

D I N E R



CON PROPÓSITO

Del orden a la paz, de la paz a la abundancia



IGLESIA PENTECOSTAL UNIDA
Guajitos



Matrimonios
para toda la vida

Guía maestra
del líder

SESIÓN 1
Borrón y Cuenta Nueva
Mentalidad, mayordomía y diagnóstico inicial

*“Olvidando lo que queda atrás
y esforzándome por alcanzar lo que está delante,
sigo avanzando hacia la meta.”*
Filipenses 3:13–14 (NVI)

Ministerio de Matrimonios con Propósito · IPU Guajitos



Introducción a la Sesión 1

Esta primera sesión es la puerta de entrada al programa **Dinero con Propósito**. Es la sesión más importante de las cuatro, no porque tenga el contenido más técnico, sino porque establece el tono pastoral de todo el camino que sigue.

Tu trabajo en esta sesión no es enseñar a manejar dinero. Es algo más profundo y previo: ayudar a las personas a cambiar la forma en que piensan sobre su dinero. Sin este cambio de mentalidad, ninguna técnica financiera funciona de manera sostenible.

La gente llega a esta primera sesión con cargas distintas. Algunos vienen con vergüenza por sus deudas. Otros con esperanza de encontrar respuestas. Otros con curiosidad. Otros con miedo a ser juzgados. Tu papel no es resolver sus problemas: es abrirles la puerta a un proceso de cuatro semanas donde van a aprender, paso a paso, a poner orden.

1. Ficha de la Sesión

TÍTULO	Borrón y Cuenta Nueva
SUBTÍTULO	Mentalidad, mayordomía y diagnóstico inicial
OBJETIVO	Que cada persona reconozca su punto de partida financiero sin sentir culpa, comprenda que el dinero es una herramienta y decida comenzar de nuevo con propósito y responsabilidad.
RESULTADO ESPERADO	El participante termina la sesión con un diagnóstico financiero personal empezado y al menos tres decisiones concretas que quiere corregir desde hoy.
VERSÍCULO BASE	Filipenses 3:13–14
IDEA CENTRAL	El dinero es una herramienta, no un amo. Yo decido cómo usarla. Hoy empiezo sin culpa, pero con responsabilidad.
DURACIÓN	35 minutos efectivos de enseñanza

2. Preparación Previa del Líder

Antes de impartir esta sesión, dedica 15 a 20 minutos a prepararte. No se trata de memorizar todo el contenido: se trata de llegar con calma, claridad y oración.

Lo que debes hacer 1 día antes

- Leer completa esta sesión de la Guía Maestra, sin saltar nada
- Leer también la Sesión 1 de la Guía del Participante para saber qué leerán y harán las personas
- Imprimir el Anexo A1 (Diagnóstico Financiero Inicial) en cantidad suficiente para todos
- Tener preparados lapiceros para quienes no traigan
- Orar por las personas que vendrán, especialmente por quienes están atravesando dificultades económicas

Lo que debes hacer 15 minutos antes

- Releer la sección de Guion de Apertura y la Historia
- Revisar la lista de Errores Comunes y Lo que NO debes hacer
- Ordenar las hojas del Anexo A1 sobre la mesa, listas para repartir
- Respirar profundo y orar pidiendo sabiduría y sensibilidad

★ Recuerda esto antes de empezar

Esta es la primera sesión. Algunos participantes llegan con vergüenza, otros con esperanza, otros con curiosidad y otros con miedo. Tu trabajo no es enseñar finanzas: tu trabajo es abrir la puerta de un proceso pastoral. No tienes que saberlo todo. Solo tienes que estar presente, ser honesto y mantener el tono de esperanza.

3. Fundamento Bíblico

3.1 Versículo Base

Filipenses 3:13–14 (NVI)

“Hermanos, no pienso que yo mismo lo haya logrado ya. Más bien, una cosa hago: olvidando lo que queda atrás y esforzándome por alcanzar lo que está delante, sigo avanzando hacia la meta para ganar el premio que Dios ofrece mediante su llamamiento celestial en Cristo Jesús.”

