

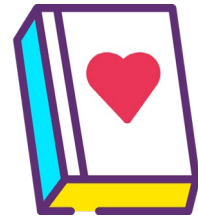
**SESIÓN 3.8:**

**Financiamiento  
responsable**

## Sesión 3.8: Financiamiento responsable

Meditación para compartir

"Infórmate, ponte de acuerdo y cumple tus compromisos en el tiempo que has acordado."  
(paráfrasis de Mt. 5.25)



Una de las características de los hombres de fe de la época de la reforma dentro deviene la historia de la iglesia evangélica es que eran hombres responsables con las finanzas, el ahorro y el trabajo fueron parte de su vida y forjaron pueblos y naciones prosperas. Su concepción de fe estaba ligado a su mayordomía de los bienes, es por eso por lo que las naciones protestantes desarrollaron económicamente.

Ese paradigma funcionó en esos lugares, y puede funcionar entre nosotros si nos proponemos. Ellos eran hombres y mujeres de fe; vivían su fe en función a producir lo mejor, toda su labor era dedicada a Dios y la forma de comercio que aplicaron benefició a todos. Es verdad que no estamos en el mismo contexto, pero podemos hacer cambiar las cosas generando responsabilidad, seriedad y cumplimiento en nuestros actos.

En esta sesión los y las jóvenes tienen un acercamiento al mercado financiero como un ejercicio de aprendizaje y como un elemento que pedir servir para concretizar las ideas.

### Objetivo General

Conocer el mercado financiero del contexto local, considerando las diferentes variables que involucra la gestión de un préstamo.

### Objetivos específicos

1. Conocer los elementos básicos que constituyen la gestión de un préstamo.
2. Fortalecer los conocimientos de los elementos que si involucran en un préstamo y las implicaciones de tener un financiamiento.
3. Conocer los diferentes tipos de préstamos, como información para tomar decisiones.
4. Comprender las implicaciones que conlleva obtener un préstamo.

### Actividad 3.8.1. Asesorando a la empresa TILAPEZ

**Tiempo:** 40 minutos

**Objetivo:** Fortalecer los conocimientos financieros para el llenado del modelo de negocios.

**Habilidades fortalecidas:** Cálculos financieros

#### Descripción

Aquí los participantes actúan como asesores de negocios para la empresa TILAPEZ, mediante el ejercicio se deben ir reforzando los contenidos de la sesión ya que mediante el mismo esquema ellos elaboraran el plan financiero de su modelo de negocios.

#### Paso a paso

1. Reparta a cada uno de los grupos el ejercicio, dígales que tendrán un tiempo para ayudar a la empresa a determinar su situación financiera - tendrán 10 minutos para hacerlo.
2. Luego pida a los grupos que presenten los resultados
3. Ahora vaya con ellos paso a paso resolviendo el ejercicio, reforzado con ejemplos relacionados a sus modelos de negocio.
4. Pida a los participantes que con los datos obtenidos según sus modelos de negocio calculen el punto de equilibrio y rentabilidad de su negocio – proporciónese la plantilla en Word/Excel (Calculo de rentabilidad para un periodo de un mes)
5. Deles algunos ejemplos de cómo mejorar la rentabilidad de su modelo de negocio.
6. Se debe asegurar que se registren los resultados en el plano del modelo de negocios.

#### Descripción

Promueva un espacio de preguntas para clarificar dudas o ampliar información de interés.

### Actividad: 3.8.2 El granjero desinformado

- **Tiempo:** 20 minutos.
- **Objetivos:** Conocer los elementos basicos que constituyen la gestión de un prestamo.
- **Principales competencias:** Calcular variables financieras.
- **Habilidades secundarias:** Tomar decisiones informadas.

#### Descrpción

Con la historia de este granjero se concocen los conceptos basicos financieros que implican la gestión de un prestamo.

