

## **El Empresario Salmo Uno**

### **The Psalm One Business Owner**

Versión 5.2 01/27/2012

Co-autores: Larry Chkoreff McCaw y Dennis

Publicado por Escuela Internacional de la Biblia, Marietta, Georgia, EE.UU.

Copyright © 2007 por Larry Chkoreff

ISBN 9781470038182

Este material es propiedad exclusiva del autor. No puede ser reproducido o vendido sin el permiso del autor o editor. No puede ser alterado o editado de ninguna manera sin el expreso consentimiento por escrito del autor o editor. Este material no puede ser utilizado sin el permiso del autor para la reventa ni agregarse a cualquier otro producto vendido. Todos los derechos reservados.

A menos que se indique lo contrario, las citas bíblicas son de la Biblia Reyna Varela.

Derechos de autor 1979, 1980, 1982 por Thomas Nelson, editores. Usado con permiso.

**Publicado por la Escuela Internacional de La Biblia  
Marietta, Georgia, EE.UU.**

Para obtener información sobre la reproducción de este ISOB contáctenos en:  
info@isob-bible.org dirección de correo electrónico  
El sitio website de ISOB es [www.isob-bible.org](http://www.isob-bible.org).



## Tabla de contenidos

<b>Introducción</b> .....	4
<b>Parte I - Hacer las cosas a la manera de Dios</b> .....	9
<b>Capítulo 1 Certificación de Salmo Uno</b> .....	9
<b>Capítulo 2 El capitalismo con Dios</b> .....	12
<b>Capítulo 3 ¿Quién es la Sabiduría?</b> .....	18
<b>Capítulo 4 La Fe para Tener éxito</b> .....	29
<b>Capítulo 5 Éxito y fracaso, pasado y futuro. No condenación.</b> .....	34
<b>Capítulo 6 Guerra Espiritual.</b> .....	38
<b>Capítulo 7 Principios divinos para el éxito</b> .....	46
<b>Parte II – Aprendiendo lo básico de los negocios.</b> .....	60
<b>Capítulo 8 Estudio del mercado</b> .....	60
<b>Capítulo 9 Precio a Producto o Servicio</b> .....	70
<b>Capítulo 10 Costos de Inicio</b> .....	81
<b>Capítulo 11 Propaganda</b> .....	84
<b>Capítulo 12 Funcionamiento de su Negocio</b> .....	86
<b>Parte III - Su Negocio</b> .....	91
<b>Capítulo 13 Plan Financiero de tres años.</b> .....	91
<b>Capítulo 14 Plan de Negocios</b> .....	96
<b>Capítulo 15 Plan de Acción</b> .....	103
<b>Apéndice A Plan Financiero de tres años</b> .....	104
<b>Apéndice B Resumen ejecutivo</b> .....	113
<b>Apéndice C</b> .....	114
<b>Apéndice D Manual del Mentor de formación local</b> .....	115
<b>Apéndice Informe mensual de flujo de efectivo</b> .....	122
<b>Apéndice F Negocios como Misión</b> .....	123
<b>Apéndice G ACM Agricultura Como Misión</b> .....	132
<b>Apéndice H</b> .....	137

## Introducción

Larry Chkoreff

Cuando Dios me llamó a escribir sobre la creación y entrenamiento de microempresas Él utilizó Proverbios 8:10-21, que dice:

*Recibid mi enseñanza, y no plata; Y ciencia antes que el oro escogido. Porque mejor es la sabiduría que las piedras preciosas; Y todo cuanto se puede desear, no es de compararse con ella. Yo, la sabiduría, habito con la cordura, Y hallo la ciencia de los consejos. El temor de Jehová es aborrecer el mal; La soberbia y la arrogancia, el mal camino, Y la boca perversa, aborrezco. Conmigo está el consejo y el buen juicio; Yo soy la inteligencia; mío es el poder. Por mí reinan los reyes, Y los príncipes determinan justicia. Por mí dominan los príncipes, Y todos los gobernadores juzgan la tierra. Yo amo a los que me aman, Y me hallan los que temprano me buscan. Las riquezas y la honra están conmigo; Riquezas duraderas, y justicia. Mejor es mi fruto que el oro, y que el oro refinado; Y mi rédito mejor que la plata escogida. Por vereda de justicia guiaré, Por en medio de sendas de juicio, Para hacer que los que me aman tengan su heredad, Y que yo llene sus tesoros.*

### **La sabiduría es la clave.**

La sabiduría nos llena de tesoros. Proverbios define la sabiduría como el oír personalmente la voz de Dios. Es Dios quien nos revela su conocimiento; **Su rhema**. La revelación de Dios planta una semilla en su corazón que hace que su fruto se manifieste en y a través de su vida. A la misma vez Dios se glorifica, o en otras palabras, muestra a los demás lo que Él realmente es.

La sabiduría es también un fruto. Es el fruto del temor a Dios. Esta es la razón por la que se requiere que cada candidato a micro-empresas obtenga el certificado de “Negociante Salmo Uno”. En el Capítulo 1 entraremos en detalles sobre este tema.

### **Proverbios 8 nos viene a la mente.**

Ha sido interesante para mí recordar cuando mi esposa y yo estábamos recién casados y teníamos una situación financiera terrible. Mi negocio estaba empeorando muy rápidamente. Durante nuestra luna de miel, Dios le habló a mi esposa Carol, y le dijo que buscara sabiduría y todo lo demás se arreglaría. De inmediato comenzamos a escudriñar en los Proverbios y a estudiarlos intensamente. Cuando llegamos a Proverbios 8 el Señor nos abrió los ojos con revelación y conocimiento. Habló muy claro. Él nos hizo saber que la sabiduría era Dios

hablando, y si pudiéramos oírle hablar lograríamos lo que nos propusiéramos. Podemos testificar que hemos hecho el escuchar a Dios hablar la prioridad número uno en nuestras vidas. La sabiduría ha provisto para todas y cada una de las necesidades que hemos tenido, y mucho más. Hemos tenido muchas pruebas, pero la sabiduría siempre ha estado allí con sus milagros y ha proveído en cada área de nuestras vidas!

Además de la Sabiduría y otros principios espirituales, vamos a cubrir muchos temas prácticos que tienen que ver con los negocios. Vamos a llamar estos temas obras. Hay dos tipos de obras: Las obras originarias de la carne o de la naturaleza degenerada y las obras de la fe o las obras originarias de la fe, que son las obras de obediencia a Cristo. Santiago nos dice en su epístola que la fe sin obras es muerta. Las obras a las que se refiere sólo son productivas si nacen de escuchar a Dios hablar, lo que trae consigo fe, y luego actuar en obediencia a su voz y / o dirección. Cualquier cosa menos que este proceso no es más que la forma mundana de hacer negocios, que no es más que ser **sly**<sup>1</sup> y egoísta. Eso no va a glorificar a Dios, y es muy probable que no sea el plan perfecto de Dios para tu vida.

He estado en el mundo de los negocios desde 1962, y he sido empresario de negocios por la mayoría del tiempo desde 1969 que son ya 38 años en el momento en que estoy escribiendo este artículo. He tenido éxitos, algunos buenos y algunos moderados. He experimentado algunos fallos antes de conocer al Señor. Desde que le di el control de mi vida a Jesús, he pasado por problemas y pruebas muy difíciles en los negocios. El Señor ha utilizado el proceso de muerte y resurrección para finalmente traerme a la vocación y al negocio que El ha deseado. Estoy siempre listo y dispuesto a cualquier cambio que Él quiera hacer en mi vida.

No soy yo el más experimentado, y ciertamente no la persona de negocios más inteligente para darle a usted este entrenamiento. Conozco algunos principios básicos sobre contabilidad, estadísticas de registros, presupuestos, mercadeo, servicio al cliente y las prácticas piadosas de negocios, pero yo no pretendo ser un experto en ninguna de estas categorías.

Al principio, yo no pensé que tenía mucho que ofrecer al escribir un plan de estudios de este tipo, pero mientras más sentía el énfasis de que el Espíritu Santo lo deseaba, mas yo sentía que podía ser utilizado para esta tarea. Creo que el énfasis del Señor para ti va a ser "*No con ejército ni con fuerza, sino con mi Espíritu, ha dicho Jehová de los ejércitos*" Zacarías 4:6.

He estado en el negocio con y sin la sabiduría de Dios y puedo compartir con ustedes la diferencia. Su nuevo negocio no tendrá éxito porque mi co-autor, Dennis y yo sabemos mucho sobre este tema, su nuevo negocio tendrá éxito porque le animamos a ir "cara a cara" con Dios. Él te hablará y su divina forma de hacer negocios prevalecerá. Su poder a través de ustedes servirá un propósito mucho mayor. Su reino eterno.

---

<sup>1</sup> Diestro, hábil y dispuesto a negocios sucios. Astuto y falto de honestidad y/o integridad.

## **No se le puede tener temor a Dios y al fracaso al mismo tiempo.**

Si usted no va a escuchar y a dejar dirigir su camino mientras que usted esté "andando en el temor del Señor", le recomiendo no iniciar un nuevo negocio. Quizás pueda ser el camino equivocado para usted. Sin embargo no permita que el miedo al fracaso lo detenga. Hay mucho que aprender cuando caminamos con Jesús. Incluso los desvíos pueden ser SUS planes para su vida. Lo han sido en la mía! El no caminar el camino de la fe con Jesús es el gran fracaso.

No dejes que el miedo te paralice, más bien permite que el amor perfecto de Dios te controle mientras "caminas sobre el agua."

### **Tarea Introducción 1.**

Por favor, haga una pausa aquí y escriba una declaración dando su opinión sobre este capítulo. Titule este "Tarea de Introducción 1."

### **Instrucciones para los estudiantes**

En el diseño de estos materiales, hemos asumido que los participantes tengan una experiencia mínima en las prácticas comerciales conforme a las escrituras. Por ello hemos escrito el curso comenzando con conceptos básicos y poco a poco avanzar a los principios más complejos.

