
- White, E. G. (1940). *Consejos sobre mayordomía cristiana*. Capítulos sobre diezmos y ofrendas.
- Alcorn, R. (2001). *The Treasure Principle*. Multnomah. — Libro breve sobre generosidad gozosa.

REUNIÓN 8 — TRABAJO Y TALENTOS

- White, E. G. (1903). *La educación*. Capítulo sobre el valor del trabajo manual. — Perspectiva adventista sobre la dignidad del trabajo.
- Keller, T. y Alsdorf, K. L. (2012). *Every Good Endeavor*. Dutton. — Teología del trabajo accesible.
- Blomberg, C. L. (1999). *Neither Poverty nor Riches*. IVP. — Trabajo, riqueza y pobreza en el Nuevo Testamento.

REUNIÓN 9 — FAMILIA

- White, E. G. (1952). *El hogar cristiano*. Capítulos sobre administración del hogar.
- Dew, J., Britt, S. y Huston, S. (2012). Examining the relationship between financial issues and divorce. *Family Relations*. — Evidencia sobre dinero y relaciones de pareja.
- Blue, R. (con J. White) (2004). *Master Your Money*. Capítulos sobre pareja y familia.

REUNIÓN 10 — PLAN DE 90 DÍAS

- Locke, E. A. y Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation. *American Psychologist*. — 35 años de investigación sobre metas.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions. *American Psychologist*. — Base del «si pasa X, haré Y».
- Lally, P. et al. (2010). How are habits formed. *European Journal of Social Psychology*. — Cuánto tarda en formarse un hábito.

Glosario

Términos financieros y de mayordomía usados en el curso.

Afore

Administradora de Fondos para el Retiro. Institución que administra las cuentas individuales de ahorro para el retiro de los trabajadores en México; está regulada por la CONSAR.

Ahorro

Dinero que se aparta para un uso futuro buscando seguridad y disponibilidad (por ejemplo, el fondo de emergencia).

Avalancha (método)

Estrategia para pagar deudas: se paga primero la de mayor tasa de interés. Minimiza el costo total de intereses.

Bola de nieve (método)

Estrategia para pagar deudas: se paga primero la de menor saldo para obtener victorias rápidas y se «rueda» ese pago a la siguiente.

Buró de Crédito

Sociedad de información crediticia que registra el historial de pagos de una persona. No «castiga»: refleja cómo se han pagado las deudas.

CAT (Costo Anual Total)

Costo de un financiamiento expresado en porcentaje anual; incluye intereses y comisiones. Sirve para comparar créditos.

Cetes

Certificados de la Tesorería de la Federación: títulos de deuda emitidos por el Gobierno Federal.

CetesDirecto

Plataforma del Gobierno Federal para comprar valores gubernamentales (como Cetes) sin intermediarios.

CONDUSEF

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. Orienta y atiende quejas sobre bancos y otras entidades.

Contentamiento

Satisfacción interior que no depende de acumular más (Fil 4:11-13; 1 Ti 6:6). No es conformismo.

Costo de oportunidad

Lo que renunciamos al elegir una opción en lugar de otra.

Deuda

Uso de recursos hoy que se pagarán con ingresos futuros, generalmente con intereses.

Diezmo

Según la enseñanza adventista, la décima parte del aumento o ingreso personal, que se devuelve a Dios a través de la iglesia como reconocimiento de su propiedad.

Diversificación

Repartir el dinero entre distintos instrumentos para no depender de uno solo.

ETF / fondo de índice

Fondo que replica un índice del mercado y permite invertir en muchas empresas a la vez.

FIBRA

Fideicomiso de Infraestructura y Bienes Raíces: vehículo que invierte en inmuebles y cotiza en la bolsa.

Fondo de emergencia

Reserva separada y de fácil acceso para imprevistos reales; evita recurrir a deuda.

Gastos fijos / variables

Fijos: no cambian de un mes a otro (renta, colegiatura). Variables: cambian (comida, gasolina, entretenimiento).