Por qué este versículo es el ancla de la sesión

Pablo escribió estas palabras desde una prisión, dirigiéndose a una iglesia que tenía muchas razones para vivir en el pasado: persecuciones, errores, divisiones. Y les dice una cosa simple pero revolucionaria: olvidar lo que queda atrás.

Esa misma palabra se la dirigimos hoy a las personas que llegan a esta primera sesión. Muchas vienen cargando años de malas decisiones financieras: deudas que crecieron, ahorros que nunca se hicieron, compras que se arrepienten de haber hecho, parejas con quienes nunca pudieron hablar de dinero sin pelear. Y traen todo ese peso a la silla donde se sientan.

El versículo no les dice que el pasado no importa. Les dice que el pasado no los define. Lo que importa es lo que está delante, y la única manera de alcanzarlo es soltando lo que queda atrás.

Tres palabras clave del versículo

Palabra 1 — Olvidando

No significa borrar la memoria. Significa dejar de cargarlo como peso. El pasado se recuerda como lección, no como castigo. Esa diferencia es enorme.

Palabra 2 — Esforzándome

La sanidad financiera no es pasiva. No basta con orar para que mejore. Pablo dice esforzarme, palabra que en griego implica el esfuerzo de un corredor. Hay trabajo que hacer.

Palabra 3 — Sigo avanzando

No dice ya llegué. Dice sigo avanzando. Esto quita la presión de tener que estar bien desde mañana. Es un camino, no un examen. Cada paso pequeño cuenta.

3.2 Idea Central

Si una persona escucha esta sesión y solo se lleva una frase, queremos que se lleve esta:

***El dinero es una herramienta,
no un amo.***

Yo decido cómo usarla. Hoy empiezo sin culpa, pero con responsabilidad.

Por qué esta idea es tan poderosa

La mayoría de las personas viven sin haberse hecho nunca esta pregunta: ¿el dinero está a mi servicio, o yo estoy a su servicio? Y la respuesta, sin que lo noten, es la segunda.

Trabajan para ganarlo, se preocupan cuando no llega, se desesperan cuando se acaba, pelean por él en casa, lo persiguen sin descanso. El dinero termina siendo el amo invisible que dirige sus emociones, sus relaciones y sus decisiones.

Esta sesión les ofrece un giro: el dinero no debe ser el amo. Debe ser una herramienta. Una herramienta poderosa, sí, pero al final del día, una herramienta. Y como toda herramienta, lo que importa es quién la usa y para qué.

3.3 Versículos de Apoyo

Estos versículos profundizan el mensaje. Úsalos solo si tienes tiempo. Para una sesión de 35 minutos, lo mejor es usar el versículo base y máximo uno más.

Lucas 16:10 — Fidelidad en lo poco

“El que es honrado en lo poco, también lo será en lo mucho.”

Aplicación: la mayordomía empieza con lo que ya tienes, no con lo que esperas tener.

Lucas 16:13 — Dos amos

“No pueden servir a la vez a Dios y a las riquezas.”

Aplicación: el dinero debe ser herramienta, no amo. No puede compartir el trono con Dios.

1 Timoteo 6:10 — El amor al dinero

“El amor al dinero es la raíz de toda clase de males.”

Aplicación: el problema no es el dinero. Es la relación que tenemos con él.

4. Contenido

Esta sección contiene la sustancia de la enseñanza: la historia con la que abres y los tres puntos del tema. Es el material que vas a desarrollar durante los 35 minutos.

4.1 Historia Guatemalteca: La Familia Ajú

Las historias son el vehículo más poderoso para enseñar finanzas. Las personas olvidan los conceptos, pero recuerdan las historias. Cuenta esta historia con calma, como si la estuvieras viviendo.

La historia de la familia Ajú

Don Carlos y doña Marta Ajú viven en la zona 7 de la capital. Don Carlos trabaja desde hace ocho años en una ferretería en zona 1, donde gana Q4,200 al mes. Doña Marta vende refacciones cerca de una escuela primaria por las mañanas, y saca entre Q800 y Q1,200 más al mes. Tienen tres hijos: dos en primaria y uno en kinder.