### Paso a paso

1. El facilitador relata la historia de un joven campesino que está intentando tomar rentado equipo para preparar sus campos.  
❖ El agricultor tiene 2 hectáreas de tierra que él necesita arar. Él no posee ningún equipo, por lo que necesita alquilarlo. Las opciones que se le han ofrecido son: un azadón, un equipo de bueyes o un tractor. También se le ha dado el tiempo de cada opción, así que él puede pedir cualquier pieza de equipo que quiera durante 2 semanas, 2 meses o 2 años. La cuota semanal del azadón es \$5.00, el equipo de bueyes es \$10.00 y el tractor tendría un costo de \$25.00.  
**Nota:** Por favor, adaptar los precios con la moneda local y habitual de los precios locales.
2. El facilitador pregunta a los jóvenes, ¿si el agricultor se endeuda durante seis meses, tiene que pagar más si el alquiler es por un año? Pensemos en dinero, si usted pide dinero, hay intereses añadidos a la cantidad prestada. Usted debe pensar en: Requisitos de préstamo, la cantidad de tiempo, el interés por año, y entonces se da cuenta de cuál será la cantidad final que usted estará pagando.
3. El facilitador pide al grupo que sugieran, cual es la mejor opción para el alquiler de equipos, basado en la cantidad de tierra que el productor posee.
4. Pídale a uno de dos jóvenes compartir sus ideas. Preferiblemente, un joven defendiendo su posición de alquilar una azada, otro para el equipo de bueyes y otro para el tractor.
5. A continuación, el facilitador explica cómo el alquiler de equipo sería el mismo que pedir prestado dinero, porque el dinero sería el equipo que la empresa necesita para funcionar. Por lo tanto, es muy importante calcular justo lo que realmente necesita, y no ser tentado a pedir más dinero del que realmente necesita, porque la mayoría de las instituciones cobran por los préstamos de dinero.
6. El facilitador indica a los jóvenes que van a aprender más acerca de esto en las próximas sesiones.

### Reflexión y discusión

De al grupo un par de minutos para discutir estas preguntas y, a continuación, invite a los grupos a compartir algunos de sus comentarios de cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

- ¿Por qué es buena idea tomar sólo lo que necesita y no el extra?
- ¿Cuáles son los riesgos de tener una deuda?
- ¿Por qué los jóvenes no son sujetos de créditos?

### Actividad: 3.8.3 Tomando Prestado Sabiamente.

- **Tiempo:** 30 minutos
- **Objetivos:** Fortalecer los conocimientos de los elementos que se involucran en un préstamo y las implicaciones de tener un financiamiento.
- **Materiales necesarios:** Libros y rota folios.
- **Habilidades Principales:** Tomar decisiones, análisis de información.
- **Habilidades secundarias:** Compromiso, Responsabilidad.

#### Descripción

En esta actividad los jóvenes se podrán familiarizar con conceptos financieros comunes y practicarán el pensamiento en torno a estos conceptos.

#### Paso a paso

1. El facilitador pide a los jóvenes copiar los siguientes conceptos y definiciones, en su hoja de trabajo.
2. El facilitador explica brevemente cada concepto y definición y responde a cualquier pregunta que pudieran tener los Jóvenes.

<b>GARANTÍA</b>	Algo de valor que se utiliza para garantizar un préstamo. Si los términos del préstamo y la amortización no se cumplen, entonces se toma la garantía para cubrir el costo del préstamo (es decir, el banco toma posesión de su casa, porque usted no hace pagos de su préstamo).
<b>PRINCIPAL</b>	La cantidad de dinero prestada o la cantidad todavía debida por un préstamo, independiente del interés.
<b>CREDITO</b>	<p>Si su cuenta está en "crédito" o tiene "crédito" en su teléfono, significa que hay más dinero disponible para gastar.</p> <p>Pero si quieres comprar algo 'a crédito', significa que Alguien más (es decir, un banco o institución financiera) ha prestado el dinero y debe devolverlo.</p>
<b>MOROSIDAD</b>	Incapacidad para pagar un préstamo según los términos que se acordaron cuando el préstamo fue sacado.

