



Módulo 1: Cuida el dinerito que ya tienes antes de pedir más

Objetivo:

Que aprendas a cuidar lo poquito que te entra en el changarro, porque si no sabes administrar lo poco, ¿cómo vas a manejar más? Dios nos da recursos, pero también espera que seamos sabios.



¿Por qué es importante cuidar lo que ganas?

Muchos piensan que el problema es que no entra suficiente dinero, pero la neta es que a veces entra, nomás que se va sin darnos cuenta. Como un bote con fuga: por más que le echas agua, nunca se llena si no tapas el hoyito.



Pasos prácticos para cuidar tu lana

1.

Separa lo del negocio y lo personal

Esto es ley, compita. No puedes estar sacando de la misma bolsita para pagar la verdura del negocio y la Coca pa' la cena. Ten claro cuánto es del changarro y cuánto es tuyo pa' tus gastos personales.

 Ejemplo:

Ana, que vende elotes en la esquina, metía todo el dinero en una sola bolsa. Un día se dio cuenta que no sabía si estaba ganando o perdiendo. Desde que empezó a guardar lo del negocio aparte, ahora sabe cuánto gana diario y no se anda tronando los dedos.

2.

Anota TODO lo que vendes y todo lo que gastas

Hazlo con una libretita del tianguis o con un cuaderno viejo. No necesitas Excel ni apps del celular. A mano, como antes, con honestidad y disciplina.



Ejercicio práctico:

Durante una semana, cada que vendas algo, anótalo. Y cada que compres algo, también. Al final de la semana ve cuánto te quedó.

Ejemplo:

Isaías vende jugos. Al anotar vio que diario gastaba \$50 en comida callejera. Decidió llevar su lonche y con eso empezó a ahorrar. ¡Ya lleva \$200 guardados!

3.

Fija un “sueldo” pa’ ti mismo

Aunque seas tú solito en el negocio, ponte un sueldo. Así sabes que lo demás es pa’ reinvertir o ahorrar. Si te gastas todo, el negocio nunca crecerá.

 Ejemplo:

Noé tiene una pollería. Antes se gastaba todo lo que caía. Ahora se pone un “sueldo” diario de \$150, y el resto lo deja guardado para surtir más pollo o comprar otro refrigerador.

4.

Guarda aunque sea poquito cada semana

Aunque sean \$20 o \$50, guárdalos. No esperes a tener “mucho” para empezar. Dios bendice al que sabe guardar, no al que se lo gasta todo.

 Ejemplo:

Ester vende pan casero. Cada semana guarda lo que le sobra de un pedido. En tres meses juntó suficiente para comprar un horno mejorcito.

5.

Evita los gastos inútiles

Pregúntate: ¿Esto que quiero comprar me va a dar más dinero o nomás me va a dejar en ceros?

 Ejemplo:

Jonás vendía tortas. Se gastó \$600 en unas bocinas nuevas pa’ que se oyera su carrito, pero no vendió más. Mejor hubiera invertido en mejores ingredientes.

Reto práctico del Módulo 1

Durante los próximos 7 días:

- Anota lo que vendes y lo que gastas, todito, sin pena.
- Separa el dinero del negocio del personal.
- Ponte un sueldo diario.

- Guarda al menos \$20 en un sobre.
- Revisa en qué gastas a lo tonto y elimínalo.

Cierre con sabiduría

No importa si ganas poco, lo importante es cómo lo usas. Jesús multiplicó panes y peces no porque tenía mucho, sino porque sabía cómo administrar con fe. Tú puedes también. Pero antes de pedir un préstamo, ¡aprende a cuidar lo que ya tienes!

Módulo 2: ¿A quién le pido dinero sin perder la paz?

Objetivo:

Conocer las tres fuentes principales donde puedes conseguir un préstamo: **banco, gobierno o familiares**. Y entender sus ventajas y desventajas con ejemplos reales pa' que no te agarren en curva.

Opción 1: El Préstamo Bancario

Ventajas:

- Puedes pedir cantidades grandes si tienes buen historial.
- Algunos bancos ofrecen meses sin intereses o planes flexibles.

Desventajas:

- Piden muchos requisitos: comprobantes, historial limpio, ingresos estables.
- Si te atrasas, los intereses se comen tu alma.
- Hay letras chiquitas que te pueden amarrar feo.

 Ejemplo real:

Bartolomé tiene una ferretería chiquita. Fue a un banco con todos sus papeles y le prestaron \$25,000. Pero como no vendió lo que esperaba ese mes, no alcanzó a pagar a tiempo, y ¡zaz!, le subieron el interés. Terminó pagando casi \$35,000. Aprendió que antes de pedir, hay que tener un plan bien amarrado.

Opción 2: Apoyo del Gobierno

Ventajas:

- Algunos apoyos son sin interés o no se pagan.

- Hay programas especiales pa' mujeres, jóvenes o adultos mayores.

❌ Desventajas:

- A veces tardan en contestar o se acaba el presupuesto.
- Hay que llenar papeles y ser paciente.