Don Carlos cobra cada fin de mes. Y todos los días 30, hay alegría en la casa. Compran un poquito más de carne para el almuerzo, le pagan el zapato al hijo mayor, doña Marta se da el gusto de un café en la panadería, los niños piden algo extra y los papás dicen que sí.

Pero algo extraño pasa en esa casa. Para el miércoles siguiente, ya no queda dinero. Y nadie sabe exactamente en qué se fue. Don Carlos jura que ya no le dio nada a nadie, doña Marta dice que solo pagó dos o tres cositas, y los niños no saben de cuentas.

Esto se ha vuelto un patrón. Y cada mes, la pelea es la misma. Doña Marta dice: yo creo que se fue en cuentas pendientes que vos hiciste. Don Carlos contesta: no, lo que pasa es que vos comprás cosas que no necesitamos. Y los hijos escuchan, en silencio, la pelea de los últimos días del mes.

Un día, doña Marta llegó cansada de pelear. Cansada de no saber. Cansada del hueco en el estómago cada vez que veía que ya no había dinero y faltaba una semana para que cobraran. Tomó un cuaderno viejo, sacó la calculadora del teléfono, y empezó a apuntar TODO. Lo que entraba, lo que salía, hasta el último quetzal del transporte. No le dijo a Don Carlos. Lo hizo durante una semana.

El siguiente domingo, después del culto, le mostró el cuaderno a su esposo. Y lo que descubrieron juntos les cambió la vida. No era que ganaran poco. Era que el dinero entraba y salía sin que nadie supiera para dónde se iba. Había Q380 en gastos hormiga que ni recordaban. Q200 en una cuenta del fiado que se les había olvidado. Q150 en transporte extra porque salían tarde de casa y tomaban taxi para no llegar tarde al trabajo. Q90 en un gusto que se daban casi sin pensarlo.

Don Carlos miró a su esposa, y por primera vez en mucho tiempo, no había pelea. Había verdad. “No es falta de dinero”, dijo doña Marta. “Es desorden.” Y esa frase, esa noche, fue el primer paso de su nuevo camino.

Cierre sugerido de la historia

“Muchas familias guatemaltecas viven exactamente lo que vivieron Don Carlos y doña Marta. No es que falte trabajo. No es que falte fe. No es que Dios no los esté bendiciendo. Es que falta orden.”

“Y por eso, antes de hablar de presupuestos, antes de hablar de deudas, antes de hablar de ahorro o de inversión, hoy vamos a hablar de algo más profundo: cómo pensamos sobre el dinero.”

4.2 Los Tres Puntos del Tema

Estos son los tres puntos centrales de la sesión. Cada uno toma entre 4 y 5 minutos. No los expliques como conferencia: explícalos como conversación con ejemplos concretos.

PUNTO 1 — Mentalidad de Escasez vs. Mentalidad de Mayordomía

Concepto central del punto 1

Cómo pensamos sobre el dinero determina cómo lo usamos. Hay dos formas básicas de pensar sobre el dinero, y las dos producen resultados muy distintos, aunque la cantidad de dinero sea la misma.

Imagina dos personas que ganan exactamente lo mismo: Q4,200 al mes. Trabajan en empresas similares, viven en zonas parecidas, tienen familias del mismo tamaño. En el papel, son idénticos. Pero hay una diferencia profunda: cómo piensan sobre el dinero.

El primero, cada vez que recibe su salario, piensa: con esto no me alcanza para nada. Es injusto que gane tan poco. Para qué hago presupuesto si total nunca me ajusta. ¿Para qué ahorrar Q50 si no sirven para nada? Esta forma de pensar se llama mentalidad de escasez. Y produce parálisis.