<b>FIADOR</b>	Una persona que co-firma un préstamo y se compromete a ser financieramente responsable en caso de que la persona que hizo el préstamo no puede devolverlo.
<b>INTERES</b>	La cantidad de dinero sobre la cantidad original. Si usted pide un préstamo, a menudo tiene que pagar intereses (un importe adicional, que es como el costo de alquilar el dinero prestado) sobre el dinero prestado originalmente. Si guarda el dinero en un banco, puede a menudo recibir interés (una cantidad extra de dinero) sobre el dinero que te ahorras.
<b>PRESTAMISTA</b>	Una persona u organización que ofrece préstamos sin garantía a tasas de interés altas a los individuos, a menudo hace cumplir los pagos por chantaje o amenazas.
<b>INSTITUCION MICROFINANCIERA</b>	Normalmente, una pequeña institución financiera no regulada que tiene menos productos frente a un banco, pero estos productos son generalmente más flexibles y orientados a clientes menos acomodados.

3. Una vez que los jóvenes estén claros en las definiciones, explicar que los Jóvenes votaran con sus pies, "verdadero o falso" para las siguientes declaraciones.

#### **Declaraciones Verdadero/Falso**

- El dinero de un préstamo pertenece a la persona que se endeuda. **FALSO.**
- Todo el mundo puede aconsejarle sobre los préstamos de dinero **FALSO.**
- Si yo estoy moroso en mi préstamo, mi fiador podría perder su casa u otros bienes de valor. **VERDADERO.**
- Un préstamo puede ayudarle a iniciar un negocio, cuando usted no tiene suficiente cantidad de su propio dinero. **VERDADERO.**
- Si pide prestado dinero a un amigo, usted no tendrá que reembolsar. **FALSO.**
- Si usted pierde un pago de préstamo, no enfrentará ningún tipo de consecuencias en tanto eventualmente pague. **FALSO.**

- Utilizar dinero prestado es generalmente más caro que usar su propio dinero. **VERDADERO.** (debido al interés).
  - Sólo los bancos cobran intereses sobre los préstamos. **FALSO.**
  - El crédito puede significar tanto dinero disponible para gastar, y dinero que debe pagar a alguien más. **VERDADERO.**
  - Financiamiento con prestamistas es una opción barata. **FALSO.**
  - Puedo usar mi teléfono como garantía para el banco. **FALSO.**
4. El facilitador debe concluir la sesión preguntando si los jóvenes tienen ahora un mejor entendimiento de los conceptos financieros y pide dos voluntarios para que diga un concepto que ya conocía y un nuevo concepto que aprendieron en esta sesión.

### Discusión y reflexión

De al grupo un par de minutos para discutir estas preguntas y, a continuación, invitar a grupos para compartir algunos de sus comentarios de cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

- ¿Si desea obtener más información acerca de la financiación, a quien puede acudir para obtener información precisa?
- ¿Qué se podría poner en garantía para obtener un préstamo?

### Actividad: 3.8.4 Tipos de Préstamos.

- **Tiempo:** 30 minutos
- **Objetivos:** Conocer los diferentes tipos de préstamos, como información para tomar decisiones.
- **Materiales necesarios:** Rota folios y tarjetas de escenarios.
- **Habilidades Principales:** Comprender los beneficios/riesgos de préstamos, análisis de información
- **Habilidades secundarias:** Calcular y comparar los costos de préstamos.

### Descripción.

Esta sesión ayudará a los jóvenes a comprender mejor los diferentes tipos de préstamos. Los jóvenes también practican utilizando vocabulario financiero.

### Paso a paso

1. Explique a los participantes que van a presentar y observar tres escenarios simples, cada uno de los cuales muestra un tipo diferente de préstamo, que necesitan para averiguar cómo cada situación es diferente de los demás, y aprender algunos nuevos términos tales como "garantía", "fiador", "intereses", "plazo de préstamo", "micro crédito", y "micro finanzas". (poner estas palabras en un rota folio si piensa que sería útil).