En la Parte 1, Negocios a la manera de Dios, comenzaremos con la premisa básica de que el negocio es algo que Dios quiso desde el principio. El negocio no es necesariamente diabólico. Prácticas divinas de negocios siempre han dado gloria a Dios. En algunas zonas del mundo, el negocio está mal visto y lo ven con gran recelo y desconfianza. Esta barrera tiene que ser superada antes de empezar cualquier compromiso serio para iniciar y administrar un negocio para expandir el Reino de Dios.

En la Parte 2, Aprendiendo lo Básico de los negocios y parte 3, Su negocio, que comienzan a desarrollar los detalles técnicos que le permitirán construir un plan financiero de tres años que va a utilizar para ayudarlo a conseguir un préstamo. Para las pequeñas empresas que se estima que costará menos de \$500 para empezar no creemos que sea necesario que usted, el estudiante, necesite comprender todos los detalles financieros. Si, después de discutir su propuesta con su Mentor de Formación Local (MFL) y los dos se ponen de acuerdo sobre el costo estimado, su (MFL) le hará una serie de preguntas. Con sus respuestas en la mano de el / ella completara las tablas necesarias para documentar su propuesta de negocio. Con la ayuda de su (MFL) usted será entonces responsable por completar el capítulo 14. Para las grandes empresas su (MFL) revisará su trabajo y responderá cualquier pregunta que pueda tener, pero usted será responsable de completar todas las tareas y la creación de un plan de negocios.

### **Para el aprendizaje basado en correo electrónico.**

Creemos que se puede sacar el máximo provecho de este programa, siguiendo los siguientes pasos:

1. Imprima cada capítulo antes de comenzar.
2. Marque el documento con sus comentarios, respuestas a las preguntas, y sus preguntas personales.
3. Reabra el documento en el ordenador y añada sus preguntas y respuestas.
4. Envíe el documento revisado a la persona en quien delegue para su revisión y comentarios.

### **Para el aprendizaje en papel y lápiz.**

Al leer cada capítulo, añada un papel en blanco para cada solicitud de sus comentarios. A su vez entregue estos documentos a su Mentor de Formación local (MFL). Asegúrese de que el título de cada documento esté de acuerdo con las instrucciones, haciendo referencia al número de la tarea.

Se le pedirá responder muchas preguntas durante este estudio. Tómese todo el tiempo necesario y responda las preguntas lo más completamente posible. Asegúrese de primero pasar tiempo con el Señor y después pasar tiempo en este entrenamiento. A medida que avanza en cada capítulo verá que se discute la relación entre usted y su pastor o mentor espiritual que aquí se refiere como su MFL, o (Mentor de Formación Local). A medida que avance con este material de capacitación, usted debe compartir sus respuestas en cada sesión con su MFL.

**Para aquellos quienes no han sido llamados a ser propietarios de un negocio.** A medida que avanza a través de la formación en este libro, Dios te va a revelar si en realidad has sido llamado a los negocios o no. Queremos hacer hincapié en que a través del entrenamiento de este libro también puede equiparse para llamados en otras profesiones.

### **Usted puede haber sido llamado al empleo.**

Si su llamado es a ser empleado, este libro te preparará para la integridad de tu empleo. Te ayudará a entender mejor las presiones y las necesidades de tu empresa y serás capaz de servirla mejor. Te ayudará a entender mejor la integridad y los principios divinos en el mercado. Si se te ha llamado a ser empleado, puedo garantizarte que tu vida va a ser miserable si intentas operar un negocio como propietario. Además, puede ser que esta sea simplemente una temporada para que usted pueda ser empleado, y luego en una fecha posterior poder ser llamado a ser dueño de un negocio.

### **Usted puede ser llamado al ministerio.**

Muchos ministros no entienden la integridad de las finanzas del ministerio. Este libro te prepara para eso también. Dios quiere la integridad absoluta en todas las actividades del ministerio. Muchos ministros son llamados pero simplemente no tienen la formación empresarial adecuada. Este libro le puede ayudar en esa área. Si usted se encuentra en una de estas categorías, o no está seguro, entonces le

invitamos a seguir uno de dos caminos.

1. Simplemente el estudio con un mentor de los primeros siete capítulos. Estos cubren la preparación espiritual y ética en los negocios, las finanzas, y el mercado.

2. Continúe con este mentor haciendo todos los capítulos y tareas. Simplemente haga las tareas con un "**Negocio Imaginario**". Asegúrese de decirle a su MFL que esto es lo que está haciendo.

**El objetivo es la INTEGRIDAD PERSONAL EN LOS NEGOCIOS.**

Prohibida la publicación, reproducción o reventa de este libro en el

## Parte I - Hacer las cosas a la manera de Dios

### Capítulo 1 Certificación de Salmo Uno

#### Introducción

Cada candidato de negocios debe ser certificado por su MFL (Mentor de Formación Local) como “Persona Salmo Uno”. ¿Qué es una certificación de “Persona Salmo Uno”?

#### Salmo 1:1-6

*1 Bienaventurado el varón que no anduvo en consejo de malos, Ni estuvo en camino de pecadores, Ni en silla de escarnecedores se ha sentado;*

*2 Antes en la ley de Jehová está su delicia, Y en su ley medita de día y de noche.*

*3 Y será como el árbol plantado junto a arroyos de aguas, Que da su fruto en su tiempo, Y su hoja no cae; Y todo lo que hace, prosperará*

*4 No así los malos: Si no como el tamo que arrebató el viento.*

*5 Por tanto no se levantarán los malos en el juicio, Ni los pecadores en la congregación de los justos.*

*6 Porque Jehová conoce el camino de los justos; Mas la senda de los malos perecerá.*

#### Una Persona Salmo Uno es alguien que:

1. “No camina, ni se para, ni se sienta”, tal como se define en el versículo 1 del Salmo uno. Nótese la lentitud del proceso; caminar, pararse y finalmente sentarse. Se trata de una muerte lenta.

2. Una “Persona Salmo Uno” tiene hambre de la Palabra viva de Dios! Primero toma tiempo en la Palabra a diario, y luego medita en ella día y noche.

3. Una Persona Salmo Uno será como el árbol que obtiene el agua de los ríos profundos, aun cuando las circunstancias no dan las "bendiciones de la lluvia." Una Persona Salmo Uno puede sacar mucho de su vida con Dios, especialmente cuando las circunstancias externas no son positivas.

4. Una persona que vive su vida de una manera que dé frutos a Dios, el cual alimentara a la Persona Salmo Uno y a otros. “*En esto es glorificado mi Padre, en que llevéis mucho fruto, y seáis así mis discípulos*” Juan 15:8.

5. Una Persona Salmo Uno será como una hoja, que vive su vida dando oxígeno a los demás, y todo lo que él o ella haga va a prosperar de una manera especial.

6. Una persona Salmo Uno estará de pie en la hora del juicio. El juicio es una cosa buena en este contexto. Es el momento de las recompensas que se entregaran por el Rey de Reyes.

Como parte de la certificación de “Persona Salmo Uno”, el candidato a negociante debe leer y estudiar el libro de discipulado “Crecer o Morir”<sup>2</sup>, y luego dar su opinión a su MFL. El candidato a negociante debe llenar un formulario de comentarios para cada capítulo. Su MFL le dará los detalles de cómo hacerlo.

Cada empresario debe mantener su negocio de acuerdo con Marcos 4:1-20, y el Salmo Uno. Marcos capítulo 4: 1-20 el cual contiene la parábola del sembrador y Marcos 4:11 donde se nos dice que esta parábola es el secreto del Reino de Dios.

Nosotros afirmamos que Jesús está afirmando aquí que Su Palabra es la semilla y su corazón es la tierra. Si la tierra es buena dará buenos frutos. Su negocio sólo tendrá éxito si mantienen una relación viva con Jesús y permite que SUS frutos fluyan a través de usted.

Cada propietario de negocio debe continuar escuchando a Dios hablar, y recibiendo nuevas palabras de Sabiduría en su corazón y debe también continuar reproduciendo los frutos del "nuevo capital" que Dios ha invertido en él o ella. Al mismo tiempo, él o ella deben resistir los intentos de Satanás para robarle la Palabra.

La sabiduría, tal como se utiliza en los Proverbios es el mismo Jesús hablando. Es la revelación de la Palabra en tu corazón. Cada vez que reciba una revelación nueva tiene usted un "capital nuevo" en su corazón. La Palabra lo admite. Reflexione sobre lo que la Sabiduría y el oír hablar a Dios pueden ser capaces de hacer por usted en su empresa.

#### Proverbios 8:17-21

*17 Yo amo a los que me aman, y me hayan los que temprano me buscan.*

*18 Las riquezas y la honra están conmigo, riquezas duraderas y justicia.*

*19 Mejor es mi fruto que el oro, y que el oro refinado, Y mi rédito mejor que la plata escogida.*

*20 Por veredas de justicia guiare, por en medio de sendas de juicio,*

*21 Para hacer que los que me aman tenga su heredad y que yo llene sus tesoros.*

---

<sup>2</sup> [www.isob-bible.org/openlessons.html](http://www.isob-bible.org/openlessons.html)

Hay un precio personal que pagar por escuchar a Dios hablar constantemente. Sin embargo, no sólo vale más que la riqueza material, sino que también la traerá!

### **Tarea 1.1 Testimonio personal.**

Por favor, comparta su testimonio por escrito. Haga hincapié en la forma en que conoció al Señor. Si usted tiene alguna experiencia en el negocio, por favor explíquela.

Titúle esta tarea "Tarea 1,1".

### **Negocios como Misión.**

El propósito de la Escuela Internacional de La Biblia es levantar discípulos que produzcan frutos a través del entrenamiento para el discipulado. Muchos son los llamados a dar sus frutos para el reino de Dios dentro de la estructura de la iglesia, es decir, la plantación de una nueva iglesia o servir en una ya existente, o tal vez a través de una organización para-eclésiástica o en la evangelización. Hemos podido observar un gran éxito desde el año 1997. Mucho más de lo que podríamos habernos imaginado. Por supuesto, toda la gloria es para Dios!