El segundo, con los mismos Q4,200 en la mano, piensa: esto es lo que Dios me confió este mes. Es mi responsabilidad cuidarlo bien. Aunque sea poco, voy a ordenarlo. Voy a separar lo más importante primero. Voy a empezar a guardar aunque sea Q20 a la semana. Y voy a ser fiel con esto, para que Dios me confíe más. Esta forma de pensar se llama mentalidad de mayordomía. Y produce acción.

Aquí está el punto crítico: en un año, los dos tendrán resultados completamente diferentes. No porque ganaron diferente, sino porque pensaron diferente.

Base bíblica del punto 1

 **Lucas 16:10**

“El que es honrado en lo poco, también lo será en lo mucho.”

Jesús no dice que para tener más, hay que esperar a tener más. Dice exactamente lo contrario: para tener más, hay que ser fiel con lo poco. La fidelidad va antes de la cantidad.

Aplicación práctica del punto 1

Cambiar de mentalidad no se hace con un sermón ni con un día de inspiración. Se hace decisión por decisión. Es elegir, cada vez que llega dinero, pensar como mayordomo y no como víctima.

PUNTO 2 — El Dinero como Herramienta, no como Amo

Concepto central del punto 2

El dinero no es bueno ni malo. Es una herramienta. El problema empieza cuando deja de ser herramienta y se convierte en amo: cuando manda en mis decisiones, mis emociones, mis relaciones.

Imagina un martillo. Un martillo puede usarse para construir una casa, clavar una repisa, reparar una silla. Es una herramienta poderosa y útil. Pero el mismo martillo, en otras manos, puede destruir una ventana o golpear a una persona. ¿El martillo es bueno o es malo? La pregunta no tiene sentido. El martillo no tiene moralidad. Lo que importa es quién lo usa y para qué.

Con el dinero pasa exactamente lo mismo. El dinero, en sí mismo, es neutral. Puede usarse para alimentar a tu familia, dar educación a tus hijos, ayudar al hermano necesitado, sembrar para el reino de Dios. Y el mismo dinero, mal usado, puede destruir matrimonios, romper familias, alejar a las personas de Dios.

Por eso la Biblia no dice que el dinero sea malo. Lo que dice es algo más sutil: que el AMOR al dinero es la raíz de todos los males (1 Timoteo 6:10). No es el dinero. Es la relación con el dinero.

Base bíblica del punto 2

Lucas 16:13

“Ningún sirviente puede servir a dos patrones... No pueden servir a la vez a Dios y a las riquezas.”

Jesús no dijo que es difícil servir a Dios y al dinero. Dijo que es imposible. Y notemos algo: no dijo tener dinero. Dijo servir al dinero. Hay personas que tienen mucho dinero y no lo sirven. Hay personas que tienen muy poco y lo sirven todo el día con sus preocupaciones.

La prueba sencilla del amo

Hay una prueba muy sencilla para saber si el dinero es tu herramienta o si se ha convertido en tu amo:

- ¿Cuando hay dinero estoy feliz, y cuando no hay estoy desesperado?
- ¿Tomo decisiones por miedo a perder dinero, en lugar de por convicción?
- ¿Sacrifico tiempo con mi familia o con Dios para conseguir más dinero?
- ¿Mi paz depende del saldo en la cuenta?

Si la respuesta es sí a varias de estas, el dinero ya dejó de ser herramienta y se volvió amo.

PUNTO 3 — Las Prioridades del Dinero

Concepto central del punto 3

Cuando entra dinero a una casa, no todo es igual de importante. Hay un orden de prioridades que protege a la familia. Cuando se respeta, hay paz. Cuando se invierte, hay desorden y conflicto.

Una de las razones más profundas por las que muchas familias guatemaltecas no logran ordenarse es que tienen las prioridades invertidas. Le dan al dinero antes a quienes no debían, y dejan sin atender a quienes sí debían.

Por ejemplo: hay personas que primero le pagan al gota a gota porque les da miedo, y dejan sin comer bien a sus hijos. Hay parejas que primero le mandan dinero a la mamá del esposo y dejan a su propia casa con los servicios cortados. Hay familias que primero compran ropa nueva o el celular nuevo, y después se preguntan por qué no alcanza para la comida del fin de mes.