📖 Ejemplo real:

Miqueas vendía birria afuera del mercado. Un día escuchó en la iglesia que había apoyos para negocios locales. Se inscribió en línea, fue a un taller gratuito y ¡boom! Le dieron \$6,000 pa' comprar más ollas. No pagó nada porque era apoyo a fondo perdido. Pero tuvo que esperar dos meses pa' que se lo dieran.

🟡 Opción 3: Préstamo de un Familiar o Amigo

✅ Ventajas:

- No te piden tanto papeleo.
- Puedes hablar directo y negociar pagos más suaves.

❌ Desventajas:

- Si no pagas, puedes perder la relación.
- Puede haber chismes, enojos o hasta pleitos.

📖 Ejemplo real:

Zacarías necesitaba \$4,000 pa' surtir más ropa en su puestecito. Le pidió prestado a su hermana Rut. Le dijo que se lo regresaba en dos meses, pero no juntó el dinero y no le avisó. Rut se molestó, dejó de hablarle y hasta en la cena familiar ya ni se saludaban. Moral: aunque sea familia, todo por escrito o al menos con mucha claridad.

🙌 ¿Cuál te conviene más?

Depende de tu situación, carnal. Aquí va una guía bien neta:

- Si tienes cómo comprobar ingresos y eres ordenado → **intenta el banco.**
- Si tienes tiempo y eres paciente → **búscale por el gobierno.**
- Si confías y sabes que vas a cumplir → **habla con un familiar, pero con respeto y responsabilidad.**

🔧 Tarea práctica de este módulo:

1. Haz una lista de **quién podría prestarte dinero** en cada una de las 3 opciones.
2. Anota los **pros y contras personales** que tú tendrías con cada uno.

3. Escoge **una opción realista** y empieza a juntar lo que te pidan (papeles, historial, etc.)
4. Ora antes de decidir. Dios no bendice la prisa, pero sí la sabiduría.



Cierre con fe

Un préstamo puede ser una bendición o una cadena. Lo que marca la diferencia es cómo lo usas. No tomes decisiones por desesperación. Toma decisiones con fe, con cabeza fría y con los pies bien puestos sobre el suelo que Dios te dio.



Módulo 3: ¿De verdad necesito pedir prestado?



Objetivo:

Ayudarte a saber si realmente necesitas un préstamo o si puedes arreglártelas sin endeudarte. No es lo mismo pedir por necesidad, que pedir por capricho.



Preguntas que tienes que hacerte antes de pedir prestado:

1. ¿Voy a usar este dinero para generar más dinero?

Si vas a usar el préstamo pa' comprar cosas que **no te dejan ganancia** (como un celular nuevo, una bocina o unas cortinas bonitas), **no es buena idea**.



Ejemplo:

María tenía su changarro de jugos. Quería pedir prestado para comprar una cafetera de lujo porque “se veía bonita”, pero no vendía café. Se esperó, mejor juntó para una licuadora industrial que sí le duplicó las ventas. *La sabiduría es mejor que la apariencia.*

2. ¿Puedo pagar ese préstamo sin ahorcarme?

Haz cuentas claras, aunque sea con lápiz y papel. Si el préstamo te va a exigir \$500 al mes, ¿tu negocio genera al menos \$800 de sobra? Si no puedes pagar sin sufrir, mejor no le entres todavía.



Ejemplo:

Gedeón quería un préstamo de \$10,000 para ampliar su puesto de hot dogs. Pero al hacer cuentas vio que apenas podía juntar \$300 a la semana. Decidió esperarse un mes, mejorar su menú, vender más, y luego pedir menos dinero y pagarlo sin presión.

3. ¿Tengo ya una forma clara de usar ese dinero?

No pidas por pedir. Si vas a agarrar ese billete, que sea con un plan claro y con fecha de cómo lo vas a usar, cómo lo vas a recuperar, y cómo lo vas a pagar.

 Ejemplo:

Lidia pidió un préstamo para “hacer crecer su negocio”, pero no sabía ni en qué invertirlo. Se lo fue gastando poco a poco en cositas, y al final el dinero se esfumó. Aprendió que un préstamo sin plan, es como subirse a un barco sin timón.

4. ¿Podría resolver mi necesidad sin pedir dinero?

A veces no necesitas pedir prestado. Tal vez podrías vender algo que ya tienes, hacer una tanda, buscar un socio, o empezar poquito a poquito con lo que ya tienes.

 Ejemplo:

Felipe quería pedir \$5,000 para comprar más ropa pa' vender. Pero decidió empezar con lo que ya tenía: ofreció combos de 3x2, vendió más rápido y reinvertió. Al mes ya tenía lo que quería, sin deberle a nadie.

5. ¿Dios me está mostrando paz o inquietud con esta decisión?

No es broma, compa. Si tienes el corazón inquieto, si algo no te cuadra, si te sientes forzado... tal vez no es el momento. **La paz de Dios es una señal.** Pregúntale con honestidad y Él te va a dar claridad.