Sin embargo, muchos son los llamados por el Señor para llevar el Evangelio al mundo a través de su vocación, trabajo o negocios. Queremos asegurarnos de no estar confundiendo NCM (Negocios como Misión) con "Fabricadores de tiendas". Fabricación de tiendas es lo que los trabajadores de la iglesia basada en el Evangelio a veces hacen para mantenerse a sí mismos. El apóstol Pablo era fabricante de tiendas. Eso es algo que nos parece muy bueno y revela alto grado de integridad. Pablo se negó a aceptar dinero para sí mismo de las iglesias que sirvió. Pero esto no es NCM (Negocio como Misión). Muchos cristianos entrar en el mundo de los negocios para ganarse la vida. Que también es muy bueno. Sin embargo, eso no es Negocio como misión.

Negocios como Misión es participar en negocios con el objetivo principal de difundir el Evangelio, llegar a los excluidos, mejorar la cultura y la economía, extendiendo el reino de Dios y glorificando a Dios a su vez. El propósito de NCM (Negocios como Misión) está centrado en las misiones para el reino de Dios. Se trata de traer la influencia de Dios al mercado.

El subproducto de "Negocios como Misión" es sacar una buena ganancia para el propietario del negocio para que él o ella puedan ser autosuficientes y capaces de apoyar a las iglesias y los ministerios, y crear a su vez un gran impacto en la cultura y la sociedad. Por favor, haga una pausa aquí y estudie el Apéndice F, Negocios como Misión.

### **Tarea 1,2 - Negocios como Misión.**

Por favor, describa en que categoría calificaría su propuesta de negocio y después describa cómo usted cree que su propuesta de negocio cumplirá con los objetivos de esa categoría.

## Capítulo 2

### El capitalismo con Dios.

Empresas y negocios han sido una parte original de la creación de Dios antes de la Gran caída o desobediencia de Adán y Eva.

Génesis 1: 26-31 says: *"Entonces dijo Dios: Hagamos al hombre a nuestra imagen, conforme a nuestra semejanza; que domine sobre los peces del mar, en las aves de los cielos, y en las bestias, en toda la tierra y en todo animal que se arrastra sobre la tierra. " Y creó Dios al hombre a su imagen, a imagen de Dios lo creó, macho y hembra los creó. Entonces los bendijo Dios, y Dios les dijo: "Sed fecundos y multiplicaos, llenad la tierra y sometedla; dominad sobre los peces del mar, en las aves del cielo, y sobre todo ser viviente que se mueve sobre la tierra. Y dijo Dios: He aquí, yo os he dado toda planta que da semilla, que está en la faz de la tierra, y todo árbol en que hay fruto y que da semilla; para que lo fuere para comer. Además, a todas las bestias de la tierra, a toda ave de los cielos, ya todo lo que se arrastra sobre la tierra, en el que hay vida, les he dado toda planta verde les será para comer ", y así fue. Y vio Dios todo lo que había hecho, y he aquí que era muy bueno. Y fue la tarde y la mañana el día sexto. "*

#### Imagen de Adán en el Jardín.

*"Y Jehová Dios plantó un huerto en Edén al oriente, y puso allí al hombre que había formado. Y Jehová Dios hizo nacer de la tierra todo árbol delicioso a la vista y bueno para comer; también el árbol de vida en medio del huerto, y el árbol de la ciencia del bien y del mal "Génesis 2: 8; 9.*

¿Puede usted imaginar a Dios diciendo a Adán: "Hijo, mira este jardín? He puesto el capital<sup>3</sup>, ahora quiero que te hagas cargo de este negocio de familia?"

#### El capitalismo, en su forma divina original existió antes del pecado.

El fruto es capital, la semilla es capital. Uno debe atenderlo, pero se reproducirá a partir de su propia vida.

Jesús dijo que el misterio del Reino de Dios se ha incrustado en la parábola del sembrador en Marcos 4:11. Este principio también se encuentra en Génesis 8:22 que dice: *"Mientras la tierra permanezca, la siembra y cosecha, frío y calor, verano e invierno, y día y noche, no cesarán."* Semilla de siembra y cosecha, la cosecha es el principio de "Capitalismo de Dios." Una finca es el capital una semilla sembrada en la finca es la capital. En conjunto es pago de dividendos del fruto. Dios estableció el principio de la siembra y la cosecha no sólo como una función primordial de su reino sino también para la tierra, y para las personas que no son de su Reino. Mala semilla y / o terreno malo dan frutos malos. La buena semilla y la tierra buena producen frutos buenos y rentables.

<sup>3</sup> Capital: Es cualquier tipo de fondo que pueda ser usado para generar riquezas.

**Cuando Adán (y todos nosotros) nos olvidamos de cual capital estaba administrando, la codicia y el pecado se hicieron cargo del resto.**

Y al hombre dijo: *"Por haber escuchado la voz de tu mujer y comiste del árbol de que te mandé, diciendo": No comeréis de él: Maldita será la tierra por tu causa; con dolor comerás de ella todos los días de tu vida. Espinos y cardos que dará a luz para ti, y comerás la hierba del campo. En el sudor de tu rostro comerás el pan hasta que vuelvas a la tierra, porque de ella fuiste tomado, pues polvo eres y al polvo volverás* "Génesis 3:17-19.

**Cuando Jesus llavaba espinas en la cruz estaba cargando nuestra maldicion.**

*Cristo nos redimió de la maldición de la ley, hecho por nosotros maldición (porque está escrito: Maldito todo el que es colgado en un madero), para que en Cristo Jesús la bendición de Abraham alcanzase a los gentiles, a fin de que por la fe recibiésemos la promesa del Espíritu. Gálatas 3:13-14*

Ahora somos nueva criatura en Cristo redimidos de la maldición. Si vivimos y andamos en el reino de Dios también podemos disfrutar de capitales divinos otra vez.

### **Son el trabajo, los negocios y el empleo espirituales?**

Miremos este artículo de devocional de Os Hillman, un empresario cristiano.

Hoy, Dios es el primero por Os Hillman 25 de junio 2007<sup>1</sup>

#### **Mi Dios, Proveera.**

Filipenses 4:19 *"Mi Dios, pues suplirá todo lo que os falta conforme a sus riquezas en gloria en Cristo Jesús."*

¿Alguna vez ha pasado por un momento de completa dependencia de Dios para sus necesidades materiales? Tal vez usted perdió su empleo y no pueden generar ingresos por su propia cuenta. Tal vez se enfermó y no pudo trabajar. Hay circunstancias en nuestras vidas que nos pueden poner en esas circunstancias.

Cuando Dios sacó al pueblo de Israel de Egipto a través del desierto desolado, ellos no tenían la capacidad de proveer para sí mismos. Dios estuvo proveyendo sus necesidades de manera sobrenatural día a día con maná que caía del cielo. Cada día se despertaban con la porción de un día de lo que necesitaban. Este fue un tiempo en sus vidas para poder aprender la dependencia y la fidelidad de Dios como proveedor. Poco a poco entraron en la Tierra Prometida y cuando lo hicieron, la "provisión sobrenatural de Dios" ya no era necesaria. *"Y el maná cesó el día siguiente desde que comenzaron a comer del fruto de la tierra, y los hijos de Israel nunca mas tuvieron maná sino que comieron de los frutos de la tierra de Canaán aquel año "* (Josué 5:12). En ambos casos, Dios era el proveedor de la necesidad.

Para la mayoría de nosotros, nosotros derivamos nuestras necesidades de

---

<sup>1</sup> Usado con permiso del libro TGIF Today God is First de Os Hillman. Copyright 2003. Para suscribirse y recibir correos diarios gratis visite [www.Todaygodisfirst.com](http://www.Todaygodisfirst.com) or [www.Marketplaceleaders.org](http://www.Marketplaceleaders.org)

nuestras vidas a través de nuestro trabajo. Como los pájaros de los campos a quienes se les ordena salir y recoger lo que Dios ya ha provisto. Se trata de un proceso de participación en lo que Dios ya ha provisto. A veces parece que todo depende de nosotros, a veces parece que todo depende de Dios. En cualquier caso, debemos darnos cuenta de que el Señor es nuestro proveedor, el trabajo es sólo un instrumento de su provisión. El Señor requiere de nuestra participación en ambos casos.

*" y digas en tu corazón: Mi poder y la fuerza de mi mano me han traído esta riqueza. Sino acuérdate de Jehová tu Dios, porque él te da el poder para hacer las riquezas, a fin de confirmar su pacto que juró a tus padres, como en este día. (Deuteronomio 8:17-18).*

Reconoce al Señor como el proveedor de todas las necesidades que tienes hoy. Él es fiel proveedor.

Miremos este artículo devocional de Watchman Nee. Tomado de "Una mesa en el desierto" - 21 de julio.

### **Vosotros sois la luz del mundo. Mateo 5:14.**

Si alguien se pregunta, si debe predicar o buscar empleo en alguna profesión u oficio o se pregunta si hay dos caminos frente a un hijo de Dios debo informarle donde en la Biblia podemos encontrar las alternativas como predicar o buscar trabajo Es una opción a la que estamos llamados a responder? El pueblo de Dios es una lámpara para sus testigos. ¿Existe entonces un cristiano que no es testigo? No puede ser que algunos predicen, mientras que en algún misterioso sentido todos somos la misma lámpara. No, existe un testigo viviente de Dios en la tierra para el cual vivo. Este es el único camino para todos nosotros y no hay otro. Nadie puede ser del Señor y no dar testimonio de Él. Todos tenemos que predicar a Cristo, esa es la gran misión nuestra. Hay entonces una segunda pregunta y es si le damos todo el tiempo o si debemos utilizar algún tiempo en la siembra. El cualquier caso todo depende de que nuestro centro sea Dios. Él puede utilizar a alguien que añade los negocios a la predicación. Simplemente depende de qué lado de la ecuación estemos! Dios, y no nuestro negocio, tiene que ser el centro de nuestras vidas.