Las cuatro prioridades del dinero

#	Prioridad	Qué incluye
1	Dios y la casa	Diezmo (si lo practicas libremente), alimentación, vivienda, servicios básicos
2	Familia inmediata	Cónyuge, hijos, salud, educación, transporte para trabajar
3	Compromisos adquiridos	Pagos de deudas existentes, cuotas, responsabilidades formales
4	Familia extendida y otros	Padres, hermanos, ayudas con criterio, gustos personales

Cuidado pastoral sobre el diezmo

Cuando hables del diezmo, NO lo presentes como obligación obligatoria.

Di algo como: muchos de nosotros practicamos el diezmo y la ofrenda como expresión de fe y gratitud. Esa es una decisión personal entre cada hogar y Dios. Lo que sí es válido para todos es que cuando decidas dar, sea con orden y sin destruir tu casa.

Este programa NO presiona con diezmos. Si alguien atraviesa una crisis, lo último que necesita es sentirse culpable.

4.3 Ejemplos Numéricos Guatemaltecos

Estos ejemplos están diseñados con cantidades realistas para familias guatemaltecas con ingresos cercanos al salario mínimo. Úsalos para ilustrar los puntos cuando sea oportuno.

Ejemplo 1: La quincena que se desordena

Caso ilustrativo

Don Roberto recibe su quincena: Q2,100. En 4 días la quincena ya estaba reducida así:

- Q300 en pagar al fiado de la tienda
- Q250 en comprar la canasta de la quincena
- Q180 en transporte
- Q200 en pagarle a su mamá
- Q150 en una cuota del préstamo personal
- Q120 en pequeños gastos hormiga

Total gastado en 4 días: Q1,200. Quedan Q900 para los siguientes 11 días. Eso son Q82 al día, para todo: comida, transporte, escuela de los niños y lo que aparezca.

El problema no es la quincena. La quincena alcanzaba si se hubiera priorizado bien. El problema es que se atendieron compromisos secundarios antes que las necesidades de la casa.

Ejemplo 2: Los Q20 a la semana sí cuentan

Caso ilustrativo

Doña Lucía dice que ahorrar no sirve porque ella solo puede separar Q20 a la semana. ¿De qué me sirve eso?, dice.

Hagamos las cuentas honestamente:

- Q20 a la semana \times 52 semanas = Q1,040 en un año
- En 2 años = Q2,080
- En 5 años = Q5,200

Q5,200 es suficiente para una emergencia médica, para reparar la casa, para no tener que pedir prestado al gota a gota.

Los pasos pequeños sí cuentan. El que desprecia la pequeñez está condenado a no empezar nunca.

5. Aplicación Práctica para la Sesión

Esta sección te indica cómo organizar concretamente los 35 minutos: la distribución del tiempo, el guion de apertura, las preguntas para conversación y la actividad práctica.

5.1 Distribución de los 35 Minutos

Esta es una guía sugerida. Si en algún momento la conversación fluye de manera especial, no la cortes por seguir el reloj. Pero asegúrate de no eliminar la actividad práctica.

Tiempo	Bloque	Qué hacer / decir
0–3 min	Apertura	Frase de bienvenida y conexión con el grupo. Ver 5.2.
3–8 min	Historia	Contar la historia de la familia Ajú.
8–13 min	Punto 1	Mentalidad de escasez vs. mayordomía.
13–18 min	Punto 2	El dinero como herramienta, no como amo.
18–23 min	Punto 3	Las prioridades del dinero.
23–28 min	Conversación	Una o dos preguntas grupales. Ver 5.3.
28–33 min	Actividad	Diagnóstico Financiero Inicial. Ver 5.4.
33–35 min	Cierre y tarea	Tarea de la semana y oración final.

Aviso importante sobre el tiempo

Los 35 minutos no son negociables. La célula tiene otros momentos (alabanza, ofrenda, peticiones) que deben respetarse. Si te pasas, te comes el tiempo de la oración y eso comunica el mensaje equivocado: que el dinero es más importante que la oración. Mejor cortar un punto que terminar tarde.