2. Divida a los participantes en tres grupos. Entregue a cada grupo una de las tres tarjetas de dramatización preparada de antemano.
3. Explique que su tarea es preparar una dramatización basada en el guion, que actuarán frente al resto del grupo. Se puede usar el script exactamente como se ha escrito, o se puede adaptar mediante la adición de nombres para los personajes, o cambiando la actividad generadora de ingresos a algo que ellos conocen.
4. Cada grupo debe elegir un narrador que introducirá la parodia y dirigir el debate posteriormente mediante las preguntas para cada uno. Los participantes garantizan que usted estará allí para ayudar, si es necesario.
5. Otorgar a los grupos 10 minutos para desarrollar y practicar su dramatización. Cuando estén listos, pida a cada grupo, uno por uno, presentar su parodia a todos.
6. Después de todo, se han presentado tres parodias; informe a los participantes que han visto cómo puede trabajar, utilizando cualquiera de las tres diferentes fuentes de préstamos. El primer tipo es un préstamo de un amigo, el segundo es un préstamo de un banco, y el tercero es un préstamo de una institución de micro finanzas.

### **Reflexión y Discusión**

De al grupo un par de minutos para discutir estas preguntas y, a continuación, invite a los grupos a compartir algunos de sus comentarios de cada pregunta con todo el grupo, abordar una pregunta a la vez.

- ¿Cuáles son las diferencias clave de estos diversos préstamos? (Las respuestas deben incluir los siguientes: El préstamo de un amigo es más informal y no incluyen los intereses o garantías, pero podría poner énfasis en la relación. El préstamo de un banco es más grande, más formal y más apropiado para un negocio establecido, pero esos préstamos suelen requerir garantía y no son flexibles).
- El préstamo de la institución de micro finanzas, parece intermedia entre las otras dos. Existen requisitos para unirse a un grupo, tales como el ahorro y co-garantizar los miembros del grupo, pero todo el proceso parece más amigable y más adecuado a las personas que no tienen un montón de dinero. Sin embargo, este método también puede poner tensión en las relaciones, y la presión de los compañeros puede resultar en la toma de decisiones en personas que no están interesadas.
- ¿Qué préstamo sería más atractivo si necesita pedir dinero prestado, y por qué?

Imprimible: Tipos de préstamos bocetos.



## Dramatización 1

**Moderador:** Tenemos el placer de presentarles la siguiente conversación entre \_\_\_\_\_ Y \_\_\_\_\_ (insertar nombre).

**Amigo 1:** Hey, ¿Le puedo pedir prestado L400.00? Quiero comprar algunas entradas de concierto ahora, que voy a revender para obtener ganancia fuera de la puerta del concierto en la noche.

**Amigo 2:** Bueno, eso depende, si usted piensa que puede devolverlo.

**Amigo 1:** Me comprometo a pagar en una semana, el próximo sábado. Si no puedo vender todos los tickets con ganancia, voy a recibir el dinero de mi papá que llega a casa desde su trabajo en la mina este fin de semana.

**Amigo 2:** Bien, entonces. Serían L400.00. Pero necesito el dinero para el sábado. ¡Los dos amigos se estrechan las manos!

**Moderador:** ¡Aplaudir a los actores!

### Preguntas:

- ¿Quiénes son las personas en este escenario? ¿Cuál es su relación? (Son dos amigos)
- ¿La persona que está prestando el dinero cobra intereses? (No, no dice nada sobre el cobro de intereses sobre el préstamo).
- ¿Hay algo de valor que respalde este préstamo? (no existe una garantía formal).
- ¿Cuál es el plazo de préstamo? ¿Cuánto tiempo el prestatario tendrá que pagar el préstamo? (El prestatario tiene una semana para pagar el préstamo).