### **Algunas personas tienen una actitud negativa hacia negociantes cristianos.**

¿Ha conocido usted de algunas actitudes negativas o prejuicios acerca de los cristianos que operan en el mundo de los negocios? ¿Has escuchado algunos de esos prejuicios?

Tarea 2.1. Por favor, haga una pausa aquí y escriba una declaración donde pueda compartir algunas de las actitudes negativas ya sean personalmente, o haya oído hablar que han tenido otros acerca de los efectos. Titule este: Tarea 2,1".

### **La gente de negocios es mencionada y alabada a lo largo de las Escrituras:**

Estudie los siguientes pasajes:

**La viuda** - *"Vino ella luego y lo contó al varón de Dios, el cual dijo: Ve y vende el aceite y paga tus acreedores; y tú y tus hijos vivid de lo que quede "* 2 Reyes 4:7.

(Un comerciante sobrenatural)

**Lidia** - Hechos 16:14,15,40 (Vendedora)

**Santiago y Juan** - Mateo 4:21,22 (Pescadores)

**Filemón** - (Empresario)

**David** - I Samuel 16:11, 17:15 (Pastor),

**Amós** - Amós 1:1, 8:14 (Pastor)

**Pablo** - Hechos 18:03, 02:34 (Fabricante de tiendas)

**Lucas** - Colosenses 4:14 (Médico)

**Jesús y José** - Mateo 13:55, Marcos 06:03 (Carpintero)

**Dios usa el trabajo duro, el empleo y los negocios para muchos de sus objetivos.**

**Algunos ejemplos:**

**Para las familias.**

II Tesalonicenses 3:12 dice: *"Y a los tales exhortamos y mandamos por nuestro Señor Jesucristo que trabajando sosegadamente, coman su propio pan."*

I Timoteo 5:1-8 dice, *"No reprendas al anciano, sino exhortale como a padre; a los mas jóvenes como a hermanos; a las ancianas como a madres, a las jovencitas como a hermanas con toda pureza. Honra a las viudas que en verdad lo son. Pero si alguna viuda tiene hijos o nietos, aprendan éstos primero a ser piadosos para con su propia familia y a recompensar a sus padres, porque esto es lo bueno y agradable delante de Dios. Más la que en verdad es viuda y ha quedado sola, espera en Dios y es diligente en súplicas y oraciones noche y día. Pero la que se entrega a los placeres viviendo está muerta. Manda también estas cosas para que sean irreprochables; Porque si alguno no provee para los suyos, y mayormente para los de su casa, ha negado la fe y es peor que un incrédulo. "*

**Para las iglesias.**

Proverbios 3:9-10 dice: *"Honra a Jehová con tus bienes, Y con las primicias de todos tus frutos; y serán llenos tus graneros con abundancia, Y tus lagares rebosarán de mosto."*

I Corintios 16:1-2 dice: *"En cuanto a la ofrenda para los santos, haced vosotros también como os ordené en las iglesias de Galacia, por lo que debe hacer también: Cada primer día de la semana cada uno de vosotros ponga aparte algo, según haya prosperado, guardándolo para que cuando yo llegue no se recojan entonces ofrendas."*

Malaquías 3:10-12 dice: *"Traed todos los diezmos al alfolí y haya alimento en mi casa, y probadme ahora en esto, dice Jehová de los ejércitos: 'Si no os abriré las*

*ventanas de los cielos, y derramaré sobre vosotros bendición hasta que sobreabunde; Reprender también por vosotros al devorador y no os destruirá el fruto de la tierra, ni vuestra vid el campo será estéril dice el Jehová de los ejércitos: 'Y todas las naciones os dirán bienaventurados, porque seréis tierra deseable, dice Jehová de los ejércitos.'*

### **Para los pobres.**

Efesios 4:28 dice: *"El que hurtaba, no hurte más, sino que trabaje, haciendo con sus manos lo que es bueno, para que tenga que compartir con el que padece necesidad."* Realmente creemos que el objetivo principal del trabajo es que podamos dar donde el Señor nos dirige y que en el dar, El se convierta en el proveedor.

Proverbios 14:31 dice: *"El que oprime al pobre afrenta a su Hacedor, mas el que tiene misericordia del pobre lo honra."*

Proverbios dice: 28:27 *"El que da al pobre no tendrá pobreza, mas el que aparta sus ojos tendrá muchas maldiciones."*

Para compartir nuestra fe con los no creyentes.

Hechos 18:1-3 dice: *"Después de estas cosas, Pablo salió de Atenas y fue a Corinto. Y halló a un Judío llamado Aquila, natural del Ponto, recién venido de Italia con Priscila su mujer (porque Claudio había mandado que todos los Judíos saliesen de Roma), y fué a ellos y como eran del mismo oficio se quedó con ellos y trabajaban juntos, pues el oficio de ellos era hacer tiendas"*.

TGIF Hoy Dios es lo primero por Os Hillman, 13 de agosto 2007<sup>5</sup>

### **Negocios como Misión.**

*Y todo lo que hagáis hacedlo de todo corazón, como para el Señor y no para los hombres, sabiendo que del Señor recibiréis la recompensa de la herencia porque a Cristo el Señor servís. - Colosenses 3: 23-24*

La Biblia es muy clara en que el propósito de nuestra vida de trabajo es reflejar a Cristo en y a través de nuestras vidas. Es una actitud que dice que nuestro trabajo es tener una razón imperiosa de "ministerio" en la misma. Nuestro trabajo es nuestra adoración a Dios. Estas dos palabras, incluso proceden de la misma palabra en hebreo, Avodá.

Robert Laidlaw nació en Escocia en 1885, pero creció en Nueva Zelanda. Nacido de padres cristianos, entregó su vida por completo al Señor cuando tenía 17 años. Laidlaw comenzó a trabajar en una compañía mercantil de ferretería como un representante de ventas de viajes cuando tenía 19 años. Más tarde tuvo la idea de crear un negocio de ventas por catálogo por correo que vendía todo lo que usted pueda imaginarse desde ropa interior, alimentos y cosméticos hasta equipos agrícolas, todos a precios de ganga. Su concepto daba buenos resultados y su negocio

---

<sup>5</sup> Usado con permiso del libro TGIF Today God is First de Os Hillman. Copyright 2003. Para suscribirse y recibir correos diarios gratis visite [www.Todaygodisfirst.com](http://www.Todaygodisfirst.com) or [www.Marketplaceleaders.org](http://www.Marketplaceleaders.org)

más tarde se unió con la empresa Farmer's Union Trading Company. Allí llegó a ser el director general y mantuvo esa posición durante 50 años.

Pero esto no es lo más significativo que se puede decir de Robert Laidlaw. Robert comprendió que su vida laboral era una herramienta para afectar a otros para Cristo y comenzó a dar el diez por ciento de sus ingresos desde el comienzo de su vida empresarial. Más tarde, Robert escribe esto en su diario:

Septiembre del 1919, a los veinticinco años de edad:

*He decidido cambiar la regla que utilice antes de graduarme y empezar a dar ahora la mitad (cincuenta por ciento) de todas mis ganancias."* Esto continuó haciendo durante los próximos 60 años de su vida. [John Woodbridge, ed, Más que vencedores (Chicago, Illinois: Moody Press, 1992., 351]

El resultado de ese compromiso fue incalculable no se puede ni siquiera contar cuantos fueron afectados por Jesucristo a través de los recursos que Robert le dio a los grupos misioneros y otras causas cristiana. Estuvo involucrado personalmente en el ministerio, escribió un pequeño libro que dio una respuesta reflexiva a las preguntas básicas sobre la vida y la fe que se titulaba La Razón. Muchos cientos de miles de personas vinieron a la fe en Cristo a causa de este folleto de 46 páginas. Habló públicamente a muchos de su fe en Cristo y se involucró en la Asociación de Aviadores y Hombres de Armas cuando estalló la Segunda Guerra Mundial.

Robert Laidlaw entendió lo que significaba ver los negocios como un objetivo primordial del ministerio.

¿El Señor tiene el control completo de tu vida? Si es así, usted será capaz de ver su vida laboral como una extensión de la vida de Dios en usted. Deja que el Señor se manifieste a través de tu vida laboral hoy mismo.

### **Para mostrar la obra de Dios en nuestras vidas.**

Mateo 5:16 dice: *"Así alumbre vuestra luz delante de los hombres, para que vean vuestras buenas obras y glorifiquen a vuestro Padre que está en los cielos."*

Pedro 3:15 dice: *"Si no santificad a Dios el Señor en vuestros corazones, y estad siempre preparados para presentar defensa con mansedumbre y reverencia ante todo el que os demande razón de la esperanza que hay en vosotros"*.

### **Tarea 2,2.**

Por favor, haga una pausa aquí y escriba una declaración dando su opinión sobre este capítulo y titúlelo Tarea 2.2.

## Capítulo 3 ¿Quién es la Sabiduría?

### Quién es la Sabiduría?

*La Sabiduría es Jesucristo. "... Mas para los llamados, tanto Judios como griegos, Cristo poder de Dios y sabiduría de Dios" (1 Corintios 1:24).*

#### **La sabiduría es una voz.**

*"¿No clama la sabiduría, y da su voz la inteligencia?" (Proverbios 8:1).*

La mayoría de los seres humanos pasan toda su vida pensando que el dinero va a resolver sus problemas. Conocí a un millonario que no estaba de acuerdo con eso. Si la gente gastara su energía buscando la sabiduría, y no el dinero que necesitan, recibirían el dinero que necesitan, y muchas cosas más. Jesús habló sobre el engaño de las riquezas en Marcos 4:19. Es engañoso pensar que el dinero puede resolver sus problemas. Varios Proverbios nos dicen que debemos buscar la sabiduría más que el oro y la plata y que estemos desesperados en busca de la sabiduría en lugar de las riquezas.