5.2 Guion de Apertura

Esta es la frase con la que comienzas la enseñanza. No tienes que decirla palabra por palabra, pero respeta el espíritu y el tono. Habla con calma y mira a los ojos de las personas.

Frase sugerida para abrir

“Hermanos, hoy comenzamos un viaje de cuatro semanas que se llama Dinero con Propósito. Y quiero empezar diciéndoles algo muy importante: este no es un curso para juzgar el pasado de nadie.”

“Aquí no nos interesa cuánto ganan, cuánto deben o qué decisiones tomaron antes. Aquí nos interesa una sola cosa: que desde hoy, todos podamos dar un paso adelante con orden, con paz y con la ayuda de Dios.”

“La Biblia dice que olvidemos lo que queda atrás y nos esforcemos por alcanzar lo que está delante. Eso vamos a hacer hoy. Borrón y cuenta nueva. ¿Están de acuerdo?”

Por qué esta apertura funciona

- Pone el tono de la sesión: no es regaño, es proceso
- Quita la presión de tener que confesar errores pasados
- Une al grupo con un “¿están de acuerdo?” que crea pertenencia
- Conecta directamente con el versículo base sin sonar a sermón

5.3 Preguntas para Conversación Grupal

Elige UNA o DOS preguntas, no las tres. Dales 30 segundos antes de esperar respuesta. El silencio es parte del proceso.

Pregunta 1 — Para abrir conversación

“¿Alguna vez les ha pasado, como a la familia Ajú, que el dinero se va sin saber para dónde se fue? ¿Qué creen que pasa en esos casos?”

Pregunta 2 — Para reflexión profunda

“¿Qué creen que es más difícil: ganar más dinero o aprender a ordenar el que ya tenemos? ¿Por qué?”

Pregunta 3 — Para conectar con la fe

“¿Cómo creen que cambiaría la forma en que usamos el dinero si lo viéramos como una herramienta que Dios nos ha confiado, en lugar de algo nuestro?”



Cómo manejar la conversación

- Si nadie habla en los primeros 10 segundos, NO te apures. Espera. El silencio es parte del proceso.
- Si alguien habla, agradece con un gracias por compartir y deja espacio para que otros hablen.
- Si alguien empieza a contar su situación personal con muchos detalles, escucha con respeto pero no permitas que se vuelva confesión pública. Puedes decir: gracias hermano, eso es muy valioso, si querés podemos seguir conversando al final.
- **NUNCA respondas con usted debería o lo que pasa es que. Tu papel no es resolver: es escuchar y guiar.**

5.4 Actividad Práctica: Diagnóstico Financiero Inicial

Esta es la actividad más importante de la sesión. NO la elimines aunque te falte tiempo. Si es necesario, recorta los puntos teóricos, pero asegúrate de que cada persona se vaya con su diagnóstico empezado.

Instrucciones paso a paso

1. Reparte una hoja del Anexo A1 a cada persona presente, incluyendo a quienes no tienen pareja.
2. Explica claramente: esta hoja es completamente personal y privada. Nadie va a tener que leerla en voz alta. Nadie va a tener que mostrar lo que escribió.
3. Da 3 minutos para que cada persona la empiece. NO esperes que la terminen ahí mismo.
4. Mientras escriben, mantén silencio respetuoso. No camines entre las mesas como inspector. Quédate quieto o sentado.
5. Al cabo de 3 minutos, di: no es necesario que terminen ahora. La tarea para esta semana es completar esta hoja con calma en casa.

Lo más importante de esta actividad

El diagnóstico NO se revisa en grupo. NO se compara. NO se evalúa.

Su único propósito es que cada persona, por primera vez en mucho tiempo, vea con honestidad dónde está parada. Eso por sí solo ya es un cambio profundo.

6. Cuidado Pastoral

Esta sección te prepara para los momentos más sensibles de la sesión: cómo responder a reacciones difíciles, qué errores evitar y qué cosas nunca debes hacer.