## Dramatización 2

**Nota para los actores:** utilice las etiquetas "banquero" y "cliente" para dejar claro a la audiencia quién eres.

**Moderador:** Tengo el placer de presentarles la siguiente escena \_\_\_\_\_ (Inserte el nombre del banco).

**Banquero:** ¿Cómo puedo ayudarle?

**Cliente:** Me gustaría solicitar un préstamo.

**Banquero:** ¿Oh? ¿Qué tipo de préstamo? Disponemos de varios tipos.

**Cliente:** ¿Sólo necesito algo de dinero para comprar suministros para mi kiosco? ¿Qué tipo de préstamo es?

**Banquero:** Eso sería un préstamo de capital de trabajo. Generalmente nuestros préstamos para capital de trabajo comienzan a partir de L100,000. ¿Tiene algo valioso que puede ofrecer para respaldar el préstamo, como garantía?

**Cliente:** Um, tengo una bicicleta.

**Banquero:** Hmm, en ese caso, usted necesitará a alguien que le sirva de fiador, alguien que se compromete a reembolsar el préstamo si usted no puede. Esta persona se llama un fiador. Ambos deben completar esta solicitud de préstamo y pagar una cuota de L200.00 para aplicar. La tarifa no es reembolsable. La aplicación proporciona toda la información de interés, el plazo del préstamo y los intereses moratorios. Traiga sus aplicaciones completas a la oficina de préstamos durante el horario de oficina.

**Moderador:** ¡aplausos para los actores!

#### Preguntas:

- ¿Qué requiere el banco de los prestatarios? (una aplicación completa y una cuota de 2000 lempiras).
- ¿Por qué crees que el banquero no está dispuesto a aceptar la bicicleta del prestatario como garantía? (La bicicleta probablemente no vale el valor del préstamo).
- ¿Qué es lo que necesitan en su lugar? (Alguien para garantizar el préstamo, el fiador).
- ¿Cómo solicitar un préstamo en un banco diferente de los préstamos entre amigos? (Es más formal, con más necesidades; el prestatario debe tener garantías o un fiador; los préstamos son mucho mayores que las cantidades que se prestan entre amigos).

### Dramatización 3

**Moderador:** Estamos muy contentos de presentar una muy reveladora conversación entre \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ (insertar los nombres de dos amigos).

**Amigo 1:** Hola Carmen, quiero preguntarle algo. Necesito comprar herramientas para iniciar mi negocio de reparación de bicicletas, pero no tengo suficiente dinero. ¿Cómo puedo conseguir dinero para empezar a vender jeans?

**Amigo 2:** Ah, eso es fácil. Me uní a un grupo que toma prestado dinero de una organización micro financiera denominada Negocio Ahora. Los miembros pueden obtener pequeños préstamos para iniciar un negocio. Paga un poco cada semana, así que no es demasiado difícil. Y, usted no necesita garantías.

**Amigo 1:** ¡Suenan demasiado buenos para ser verdad! ¿Cómo puedo participar?

**Amigo 2:** Bueno, en primer lugar, debe saber que hay algunas reglas. Usted tiene que unirse a un grupo, venga a nuestra reunión semanal, y ahorre antes de que usted puede pedir prestado. Los negocios ahora no cobran intereses sobre sus préstamos. Y usted tiene que estar de acuerdo para garantizar los préstamos de los otros miembros del grupo. Si alguien se niega a pagar, otros tienen que pagar por ello.

**Amigo 1:** Bueno, no me gustaría hacer eso, pero creo que es un buen sustituto de garantías, que no tengo de todos modos. ¿Cómo puedo participar?

**Amigo 2:** Venga a nuestra próxima reunión y te presentaré a los demás miembros.

Es posible que necesitemos un nuevo miembro cuando la próxima ronda de préstamos comience.