Las riquezas son diferentes para cada ser humano. En mi opinión significa tener lo suficiente para satisfacer sus necesidades para la cual Dios te ha llamado a la tierra, y abundancia de sobra para dar con el fin de bendecir a otros.

#### **Sabiduría traerá riqueza.**

*"Para hacer que los que me aman tengan su heredad y que yo llene sus tesoros" (Proverbios 08:21). Note la palabra heredad. Él llenará tus tesoros. La sabiduría da frutos mejores que el oro, la plata y las riquezas. "Mejor es mi fruto que el oro, y que el oro refinado, Y mi rédito mejor que la plata escogida" (Proverbios 8:19).*

Si Él es el que llena tus tesoros, entonces tenemos que saber cómo funciona! Recuerde, que este entrenamiento empresarial no es para todo el mundo. Es para aquellos que son o que desean ser una "Persona Salmo Uno". No les estamos ayudando a crear una empresa secular, sino un negocio espiritual en el mundo secular. Un negocio o empresa que es iniciado por Dios y no por usted!

#### **Es la Sabiduría de Dios diferente a la sabiduría humana?**

#### **Sabiduría no es ser inteligente.**

*Porque la palabra de la cruz es locura á los que se pierden; mas á los que se salvan, es á saber, á nosotros, es potencia de Dios. Porque está escrito: Destruiré la sabiduría de los sabios, Y desecharé la inteligencia de los entendidos ¿Qué es del sabio? ¿Qué del escriba? ¿Qué del escudriñador de este siglo? ¿No ha enloquecido Dios la sabiduría del mundo? Porque por no haber el mundo conocido en la sabiduría de Dios á Dios por sabiduría, agradó á Dios salvar á los creyentes por la locura de la predicación. Porque los Judíos piden señales, y los Griegos buscan*

*sabiduría: Mas nosotros predicamos á Cristo crucificado, á los Judíos ciertamente tropezadero, y á los Gentiles locura; Empero á los llamados, así Judíos como Griegos, Cristo potencia de Dios, y sabiduría de Dios. (1 Corintios 1:18-24).*

**¿Qué es lo principal que hace Jesús, que hace también la sabiduría? Hablar!  
Jesús es la Palabra de Dios!**

*¿NO clama la sabiduría, Y da su voz la inteligencia? En los altos cabezos, junto al camino, A las encrucijadas de las veredas se para; En el lugar de las puertas, á la entrada de la ciudad, A la entrada de las puertas da voces: Oh hombres, á vosotros clamo; Y mi voz es á los hijos de los hombres. Entended, simples, discreción; Y vosotros, locos, entrad en cordura. Oíd, porque hablaré cosas excelentes; Y abriré mis labios para cosas rectas. Porque mi boca hablará verdad, Y la impiedad abominan mis labios. En justicia son todas las razones de mi boca; No hay en ellas cosa perversa ni torcida. Todas ellas son rectas al que entiende, Y razonables á los que han hallado sabiduría. Recibid mi enseñanza, y no plata; Y ciencia antes que el oro escogido. "(Proverbios 8:1-10).*

Un autor llamado Waterbury, dijo, "Una hora de verdadera comunión con Dios vale más que toda una vida en cualquier otro lugar."

**Si usted no oye hablar a Dios, usted puede terminar viviendo como un incrédulo.**

*"A ti clamare, oh Jehová, Roca mía: no te desentieras de mi para que no sea yo dejándome tu semejante a los que descienden al sepulcro» (Salmo 28:1).*

*Esto pues digo, y requiero en el Señor, que no andéis más como los otros Gentiles, que andan en la vanidad de su sentido. Teniendo el entendimiento entenebrecido, ajenos de la vida de Dios por la ignorancia que en ellos hay, por la dureza de su corazón " (Efesios 4:17,18).*

**Él, la Sabiduría, existía antes del comienzo, y desde la eternidad.**

*Jehová me poseía en el principio de su camino, Ya de antiguo, antes de sus obras. Eternalmente tuve el principado, desde el principio, Antes de la tierra. Antes de los abismos fui engendrada; Antes que fuesen las fuentes de las muchas aguas. Antes que los montes fuesen fundados, Antes de los collados, era yo engendrada: No había aún hecho la tierra, ni las campiñas, Ni el principio del polvo del mundo. Cuando ormaba los cielos, allí estaba yo; Cuando señalaba por compás la sobrefaz del abismo; Cuando afirmaba los cielos arriba, Cuando afirmaba las fuentes del abismo; Cuando ponía á la mar su estatuto, Y á las aguas, que no pasasen su mandamiento; Cuando establecía los fundamentos de la tierra; Con él estaba yo ordenándolo todo; Y fui su delicia todos los días, Teniendo solaz delante de él en todo." (Proverbios 8:22-31).*

## **Encontrar sabiduría es la cosa más valiosa que una persona puede encontrar!**

*Bienaventurado el hombre que halla la sabiduría, Y que obtiene la inteligencia: Porque su mercadería es mejor que la mercadería de la plata, Y sus frutos más que el oro fino. Más preciosa es que las piedras preciosas; Y todo lo que puedes desear, no se puede comparar á ella. Largura de días está en su mano derecha; En su izquierda riquezas y honra. Sus caminos son caminos deleitosos, Y todas sus veredas paz. Ella es árbol de vida á los que de ella asen: Y bienaventurados son los que la mantienen. Jehová con sabiduría fundó la tierra; Afirmó los cielos con inteligencia."(Proverbios 3:13-19).*

### **Tarea 3.1.**

Haga una pausa aquí y escriba bajo Sabiduría divina es tan desesperadamente necesitada antes de comenzar un negocio. Titúlela "Tarea 3.1".

### **A quién habla El? ¿A quién da El Sabiduría? A aquellos que temen a Dios.**

Adán adoraba con Sabiduría, pero se aparto del temor al Señor. *“El temor de Jehová es el principio de la sabiduría, Y el conocimiento del Santísimo es la inteligencia. Porque por mí se aumentarán tus días, Y años de vida se te añadirán.”* (Proverbios 9:10-11).

### **¿Qué significa temerle a Dios?**

El temor al Señor es apartarse del mal. El temor al Señor es saber cuáles son SUS pasiones, cuáles son SUS perspectivas y respetarlas. Es saber lo que El odia, y odiar tú también esas mismas cosas en tu propia vida. El miedo es respetar Sus pasiones y odiar lo que él odia. Eso es complacer a Dios con reverencia entendiendo a su vez SU grandeza y lo tan pequeño que somos comparados con El. Es confiar en El hasta un grado donde no tengamos temor a nada ni a nadie.

*Temed á Jehová, vosotros sus santos; Porque no hay falta para los que le temen Los leoncillos necesitaron, y tuvieron hambre; Pero los que buscan á Jehová, no tendrán falta de ningún bien. Venid, hijos, oídme; El temor de Jehová os enseñaré. ¿Quién es el hombre que desea vida, Que codicia días para ver bien? Guarda tu lengua de mal, Y tus labios de hablar engaño. Apártate del mal, y haz el bien; Busca la paz, y síguela. ”(Salmo 34:9-14).*

### **Temerle a Dios significa temerle a Su Palabra.**

*Mi mano hizo todas estas cosas, y así todas estas cosas fueron, dice Jehová: mas á aquél miraré que es pobre y humilde de espíritu, y que tiembla á mi palabra.* (Isaías 66:2).



también me hizo una pregunta. Él me preguntó. ¿“Yo vivo en ti?” Y yo le contesté, “Por supuesto que sí.” Entonces él preguntó, ¿“Qué es lo que hay entre tú y Yo y todas las circunstancias y enemigos Satánicos que afrontas?”. Yo le dije, “mi carne”, entonces Él me dijo, “Ayunar mata de hambre la carne. El apetito por la comida es la parte más fuerte de la carne, y cuando usted mantiene la carne hambrienta la debilita. Cuando tu ayunas Yo me fortalezco en ti.” ¡Cuando ayuno, le estoy ordenando a la carne que muera una vez más y regrese otra vez a su tumba! He oído que una persona físicamente escucha mejor cuando tiene hambre.

**Durante ese ayuno algunas cosas absolutamente sorprendentes pasaron.**

El dinero comenzó a entrar de una fuente inesperada y que estaba con fecha vencida por casi cuatro años. Fuimos llamados en nuestro primer viaje misionero a África, y muchas otras cosas sorprendentes. Han sido muchas más las veces en nuestras vidas cuando las cosas sorprendentes han ocurrido mientras hemos estado ayunando. Todavía estamos aprendiendo a ayunar, y créame que en esto no somos expertos pero hemos ayunado a todo lo largo de nuestra vida cristiana aunque no tan regularmente como nos gustaría.

Sé que algunas personas ayunan para convencer a Dios de hacer algo que quieren que Él haga. Se caen al piso, pasan hambre, gritan, y oran. Todo lo que esto hace es dejar correr el poder de nuestra alma. Es el alma a quien estamos tratando de callar. Pienso que la mejor actitud en un ayuno es buscar Su rostro, buscar Su voluntad, escuchar de Él, y dejar que sus propósitos te controlen.

Algunos dicen que ayunar es muy sano para el cuerpo y yo estoy de acuerdo con eso, pero consulte a su doctor para eso. Lo más importante que busco en un ayuno es hacer mi cuerpo antojarse, desear comida, y entonces yo le digo,... No.