6.1 Respuestas Esperadas y Cómo Reaccionar

Estas son reacciones que probablemente tendrás en la primera sesión. Saberlo de antemano te ayuda a responder con sabiduría.

Reacción 1: La persona que se siente abrumada

Qué podría decir: “Es que yo ya intenté llevar cuentas y no funciona.”

Cómo responder: “Esta vez es diferente, porque no estás solo. Vamos a ir paso a paso. Solo te pido una cosa: comenzá. El resto viene con el tiempo.”

Reacción 2: La persona que minimiza

Qué podría decir: “Es que yo gano poquito, esto es para gente que gana más.”

Cómo responder: “Al contrario. Este programa fue hecho pensando justamente en familias guatemaltecas con ingresos modestos. Los principios funcionan igual con Q4,000 que con Q40,000. Solo cambian los montos.”

Reacción 3: La persona que se siente culpable

Qué podría decir: “Yo he tomado tan malas decisiones, ya no sé ni por dónde empezar.”

Cómo responder: “Hermano, el primer paso ya lo diste: estás aquí. La Biblia dice que olvidemos lo que queda atrás. Hoy es el día uno.”

Reacción 4: La persona que quiere consejos específicos

Qué podría decir: “Yo tengo una deuda con tal banco, ¿qué me recomendás hacer?”

Cómo responder: “Esa es una buena pregunta. En este programa no doy consejos financieros personalizados, porque cada caso es distinto. Pero la próxima semana vamos a ver exactamente cómo enfrentar deudas paso a paso.”

6.2 Cómo Manejar Preguntas Difíciles

“¿Es pecado tener deudas?”

“La Biblia no dice que sea pecado tener deudas. Pero sí nos enseña en Romanos 13:8 que no le debemos nada a nadie. Eso quiere decir que las deudas son una carga que debemos buscar liberar. La próxima semana vamos a hablar exactamente de cómo salir de ellas.”

“¿Debo diezmar aunque esté endeudado?”

“Esa es una decisión muy personal entre vos y Dios. El diezmo es una expresión de fe, no una obligación legal. Si decidís darlo, dalo con gozo. Si en este momento no podés, hablalo con Dios. Lo que nadie te puede pedir es que te endeudes más para diezmar.”

“¿Y si mi cónyuge no quiere participar?”

“No te preocupes. Vos vení, aprendé, aplicá. Los cambios que vas a empezar a hacer hablarán por sí solos. No presionés. Solo sé fiel en lo que te toca a vos.”

“¿Está bien tener tarjeta de crédito?”

“La tarjeta no es buena ni mala. Es una herramienta. Mal usada te destruye. Bien usada puede ser útil. En la sesión 2 vamos a hablar de cómo usarla correctamente.”

✨ Frase cuando no sabes qué responder

Si te hacen una pregunta que no sabes cómo responder, NO inventes. Es perfectamente válido decir:

“Esa es una buena pregunta. Déjame consultarlo y la próxima sesión te traigo una respuesta más completa.”

6.3 Errores Comunes del Líder

Estos son los errores más frecuentes en líderes nuevos. Evítalos.

Error 1: Hablar demasiado

Si te extiendes en cada punto, dejas fuera la actividad práctica. Si tienes que sacrificar algo, sacrifica un punto teórico, NO la actividad.

Error 2: Convertir la sesión en sermón

Esta es una enseñanza, no un sermón. Si pasas más de 2 minutos seguidos hablando sin interactuar con el grupo, ya te volviste pastor. Vuelve a la conversación.

Error 3: Dar consejos financieros personalizados

Si alguien te pregunta ¿me conviene refinanciar esta deuda?, NO respondas con un sí o un no. Cada caso tiene contexto que no conoces.

Error 4: Insistir en que diezmen

Si alguien dice no puedo diezmar ahora, NO le des un sermón sobre fe. Tu trabajo es ayudarlo a poner orden, no a sentirse más culpable.