Gastos hormiga

Gastos pequeños y frecuentes que, sumados, representan una cantidad importante.

Impulso (compra por)

Compra por reacción inmediata, sin planeación previa.

Inflación

Aumento general y sostenido de los precios, que reduce el poder adquisitivo del dinero.

Interés compuesto

Interés que se calcula sobre el capital y también sobre los intereses acumulados.

IPAB

Instituto para la Protección al Ahorro Bancario. Garantiza los depósitos bancarios hasta por 400 mil UDIS por persona y por institución.

Liquidez

Qué tan rápido se puede convertir un recurso en efectivo sin perder valor.

Mayordomía

Administración responsable de todo lo que Dios ha confiado: vida, tiempo, talentos, recursos y creación.

Meta SMART

Meta Específica, Medible, Alcanzable, Relevante y con fecha Tope (*Time-bound*).

Ofrenda

Aportación voluntaria, además del diezmo, para la misión, la iglesia local o la ayuda a otros.

Pago mínimo

Pago más bajo que exige una tarjeta de crédito para no caer en mora; cubre sobre todo intereses y alarga la deuda.

Patrimonio

Lo que se posee menos lo que se debe.

Presupuesto

Plan escrito que asigna un propósito a cada peso de ingreso antes de gastarlo.

Rendimiento

Ganancia que genera una inversión, expresada normalmente en porcentaje.

Riesgo

Posibilidad de que el resultado de una decisión financiera sea distinto al esperado, incluyendo pérdidas.

Tasa de interés

Porcentaje que cobra (o paga) una institución por usar dinero durante un periodo.

UDI

Unidad de Inversión: unidad de cuenta cuyo valor se ajusta con la inflación; Banxico publica su valor diario.

Bibliografía y fuentes

Las afirmaciones, datos y recomendaciones de este material se apoyan en las fuentes siguientes, citadas en formato tipo APA adaptado al español.

A. FUENTES BÍBLICAS Y ADVENTISTAS

- Biblica. (s. f.). *Nueva Versión Internacional (NVI)*. Texto bíblico citado con fines educativos; verifica cada cita con tu edición con licencia.
- Asociación General de los Adventistas del Séptimo Día. (s. f.). *Creencias fundamentales de los adventistas del séptimo día*, n.º 20 («El sábado») y n.º 21 («Mayordomía»). Disponible en adventist.org y nadadventist.org/beliefs/stewardship.
- Asociación General de los Adventistas del Séptimo Día, Ministerio de Mayordomía. (s. f.). *Tithing* [El diezmo]. stewardship.adventist.org/tithing
- Asociación General de los Adventistas del Séptimo Día, Ministerio de Mayordomía. (s. f.). *Ellen G. White's Corner* y secciones temáticas (dinero, deuda, ofrendas). stewardship.adventist.org/ellen-whites-corner
- Iglesia Adventista del Séptimo Día. (ed. vigente). *Manual de la iglesia*. Capítulos sobre mayordomía, diezmos y ofrendas.
- Comentario bíblico adventista del séptimo día (7 vols.). (s. f.). Asociación Casa Editora Sudamericana / Pacific Press.
- White, E. G. (1903). *La educación* [Education]. Pacific Press.
- White, E. G. (1940). *Consejos sobre mayordomía cristiana* [Counsels on Stewardship]. Review and Herald.
- White, E. G. (1952). *El hogar cristiano* [The Adventist Home]. Southern Publishing Association.
- White, E. G. (1954). *Conducción del niño* [Child Guidance]. Southern Publishing Association.

B. TEOLOGÍA BÍBLICA Y MAYORDOMÍA CRISTIANA

- Alcorn, R. (2001). *The Treasure Principle*. Multnomah.
- Blomberg, C. L. (1999). *Neither Poverty nor Riches: A Biblical Theology of Material Possessions*. InterVarsity Press.
- Blue, R., con White, J. (2004). *Master Your Money*. Moody Publishers.
- Keller, T., y Alsdorf, K. L. (2012). *Every Good Endeavor: Connecting Your Work to God's Work*. Dutton.
- Ramsey, D. (2013). *The Total Money Makeover* (ed. clásica). Thomas Nelson.