**Ayunar es una forma muy efectiva de humillarse.**

*Mas yo, cuando ellos enfermaron, me vestí de saco; Afligí con ayuno mi alma, Y mi oración se revolvía en mi seno.” (Salmo 35:13).*

*“Y publiqué ayuno allí junto al río de Ahava, para afligirnos delante de nuestro Dios, para solicitar de él camino derecho para nosotros, y para nuestros niños, y para toda nuestra hacienda. Porque tuve vergüenza de pedir al rey tropa y gente de á caballo que nos defendiesen del enemigo en el camino: porque habíamos hablado al rey, diciendo: La mano de nuestro Dios es para bien sobre todos los que le buscan; mas su fortaleza y su furor sobre todos los que le dejan. Ayunamos pues, y pedimos á nuestro Dios sobre esto, y él nos fue propicio”. (Esdras 8; 21-23)*

*“Y partimos del río de Ahava el doce del mes primero, para ir á Jerusalén: y la mano de nuestro Dios fué sobre nosotros, el cual nos libró de mano de enemigo y de asechador en el camino”. (Esdras 8; 31)*

Me encontraba en una nación africana hace muchos años atrás y en aquel momento estaba ayunando. Una mañana durante mi ayuno el Señor me dio esta Sagrada porción de Esdras. En los siguientes dos días pasamos por dos emboscadas. Una fue

potencialmente muy peligrosa e involucró a dos bandidos que estaban metiendo sus manos a través de las ventanillas de nuestro automóvil. El Señor nos protegió.

### **Tarea 3.3.**

Por favor haga una pausa aquí y escriba una declaración sobre el poder del ayuno.

Titúlela "Tarea 3.3".

**¿Qué hace el hecho de recibir Sabiduría a un discípulo?**

**¡Nos da todo lo que necesitamos para la vida y la santidad!**

Pedro dijo que todo lo que necesitamos nos es dado cuando conocemos a Dios y recibimos Sus promesas. La única manera en que podemos recibir Su promesa es al oírle a El hacer la promesa. Eso es escuchar hablar a la Sabiduría.

*“Como todas las cosas que pertenecen a la vida y a la piedad nos han sido dadas por su divino poder, mediante el conocimiento de aquel que nos llamó por su gloria y excelencia, por medio de las cuales nos ha dado preciosas y grandísimas promesas, para que por ellas llegaseis a ser participantes de la naturaleza divina, habiendo huido de la corrupción que hay en el mundo a causa de la concupiscencia”. (2 Peter 1:3-4). Cuando la Sabiduría habla, el fruto de Su semilla es plantado en nuestros corazones.*

### **Juan 15 dice que los frutos glorifican al Señor.**

La sabiduría dará frutos en tu vida. Debemos vivir por nuestros frutos y por aquellas obras que Dios nos ordena hacer. Adán fue un portador del fruto en el jardín del Edén mientras tuvo conversaciones a diario con la Sabiduría. Cuando la Sabiduría habló plantó una semilla en el corazón de Adán, y esa semilla dio a luz el fruto de Dios en la tierra. Adán fue enviado para colonizar la tierra con el Reino de Dios, pero terminó traspasándole el "Contrato de su herencia" a Satanás. ¿Cómo? ¡Abandonando la Sabiduría y el temor de Dios!

Después de ese día Adán debió ganarse la vida con el sudor de su frente y apodando las espinas del maleficio. Jesús llevó las mismas espinas cuando fue a la Cruz, redimiéndonos así del pecado de ya no poder ser portadores del fruto, o capitalistas divinos. Ahora todo lo que necesitamos para vivir y vivir en santidad o en otras palabras provisiones y carácter es obtenido a través de la Sabiduría de Dios. Cuando Dios habla las provisiones vendrán en forma de fruto. Tu carácter se desarrollará como fruto. La expansión de tu ministerio dará frutos.

### **La sabiduría no se encuentra en el mundo, la sabiduría trasciende la muerte.**

La sabiduría no está en el mundo sensato, trasciende la destrucción y la muerte, e incluso a veces es ganada a través de la muerte. Según el siguiente pasaje

de la Escritura en Job, es claro notar que uno no encuentra Sabiduría hasta que no se haya pasado a través de algún tipo de muerte.

*“Mas ¿dónde se hallará la sabiduría? ¿Dónde está el lugar de la inteligencia? No conoce su valor el hombre, Ni se halla en la tierra de los vivientes. El abismo dice: No está en mí; Y el mar dijo: Ni conmigo. No se dará por oro, Ni su precio será a peso de plata. No puede ser apreciada con oro de Ofir, Ni con ónice precioso, ni con zafiro. El oro no se le igualará, ni el diamante, Ni se cambiará por alhajas de oro fino. No se hará mención de coral ni de perlas; La sabiduría es mejor que las piedras preciosas. No se igualará con ella topacio de Etiopía; No se podrá apreciar con oro fino. ¿De dónde, pues, vendrá la sabiduría? ¿Y dónde está el lugar de la inteligencia? Porque encubierta está a los ojos de todo viviente, Y a toda ave del cielo es oculta. El Abadón y la muerte dijeron: Su fama hemos oído con nuestros oídos. Dios entiende el camino de ella, Y conoce su lugar. Porque él mira hasta los fines de la tierra, Y ve cuanto hay bajo los cielos. (” Job 28:12-24).*

Lo que en realidad dice el contexto es que, "La Muerte dijo: Sí yo he visto la Sabiduría, pero no permaneció por mucho tiempo, El fue resucitado." Cuando usted pasa por momentos difíciles en su vida y los vence, usted experimenta un tipo de muerte. El resultado de vencer es un tipo de resurrección que trae con ella Sabiduría y de esa forma usted es mucho más sabio, más piadoso y mucho más capaz de poder enfrentarse mejor a las dificultades.

**La sabiduría está en tu interior y aparece como una sola.  
Como David, se arrepiente y es honesta con Dios.**

*“He aquí, tú amas la verdad en lo íntimo, Y en lo secreto me has hecho comprender sabiduría.” (Salmo 51:6).*

**Lo que nos dicen los Proverbios acerca de la Sabiduría es radical.**

Usted debería buscarla intensamente, y cuando la encuentre, usted será bendecido más de lo que la plata y el oro puedan bendecirlo. Si usted abandona la Sabiduría, usted ama la muerte.

*“El hombre de verdad tendrá muchas bendiciones; Mas el que se apresura a enriquecerse no será sin culpa. (Proverbios 28:20).*

*Adquiere sabiduría, adquiere inteligencia;*

*No te olvides ni te apartes de las razones de mi boca; No la dejes, y ella te guardará; Amala, y te conservará. Sabiduría ante todo; adquiere sabiduría;*

*Y sobre todas tus posesiones adquiere inteligencia. Engrandécela, y ella te engrandecerá;*

*Ella te honrará, cuando tú la hayas abrazado. Adorno de gracia dará a tu cabeza;*

*Corona de hermosura te entregará. Oye, hijo mío, y recibe mis razones,*

*Y se te multiplicarán años de vida. Por el camino de la sabiduría te he encaminado,*

*Y por veredas derechas te he hecho andar. Cuando anduvieres, no se estrecharán tus pasos, Y si corrieres, no tropezarás. (Proverbios 4:5-12).*

*“Ahora, pues, hijos, oídme, Y bienaventurados los que guardan mis caminos. Atended el consejo, y sed sabios, Y no lo menospreciéis. Bienaventurado el hombre que me escucha, Velando a mis puertas cada día, Aguardando a los postes de mis puertas. Porque el que me halle, hallará la vida, Y alcanzará el favor de Jehová. Mas el que peca contra mí, defrauda su alma; Todos los que me aborrecen aman la muerte.” (Proverbios 8:32-36).*

### **La sabiduría lo guardará a usted del mundo, a menudo llamado el Harlot.**

Proverbios 7 no es sólo una advertencia en relación a la forma de apartarse totalmente de harlots humanos sino que también lo es de cómo apartarse totalmente del harlot espiritual, el "sistema mundial". Debemos vivir en el Reino de Dios. Si vivimos en el sistema mundano de vida, somos "adúlteros espirituales". Al leer esto, considere cómo le seduce el mundo con placeres potenciales a través de no pagar sus impuestos, defraudar a clientes, mintiendo y negociando deshonestamente. ¡Al principio usted puede ser seducido a la ganancia rápida, pero siempre mire cual es el final de ese camino!

*“porque sus juicios son verdaderos y justos; pues ha juzgado a la gran ramera que ha corrompido a la tierra con su fornicación, y ha vengado la sangre de sus siervos de la mano de ella. (Apocalipsis 19:2).*

### **Proverbios 7: 1-27:**

1 *Hijo mío, guarda mis razones, Y atesora contigo mis mandamientos.*

2 *Guarda mis mandamientos y vivirás, Y mi ley como las niñas de tus ojos.*

3 *Lígalos a tus dedos; Escríbelos en la tabla de tu corazón.*

4 *Di a la sabiduría: Tú eres mi hermana, Y a la inteligencia llama parienta;*

5 *Para que te guarden de la mujer ajena, Y de la extraña que ablanda sus palabras.*

6 *Porque mirando yo por la ventana de mi casa, Por mi celosía,*

7 *Vi entre los simples, Consideré entre los jóvenes, A un joven falto de entendimiento,*

8 *El cual pasaba por la calle, junto a la esquina, E iba camino a la casa de ella,*

9 *A la tarde del día, cuando ya oscurecía, En la oscuridad y tinieblas de la noche.*

10 *Cuando he aquí, una mujer le sale al encuentro, Con atavío de ramera y astuta de corazón.*

11 *Alborotadora y rencillosa, Sus pies no pueden estar en casa;*

12 *Unas veces está en la calle, otras veces en las plazas, Acechando por todas las esquinas.*

13 *Se asió de él, y le besó. Con semblante descarado le dijo:*

14 *Sacrificios de paz había prometido, Hoy he pagado mis votos;*

- 15 *Por tanto, he salido a encontrarte, Buscando diligentemente tu rostro, y te he hallado.*
- 16 *He adornado mi cama con colchas Recamadas con cordoncillo de Egipto;*
- 17 *He perfumado mi cámara Con mirra, áloes y canela.*
- 18 *Ven, embriaguémonos de amores hasta la mañana; Alegrémonos en amores.*
- 19 *Porque el marido no está en casa; Se ha ido a un largo viaje.*
- 20 *La bolsa de dinero llevó en su mano; El día señalado volverá a su casa.*
- 21 *Lo rindió con la suavidad de sus muchas palabras, Le obligó con la zalamería de sus labios.*
- 22 *Al punto se marchó tras ella, Como va el buey al degolladero, Y como el necio a las prisiones para ser castigado;*
- 23 *Como el ave que se apresura a la red, Y no sabe que es contra su vida, Hasta que la saeta traspasa su corazón.*
- 24 *Ahora pues, hijos, oídme, Y estad atentos a las razones de mi boca.*
- 25 *No se aparte tu corazón a sus caminos; No yerres en sus veredas.*
- 26 *Porque a muchos ha hecho caer heridos, Y aun los más fuertes han sido muertos por ella*
- 27 *Camino al Seol es su casa, Que conduce a las cámaras de la muerte.*

Observe en Proverbios 9:4 como la Sabiduría llama “*Dice a cualquier simple: “Ven acá”*”. En Proverbios 9:16 el Harlot dice, “*Regresa acá*”. . ¡Usted oirá dos voces!