**Moderador:** ¡aplausos para los actores!

**Preguntas:**

- ¿Qué requiere el Negocio Ahora de los prestatarios? (que formen un grupo, ahorrar, se reúnen semanalmente, y reembolsar el préstamo con intereses).
- ¿En qué se diferencia de la conversación entre los dos amigos? (Es más complicado y exige más condiciones para el préstamo).
- ¿Cómo es esta situación diferente del banco? (No hay garantías, están disponibles pequeños préstamos, los prestatarios tienen que organizarse).
- ¿Este préstamo parece más fácil de obtener que un préstamo de un banco? ¿Por qué? (sin garantías, los préstamos son pequeños y fáciles de pagar, el proceso de solicitud es muy sencillo).

**Actividad: 3.8.5 Discusión sobre buenos y malos préstamos.**

- **Tiempo:** 30 minutos.
- **Objetivos:** Comprender las implicaciones que conlleva obtener un préstamo.
- **Materiales necesarios:** Rota folio y marcadores.
- **Principales competencias:** Calcular y comparar los costos de préstamos.
- **Habilidades secundarias:** responsabilidad, compromiso.

**Descripción**

Ahora que los jóvenes tengan una base más sólida en términos financieros, es importante discutir cuántos préstamos pueden obtener, pero que deben tener cuidado de que no se aprovechen de ellos.

#### Paso a paso

1. El facilitador comienza explicando que el dinero puede ser una experiencia positiva, ya que puede ayudar a los participantes a iniciar o ampliar un negocio; puede ayudarles a responder a una emergencia en su familia; y que puede ayudarles a mejorar sus condiciones de vida, más temprano que tarde.
2. Cuando un préstamo les ayuda en estos términos, generalmente es un buen préstamo. Pero teniendo un préstamo siempre conlleva el riesgo de no poder pagar. Así que cuando el préstamo termina costando dinero u obligarlos a pagar más cara la deuda, es un "mal préstamo".
3. A continuación, el facilitador pregunta al grupo: Para asegurarse de que su préstamo será un buen préstamo, ¿qué debe saber usted antes de decidirse a pedir prestado?  
El facilitador apunta las respuestas juveniles en un rota folios y dice a
4. Entonces él/ella puede elegir utilizar la siguiente pregunta para continuar la discusión:
  - Cómo van a ser capaces de pagar el préstamo, si las fuentes de ingresos o ahorros que tienen son los reembolsos del préstamo.
  - ¿Cuándo se va a obtener el préstamo de dinero? ¿Van a recibir el dinero antes de que lo necesite o después?
  - Si están usando el préstamo de dinero para comprar una herramienta o equipo, ¿el objeto del préstamo será continuar ganando dinero con él?
  - ¿Puede cobrar un precio por los bienes que han financiado el préstamo que sea tan alto como para reembolsar el préstamo?

#### Discusión y reflexión

Revise las respuestas de los participantes y propicie una discusión que fortalezca el aprendizaje.

### Actividad: 3.8.6 Las vueltas que da el dinero

- **Tiempo:** 20 minutos
- **Objetivos:** Los jóvenes interpretan el contenido de una lectura y lo reproducen de una forma creativa.  
Comprender las implicaciones que conlleva obtener un préstamo.
- **Materiales necesarios:** hoja de trabajo, hojas de rotafolios, crayolas.
- **Principales competencias:** Lectura comprensiva, creatividad.

#### Descripción

Se pretende a través de esta lectura fortalecer el aprendizaje referente el manejo de las deudas a su vez propiciar la creatividad entre los jóvenes.

### Paso a paso

Pida a los jóvenes formar grupos de 3. En grupo leerán el texto “Las vueltas que da el dinero”

Sugiera a los jóvenes realizar las siguientes actividades formando grupos de tres integrantes y usando una hoja de rotafolios:

1. Hacer un dibujo en el que traten de reflejar a los personajes de la historia.
2. Está permitido que escriban llamadas de diálogos de los personajes usando como referencia la información ofrecida en el texto.
3. También pueden crear un nuevo título a la historia.

Los grupos exponen en 3 minutos su dibujo leyendo los diálogos que han creado.

Dan a conocer el nuevo título que pondrían a la historia y explican la razón por la que han puesto ese título.