Error 5: Compararte con los participantes

Frases como yo también estuve endeudado y salí pueden sonar inspiradoras, pero a veces lastiman. Mejor habla de los principios, no de tu testimonio personal.

Error 6: Pedirle a alguien que diga sus montos

NUNCA preguntes ¿cuánto debés vos? o ¿cuánto ganás? delante del grupo. Eso destruye la confianza.

6.4 Lo que el Líder NO Debe Hacer

Lista de cosas prohibidas para esta sesión

Estas reglas no son sugerencias. Son obligatorias para proteger a las personas y al programa.

- NO juzgues el pasado financiero de nadie, ni con palabras ni con miradas.
- NO pidas a las personas que digan sus ingresos, deudas o gastos delante del grupo.
- NO recomiendes bancos, cooperativas, productos financieros ni asesores específicos.
- NO digas si tuvieras más fe, no estarías en esta situación.
- NO prometas riqueza, prosperidad ni milagros económicos como resultado del programa.
- NO presiones con diezmos, ofrendas, primicias ni promesas económicas.
- NO compares casos entre participantes.
- NO conviertas la enseñanza en confesión pública ni en consejería personal en grupo.
- NO uses ejemplos con montos demasiado altos que excluyan a quienes ganan menos.
- NO improvises consejos legales, fiscales ni de inversiones.

7. Cierre de la Sesión

7.1 Palabras Finales

El cierre tiene un solo objetivo: que la persona se vaya con esperanza y con un paso concreto que dar esta semana. No con culpa, no con miedo, no con presión.

Palabras sugeridas para el cierre

“Hermanos, hoy dimos el primer paso. Y el primer paso siempre es el más difícil, porque significa ser honestos con nosotros mismos.”

“No importa cómo llegaste hoy: con deudas, sin ahorros, con dudas, con miedo. Lo que importa es que estás aquí, y que decidiste empezar.”

“La próxima semana vamos a hablar de cómo enfrentar las deudas, paso a paso, sin desesperación y con un plan claro. Pero la tarea de esta semana es solo una: completar tu diagnóstico financiero y escribir tres decisiones que querés corregir desde hoy.”

“Solo eso. Borrón y cuenta nueva.”

7.2 Oración Sugerida

Termina la sesión con una oración. No tiene que ser larga. Esta es una sugerencia, pero puedes adaptarla con tus propias palabras.



Oración de cierre

“Padre nuestro, te damos gracias porque hoy nos has reunido aquí.

Gracias porque no nos pides que seamos perfectos: nos pides que seamos fieles con lo poco o mucho que tenemos.

Ayúdanos a soltar el peso del pasado. Ayúdanos a no juzgarnos a nosotros mismos por las decisiones que tomamos antes.

Enséñanos a ver el dinero como una herramienta tuya, no como un amo. Dales sabiduría a las familias representadas aquí para ordenar, para conversar y para empezar de nuevo.

Bendice esta semana que comienza. Acompaña a cada hermano y hermana en su diagnóstico personal. Y prepara nuestros corazones para todo lo que vamos a aprender juntos en las próximas semanas.

En el nombre de Jesús, amén.”

7.3 Tarea para la Semana

Asigna la tarea con claridad. Que cada persona se vaya sabiendo exactamente qué tiene que hacer.



Tarea oficial de la Sesión 1

1. Completar el Diagnóstico Financiero Inicial (Anexo A1) en casa. Sin prisa, con honestidad, en privado o con la pareja.
2. Escribir 3 decisiones financieras concretas que querés corregir desde esta semana.
3. Traer el diagnóstico la próxima célula. Pero NO se va a leer en público. Solo lo necesitás vos para construir tu plan personal.
4. Leer ANTES de la próxima sesión las lecturas previas de la Guía del Participante: ¿Qué es una deuda? y El gota a gota.
5. Llenar también el ejercicio previo de la próxima sesión: tu primera lista de deudas.

Fin de la Sesión 1 — Guía Maestra del Programa

Continúa en la Sesión 2: La Salida — Libres de Deudas