#### **Tarea 3.4.**

Por favor haga una pausa aquí y escriba una declaración hablando de las trampas, si hubiese alguna, con las que el mundo suele tentarle a usted personalmente. Titúlela "Tarea 3.4".

#### **En los Proverbios, a menudo se le refiere a la Sabiduría como "ella".**

Sólo puedo asumir, que porque Dios tiene ambas naturalezas masculina y femenina, que esto está refiriéndose a ese aspecto de Dios que es referente al aspecto de Su naturaleza que conversa con el hombre.

#### **Nuestra parte del proceso.** Nuestra parte es "morir por sí mismos".

*Entonces Jesús dijo a sus discípulos: Si alguno quiere venir en pos de mí, niéguese a sí mismo, y tome su cruz, y sígame.* (Mateo 16:24).

Una vez que recibamos Sabiduría la debemos seguir, la debemos obedecer y debemos continuar en una disciplina de relación que nos mantenga cara a cara en contacto directo con El. Esto es llamado “Discipulado”. No es un camino rápido y fácil. Sin embargo, la vida ha probado que cada camino rápido y fácil induce al desespero y al fracaso.

### **Una cita de Dallas Willard.<sup>6</sup>**

El error del humano generalmente es querer lo que es correcto e importante, pero al mismo tiempo no querer comprometerse con el estilo de vida que producirá esa acción que sabemos es correcta y la condición que queremos disfrutar. Ésta es la característica de carácter humano que explica por qué el camino hacia el infierno está pavimentado de buenas intenciones. Queremos lo correcto, pero evitamos la vida que lo hará realidad. Hay muchas personas que sé que poseen una visión de evolución personal pero parece faltarles la voluntad. Quieren y creen que es posible pasarle por arriba a la disciplina y fácilmente cortar camino hacia la santidad. A menudo tratan de lograrlo simplemente imitando las superficialidades de los santos como retirarse a un desierto o hacerse carpinteros. Muchos incluso creen que a través de esas imitaciones realmente se han convertido en santos y profetas y son incapaces de admitir que son todavía niños y que tienen que pasar por el doloroso proceso del principio y la mitad.

### **Usted debe estar desesperado por Sabiduría.**

*Si clamares a la inteligencia, Y a la prudencia dieres tu voz; Si como a la plata la buscares, Y la escudriñares como a tesoros, Entonces entenderás el temor de Jehová, Y hallarás el conocimiento de Dios. Porque Jehová da la sabiduría, Y de su boca viene el conocimiento y la inteligencia. El provee de sana sabiduría a los rectos; (Proverbios 2:3-7).*

### **Pablo pensó que la Sabiduría era sumamente importante.**

#### **Él oró por personas para que recibieran Sabiduría.**

*“Para que el Dios de nuestro Señor Jesucristo, el Padre de gloria, os dé espíritu de sabiduría y de revelación en el conocimiento de él, alumbrando los ojos de vuestro entendimiento, para que sepáis cuál es la esperanza a que él os ha llamado, y cuáles las riquezas de la gloria de su herencia en los santos, y cuál la supereminente grandeza de su poder para con nosotros los que creemos, según la operación del poder de su fuerza,” (Efesios 1:17-19).*

### **Tarea 3.5.**

Escriba aquí cómo y cuando usted ha sentido que Dios le ha hablado y/o le ha dirigido potencialmente a la posibilidad de un negocio. Si usted no está seguro sea honesto y pídale a Dios que le ayude a oír su voz. Usted no necesita detenerse a este punto del entrenamiento, sólo continúe buscándole. “Titúlelo Tarea 3.5”.

---

<sup>6</sup> Willard Dallas, *The Spirit of the Disciplines*. Harper, San Francisco. New York, NY 1997 pages 6-7

Prohibida la publicación, reproducción o reventa de este libro en el

## Capítulo 4

### La Fe para Tener éxito.

**Dios quiere dar prosperidad a sus hijos, pero por la razón correcta.**

*Sino acuérdate de Jehová tu Dios, porque él te da el poder para hacer las riquezas, a fin de confirmar su pacto que juró a tus padres, como en este día.*  
(Deuteronomio 8:18).

¿Qué quiere decir confirmar su pacto? El conocido mundialmente maestro de la Biblia Derek Prince dio su opinión a esta pregunta como sigue:

1. Dé al Evangelio
2. Dé a los pobres
3. Bendiga a Israel

Antes de entrar en la Tierra Prometida, Dios le advirtió al pueblo de Israel que tendrían para destinar un sistema diferente para su ingreso. En Egipto, donde la tierra era llana usaban bombas pedaleadas como bicicletas de remo sin soporte para mover el agua de los ríos a través de las llanuras y las granjas. El Señor les advirtió a los israelitas que la irrigación de esta clase no era posible en la Tierra Prometida. Aquel tipo de irrigación dependió de la fuerza del pueblo o como diríamos en términos del Nuevo Testamento, las obras de la carne o de la vieja naturaleza degenerada.

La Tierra Prometida era una tierra de colinas y valles y era imposible usar ingeniosidad humana y pura fuerza humana para operar "negocios". Los israelitas tendrían que depender de las bendiciones de Dios. Las bendiciones de Dios dependerían de cómo pudiesen organizar sus vidas con el Reino de Dios. Éste es el mismo principio por el que usted va a atravesar en su aventura como empresario. ¡Si usted piensa depender de sus talentos naturales y/o su ingeniosidad, usted se va a dar una gran sorpresa!

Sin embargo, si usted completamente confía en Dios, escucha su voz y la obedece y vive una vida disciplinada en contacto diario con Dios, usted es un candidato para que Dios "riegue sus cultivos," o bendiga su negocio. Cuando usted está en contacto con Dios diariamente uno de los frutos principales de esa relación será que su alma será sanada y su carácter de semejanza a Cristo se pondrá de manifiesto día a día.

*“Guardad, pues, todos los mandamientos que yo os prescribo hoy, para que seáis fortalecidos, y entréis y poseáis la tierra a la cual pasáis para tomarla; y para que os sean prolongados los días sobre la tierra, de la cual juró Jehová a vuestros padres, que había de darla a ellos y a su descendencia, tierra que fluye leche y miel.*

*La tierra a la cual entras para tomarla no es como la tierra de Egipto de donde habéis salido, donde sembrabas tu semilla, y regabas con tu pie, como huerto de hortaliza. La tierra a la cual pasáis para tomarla es tierra de montes y de vegas, que bebe las aguas de la lluvia del cielo; tierra de la cual Jehová tu Dios cuida; siempre están sobre ella los ojos de Jehová tu Dios, desde el principio del año hasta el fin. Si obedeciereis cuidadosamente a mis mandamientos que yo os prescribo hoy, amando a Jehová vuestro Dios, y sirviéndole con todo vuestro corazón, y con toda vuestra alma, yo daré la lluvia de vuestra tierra a su tiempo, la temprana y la tardía; y recogerás tu grano, tu vino y tu aceite. Daré también hierba en tu campo para tus ganados; y comerás, y te saciarás. Guardaos, pues, que vuestro corazón no se infatúe, y os apartéis y sirváis a dioses ajenos, y os inclinéis a ellos; y se encienda el furor de Jehová sobre vosotros, y cierre los cielos, y no haya lluvia, ni la tierra dé su fruto, y perezcáis pronto de la buena tierra que os da Jehová. Por tanto, pondréis estas mis palabras en vuestro corazón y en vuestra alma, y las ataréis como señal en vuestra mano, y serán por frontales entre vuestros ojos.” (Deuteronomio 11:8-18).*

### **Quando usted es sanado, usted tendrá éxito.**

¿Por qué? Porque cuando usted es completado, o salvado, eso significa ser como Jesús en Su resurrección. Al ser salvo usted es sanado, la naturaleza de la carne es reducida a la vez que el Espíritu Santo asume el control de su vida. Éste es el plan de Dios para la victoria en tierra. La Palabra de Dios está llena de promesas sobre esto.

*“Amado, yo deseo que tú seas prosperado en todas las cosas, y que tengas salud, así como prospera tu alma” (3 Juan 1:2).*

### **Bendecido para ser bendición.**

Dios quiere bendecirnos a fin de que podamos bendecir a otros, no para acapararlo todo para nosotros. Él anda buscando a un donante, alguien que dará de lo que recibe.

*“De cierto te bendeciré, y multiplicaré tu descendencia como las estrellas del cielo y como la arena que está a la orilla del mar; y tu descendencia poseerá las puertas de sus enemigos. En tu simiente serán benditas todas las naciones de la tierra, por cuanto obedeciste a mi voz. (Génesis 22:17,18).*

### **Un testimonio personal. Dar es sembrar semillas.**

Hubo un tiempo en nuestras vidas por 1983 cuando mi ingreso no fue lo suficiente como para cubrir los gastos y las necesidades de mi familia. Estuve a solas con El Señor en un parque local simplemente caminando y pateando piedrecitas, contándole mi problema.