#### **Lectura Las vueltas que da el dinero**

*En un pueblo había un grupo de personas que se encontraban hasta cierto punto incómodas entre sí. El dueño del hotelito del pueblo debía al panadero 1000 lempiras de pan que éste había llevado al crédito durante un mes sin recibir paga por el producto, el panadero a su vez le debía al tendero 1000 lempiras en concepto de harina, levadura y otros insumos que había estado adquiriendo a cargo de su cuenta personal, el tendero tenía una deuda por la misma cantidad con una de las empleadas del mismo hotelito quien le había servido como niñera en una ocasión y esta dama a su vez tenía una deuda exactamente de 1000 lempiras con el hotelero por un adelanto de salario que le había pedido el mes anterior.*

*Esto tenía un poco tensas las relaciones entre los protagonistas de la historia, pero un día llegó un forastero al pueblo y entró al hotel y le entregó 1000 lempiras al hotelero como anticipo para reservar una habitación en caso de que por sus negocios se tuviese que quedar en el hotel a pasar las siguientes noches. El forastero salió a realizar sus negocios dejando al hotelero con los 1000 lempiras.*

*Este pensó:*

*– Voy a pagar la deuda con el panadero que ya me está viendo feo y puede ser que comience a murmurar a mis espaldas lo que me pondría muy mal ante el pueblo y eso podría afectar la reputación de mi negocio.*

*Y se dirigió a la panadería a saldar su deuda.*

*El panadero agradeció el pago y cuando el hotelero se marchó, pensó salir directamente a pagar su deuda con el tendero porque seguramente en la*

temporada de navidad que ya estaba próxima, la demanda de pasteles aumentaría y seguramente necesitaría de él nuevos créditos para comprar más harina y levadura. En efecto, salió a entregarle los 1000 lempiras al tendero. El dueño de la tienda una vez con los 1000 lempiras, también pensó en pagar de inmediato su deuda con la joven niñera, a quien su esposa había tomado mucho cariño, debido a que había cuidado tan bien a su hija una noche que ambos fueron de concierto. Así lo hizo. Buscó a la joven y canceló el adeudo. Al regresar a su tienda, pensaba aliviado en que su esposa ya no lo atormentaría más recordándole el pago de la joven niñera.

La chica también pensó pagar al hotelero lo que le debía para poder seguir haciendo uso del crédito en el futuro si llegara a necesitarlo y se dirigió a su jefe, el dueño del Hotel para liquidar su deuda.

El hotelero tenía 10 minutos de haber recibido su paga, cuando apareció el forastero y le dijo que ya había logrado terminar sus negocios por lo que no necesitaría quedarse en el pueblo y le pidió el retorno de su reservación. El Hotelero devolvió el dinero al forastero y lo vio marcharse con sus cincuenta dólares en el bolsillo. Todos en el pueblo quedaron contentos y con sus respectivas deudas canceladas.

### Discusión y reflexión

Conseda un espacio para aclarar algunas dudas y revisar las diferentes ilustraciones elaboradas por los participantes.

### Cierre

- **Tiempo:** 10 minutos
- **Materiales necesarios:** cartel con objetivos de la sesión.

Sostenga los objetivos de la sesión y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de las sesiones.

1. Pida a 2-3 voluntarios que digan lo que consideraron más interesante o más importante acerca de la sesión.

### Aplicación

Es bueno hacer recordar que debemos poner a Dios en nuestras acciones y decisiones, confiando que él nos guiará a hacer lo mejor para el resultado previsto.

Asumir un préstamo debe hacerse con responsabilidad y con una finalidad concreta, realizar nuestro proyecto de inversión en un emprendimiento que sabemos tiene seguridad de ganancia.

Los riesgos son muchos cuando nos comprometemos en una situación financiera, debemos responder a esto con la seriedad que se requiere.

Tratemos de pensar bien y ver todos los lados posibles sin dejar ningún cabo suelto que pueda ser el punto débil en nuestras decisiones.