Tarea práctica del módulo:

1. Piensa **qué quieres comprar o hacer con ese préstamo.**
2. Haz cuentas con lápiz: ¿cuánto cuesta, cuánto vas a ganar, cuánto podrías pagar al mes?
3. Escribe un mini plan: cómo lo usarás, en cuánto tiempo se pagaría.
4. Si el plan no tiene sentido o no hay paz en tu corazón, **espera.** No tomes decisiones por presión.
5. Pide consejo a alguien sabio y temeroso de Dios (puede ser tu pastor, un compadre honesto o alguien que ya emprendió con éxito).



Cierre con sabiduría

Un préstamo no es malo si lo usas con sabiduría. Pero tampoco es una solución mágica. Pedir sin pensar es como sembrar en tierra seca. Primero hay que preparar el terreno, cuidar el corazón y actuar con paz. Porque como dice la Escritura: *“El necio gasta todo lo que tiene, pero el sabio guarda y planea.”*



Módulo 4: Consejos sabios antes de pedir dinero



Objetivo:

Evitar los errores más comunes y darte principios prácticos y cristianos antes de firmar cualquier préstamo. Aquí no hay ciencia, pero sí hay conciencia. Si sigues estos consejos, tu alma y tu changarro van a estar más tranquilos.



1. Nunca pidas prestado para pagar otras deudas

Esto es como echarle agua a una cubeta rota. Nomás vas a seguir debiendo. Si estás en esa situación, lo mejor es parar un rato, ordenar tus gastos y buscar apoyo gratuito, no más deuda.



Ejemplo:

Judas (el carnicero, no el otro 😊) debía \$6,000 del abono del refrigerador. Fue y pidió \$8,000 en otro lado pa' pagarlo, pero ahora debía más. Termina gastando más en intereses que en carne. Mejor se hubiera organizado y vendido paquetes pa' pagar poco a poco.



2. Ahorra aunque sea poquito antes de pedir prestado

Muchos piden porque no tienen nada ahorrado. Pero si tú ya llevas el hábito de guardar aunque sea \$20 a la semana, eso habla bien de ti. Y además, a veces con ese ahorro ya no necesitas préstamo.



Ejemplo:

Priscila vendía quesadillas. Cada semana guardaba el cambio. En tres meses juntó \$1,200. Cuando se le descompuso el comal, no pidió fiado, lo pagó de su guardadito. Eso es tener visión.



3. Habla claro con quien te va a prestar

Si es un banco, pregunta TODO: tasa, mensualidad, penalizaciones, letras chiquitas. Si es un familiar, deja todo bien hablado o hasta por escrito si se puede. Que no haya malentendidos ni excusas después.



Ejemplo:

Aarón le prestó \$3,000 a su primo Leví. Como no dijeron cuándo ni cómo se lo iba a pagar, al mes ya se estaban peleando. Mejor habla claro desde el principio, como si fuera un trato serio. Eso honra a Dios y evita chismes.

4. No pidas dinero por desesperación o por presión

Los impulsos son malos consejeros. Si alguien te dice “¡aprovéchalo ya!” o “te lo doy, pero decídetelo hoy”, aguas. Si no hay tiempo para pensar, no es de Dios. El Espíritu Santo da paz, no prisa.

 Ejemplo:

Abigail vio una oferta de crédito fácil. Firmó sin pensar y terminó endeudada por algo que ni necesitaba. Al final aprendió que toda buena decisión nace en calma.

5. Inviértelo en algo que produzca, no en lo que se ve bonito

El dinero prestado no es pa' presumir, es pa' producir. Así que inviértelo en algo que te dé fruto: más ventas, más clientes, mejor servicio.

 Ejemplo:

Eliseo quería remodelar su local, pero antes decidió usar ese dinero pa' meter más producto. Vendió más, y con lo que ganó, ahora sí remodeló sin deberle a nadie. Inteligencia pura.

6. Ora antes de firmar, siempre

Este consejo es el más importante. Dios no es un cajero automático, pero sí es un Padre sabio. Si sientes paz, dale. Si sientes inquietud, espera. La fe es también saber cuándo decir “no por ahora”.

 Ejemplo:

José quería un préstamo grande. Oró tres días, y luego su cuñado le ofreció asociarse sin intereses. Dios le contestó de otra forma. A veces la oración abre caminos que ni esperabas.

Tarea práctica de este módulo:

1. Escribe tres razones por las que estás pensando pedir prestado.
2. Luego analiza si esas razones son necesarias o caprichos.
3. Habla con alguien sabio y cristiano sobre tu decisión.
4. Y por último, ora. Pídele a Dios que te muestre si es tu momento o si hay otra salida.

Cierre con fe

“Más vale poco con paz, que mucho con deuda y preocupación.”

Este módulo es pa' recordarte que Dios quiere que vivas en libertad, no en esclavitud financiera. Si vas a pedir, que sea con cabeza, con plan, y con corazón limpio.