C. INVESTIGACIÓN EN FINANZAS CONDUCTUALES, PSICOLOGÍA Y FAMILIA

- Dew, J. (2008). Debt change and marital satisfaction change in recently married couples. *Family Relations*, 57(1), 60–71.
- Dew, J., Britt, S., y Huston, S. (2012). Examining the relationship between financial issues and divorce. *Family Relations*, 61(4), 615–628.
- Doran, G. T. (1981). There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives. *Management Review*, 70(11), 35–36.
- Dunn, E. W., Aknin, L. B., y Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*, 319(5870), 1687–1688.
- Gal, D., y McShane, B. B. (2012). Can small victories help win the war? Evidence from consumer debt management. *Journal of Marketing Research*, 49(4), 487–501.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54(7), 493–503.
- Housel, M. (2020). *The Psychology of Money*. Harriman House.
- Kasser, T. (2002). *The High Price of Materialism*. MIT Press.

- Kettle, K. L., Trudel, R., Blanchard, S. J., y Häubl, G. (2016). Repayment concentration and consumer motivation to get out of debt. *Journal of Consumer Research*, 43(3), 460–477.
- Lally, P., van Jaarsveld, C. H. M., Potts, H. W. W., y Wardle, J. (2010). How are habits formed: Modelling habit formation in the real world. *European Journal of Social Psychology*, 40(6), 998–1009.
- Locke, E. A., y Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. *American Psychologist*, 57(9), 705–717.
- Lusardi, A., y Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.
- Mullainathan, S., y Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. Times Books.
- Rook, D. W. (1987). The buying impulse. *Journal of Consumer Research*, 14(2), 189–199.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206.
- Thaler, R. H., y Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164–S187.
- Warren, E., y Tyagi, A. W. (2005). *All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan*. Free Press.

D. FUENTES OFICIALES Y DE EDUCACIÓN FINANCIERA EN MÉXICO

- Banco de México. (s. f.). *Calculadora del Costo Anual Total (CAT)*. banxico.org.mx/CAT/
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). (s. f.). *Qué debes saber de una tarjeta de crédito*. condusef.gob.mx
- CONDUSEF. (s. f.). *Seguro de depósito del IPAB*. condusef.gob.mx
- CONDUSEF. (s. f.). *Buró de Entidades Financieras*. buro.gob.mx
- Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR). (s. f.). *Ahorro voluntario*. gob.mx/consar
- Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB). (s. f.). *Seguro de depósitos bancarios*. ipab.gob.mx
- CetesDirecto. (s. f.). *Preguntas frecuentes*. cetesdirecto.com
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), y Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). (2025, 13 de marzo). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024* (Comunicado de prensa 49/25). inegi.org.mx
- INEGI. (2026). *Índice Nacional de Precios al Consumidor, primera quincena de septiembre de 2026* (Boletín de indicador 605/26). inegi.org.mx
- INEGI. (s. f.). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*. inegi.org.mx
- Servicio de Administración Tributaria (SAT). (s. f.). *Donatarias autorizadas*. sat.gob.mx

NOTAS SOBRE LAS FUENTES

Consulta de fuentes en línea: octubre de 2026. Las cifras oficiales (inflación, tasas de Cetes, valor de la UDI, límites de seguros o deducciones) cambian con frecuencia: verifica siempre el dato vigente en la fuente indicada antes de enseñarlo. Varias obras de la lista cuentan con traducción al español; las citas aquí se dan en su idioma original. Las referencias de Ellen G. White se citan por libro; para localizar una frase textual y su página, usa el buscador de egwwritings.org.

Este curso es educativo. Ni la guía ni el cuaderno constituyen asesoría financiera, legal, fiscal ni pastoral personalizada.

Notas del facilitador

Espacio libre para ideas, preguntas, compromisos y oraciones.