Él habló muy claro y me dijo, " Larry, si creyeras lo que dice 2 Corintios 9:8, y si lo pusieras en tus labios y en tu corazón y si lo expresaras públicamente tantas veces durante el día como pudieras yo proveeré tus necesidades. A propósito, dime

cual es tu presupuesto”. Entonces, le dije al Señor la cantidad mínima que necesitaba generar para mi familia y lo escribí en un pedazo de papel. ¡En menos de cinco meses nuestro ingreso aumentó lo que le había dicho al Señor que necesitaba! Cuando reflexiono sobre esta etapa de mi vida me doy cuenta de que por años antes de este momento había estado dando sacrificadamente, incluso cantidades grandes en medio de mi necesidad.

*“Y poderoso es Dios para hacer que abunde en vosotros toda gracia, a fin de que, teniendo siempre en todas las cosas todo lo suficiente, abundéis para toda buena obra” (2 Corintios 9:8).*

### **Más testimonios personales.**

No sólo la Palabra de Dios trabaja como semilla sino que también lo hace tu ofrenda. La siembra y la siega es una ley en el mundo espiritual tanto como lo es en el área de finanzas. Sabemos pagar el diezmo, sabemos dar más que el diezmo para otros ministerios y para los pobres, sin embargo, hay un tipo de ofrenda que va mucho más allá de todo esto.

### **Ofrendas como resultado de oír a Dios hablar directamente a tu corazón.**

Hace ya muchos años mi esposa y yo conocimos a una mujer cristiana que venía a visitar a mi esposa y a mí sólo cuando necesitaba apoyo financiero. De vez en cuando la ayudábamos. Un día ella vino y nos contó sobre su necesidad de \$300 para hacer un pago del préstamo de su automóvil. Me frustré, pero escondí mi emoción y me fui a otra habitación de mi casa a orar. En oración le conté al Señor sobre mi frustración. Él me hizo recordar las Sagradas Escrituras en Mateo 15. Él me hablo de cómo le dieron los discípulos a Jesús del "dinero del almuerzo" y cómo El multiplicó las siete barras de pan y algunos peces en comida suficiente para cuatro mil hombres, mujeres y niños. Pero observe esto, Jesús le devolvió la comida multiplicada a Sus discípulos y ellos alimentaron la multitud. Observe también cuánto sobro, siete canastas grandes llenas. Comenzaron con siete barras de pan y algunos peces y terminaron con siete canastas grandes de pan y pescado aún después de alimentarse todos y satisfacer la multitud.

*“Y Jesús, llamando a sus discípulos, dijo: Tengo compasión de la gente, porque ya hace tres días que están conmigo, y no tienen qué comer; y enviarlos en ayunas no quiero, no sea que desmayen en el camino. Entonces sus discípulos le dijeron: ¿De dónde tenemos nosotros tantos panes en el desierto, para saciar a una multitud tan grande? Jesús les dijo: ¿Cuántos panes tenéis? Y ellos dijeron: Siete, y unos pocos pececillos. Y mandó a la multitud que se recostase en tierra. Y tomando los siete panes y los peces, dio gracias, los partió y dio a sus discípulos, y los discípulos a la multitud. Y comieron todos, y se saciaron; y recogieron lo que sobró de los pedazos, siete canastas llenas. Y eran los que habían comido, cuatro mil hombres, sin contar las mujeres y los niños.” (Mateo 15:32-38).*

## **En el sistema capitalista del mundo no hay incremento sobrenatural.**

La avaricia prevalece, los ricos se quedan más ricos y los pobres sufren más. Sin embargo en el Reino de Dios El provee un incremento sobrenatural que ningún humano podría imitar.

El Señor me dijo a mí que le diera \$300 a la mujer. Yo escuche su voz. Yo dí. Durante los siguientes dos meses una transacción de negocios muy grande llegó a nosotros. ¡Fue suficiente para dar a mi familia salario por dos años! El Señor me enseñó que ésta había sido una "Ofrenda sabia". Fue dar en obediencia a la voz del Señor, y El me enseñó que esa forma de dar traería una bendición muy especial.

### **Un tipo de ofrenda especial.**

Cuando Jesús vino a mi vida en 1979, yo tenía una tienda de víveres. Había sido exitoso por los primeros cinco años pero estaba experimentando alguna reducción de ingresos en el negocio. El Señor me dirigió a dar a los pobres que entraran en mi tienda. Les daba para pagos de la renta de sus casas y efectivo para otras necesidades, para comida y víveres. Yo en realidad me quedé sin fondos y eventualmente vendí la tienda. El Señor sin embargo proveía sobrenaturalmente para mi familia y para mí y nunca dejamos de pagar una cuenta o tuvimos una necesidad de la que él no se encargó. Él me puso en un nuevo negocio en el que podía estar a tiempo completo en el ministerio y a su vez atender el negocio. Dios sabe lo que hace, pero tenemos que ser donantes. *“Echa tu pan sobre las aguas; porque después de muchos días lo hallarás.* (Eclesiastés 11:1).

### **Quiero expresar un punto de suma importancia.**

No se involucre en este tipo de dar a menos que usted sepa con seguridad que El Señor le ha dirigido para hacerlo. No recomendamos dar nada de su negocio a menos que haya una Palabra sobrenatural del Señor directamente a su corazón y aun así usted debe examinar a esa Palabra muy cautelosamente antes de dar de esta manera.

### **Confía en El Señor, y no en tu entendimiento propio.**

*“Fíate de Jehová de todo tu corazón, Y no te apoyes en tu propia prudencia. Reconócelo en todos tus caminos, Y él enderezará tus veredas. No seas sabio en tu propia opinión; Teme a Jehová, y apártate del mal; Porque será medicina a tu cuerpo, Y refrigerio para tus huesos. Honra a Jehová con tus bienes, Y con las primicias de todos tus frutos; Y serán llenos tus graneros con abundancia, Y tus lagares rebosarán de mosto.”* (Proverbio 3:5-10).

Proverbios 16:3 de la Biblia Amplificada dice, " Desempaca tus obras en el Señor [entrega y confía para todo en EL; EL traerá pensamientos que te harán agradable a Él y] tus planes serán establecidos y triunfarás".

### **El pacto de sangre.**

¡Usted tiene un pacto con Dios, no viva como los que no lo tienen! Jesús nos alertó que los gentiles, esos que no tienen este pacto de sangre, pasan todo su tiempo buscando "cosas". Jesús dijo que si le buscamos a Él, Su Reino, y Su rectitud, todas las cosas por las que los gentiles gastan sus vidas enteras luchando, nos serán añadidas. Su rectitud incluye dos cosas. Primero somos hechos justos por la fe en lo que Jesús hizo por nosotros en la Cruz y Su resurrección. Después, tenemos que buscar caminar en rectitud con un estilo de vida recto.

*“Mas buscad primeramente el reino de Dios y su justicia, y todas estas cosas os serán añadidas”. (Mateo 6:33).*

#### **Tarea 4.1.**

Escriba una declaración explicando cómo cree que la prosperidad del mundo difiere de la idea de Dios de la prosperidad. Escriba sobre lo que más le llamo la atención en este capítulo y cómo podría aplicarlo en su propia vida.

Titúlela “Tarea 4.1”.

## Capítulo 5

### Éxito y fracaso, pasado y futuro. No condenación.

#### **Tal vez usted sólo necesita una segunda oportunidad.**

Sólo Dios conoce su plan para tu vida. Si usted ha fallado en algún intento de negocio en el pasado, puede ser que Dios no haya terminado contigo todavía. Tal vez no era el momento adecuado. Tal vez El quiere que usted lo intente de nuevo. Por otro lado, si usted ha intentado y fracasado, entonces realmente necesita buscar la dirección y guía del Señor otra vez. ¿Dios tiene otro camino para tu vida? Tal vez él quiere que seas empleado, o quizás podría haber un camino totalmente diferente para tu vida.

El punto que se quiere tratar en este capítulo es: Que no te condenes automáticamente al fracaso en el futuro sólo porque hayas fracasado una vez.

Leí un libro sobre un hombre cuya tarea en su vida era entrevistar a tantas personas de éxito como le fuera posible. Llegó a la conclusión de que sólo había un elemento común entre cada persona exitosa y era que cada uno de ellos había fracasado un poco antes de conseguir el éxito.

#### **La condenación nos incapacita.**

Condenación significa juicio final. Significa que no queda nadie más a quien apelar, que uno está condenado a la sentencia de un juez sin ninguna otra salida o esperanza en el futuro jamás.

El apóstol Pablo habló sobre la condenación. En Romanos capítulo 6, el nos habla de las maravillosas verdades de la obra terminada de Cristo. Pablo explicó la forma en que morimos en Cristo y como debemos vivir como alguien que ha resucitado de entre los muertos. En Romanos capítulo 7, Pablo dice que mientras más tratas de vivir de esa manera menos puedes conseguirlo. Y por último clama por ayuda.

*¡Miserable de mí! ¿Quién me librerá de este cuerpo de muerte? Gracias doy a Dios, por Jesucristo Señor nuestro. Así que, yo mismo con la mente sirvo a la ley de Dios, mas con la carne a la ley del pecado. Ahora, pues, ninguna condenación hay para los que están en Cristo Jesús, los que no andan conforme a la carne, sino conforme al Espíritu. Porque la ley del Espíritu de vida en Cristo Jesús me ha librado de la ley del pecado y de la muerte. Porque lo que era imposible para la ley, por cuanto era débil por la carne, Dios, enviando a su Hijo en semejanza de carne de pecado y a causa del pecado, condenó al pecado en la carne; "(Romanos 7:24 al 8: 3).*

**Como no todas nuestras derrotas son producto de nuestro propio pecado, tenemos que pedirle al Señor que nos examine.**

Pablo nos dio la solución de nuestros fracasos temporales. En primer lugar, hay una ley que es más fuerte que la ley del pecado que es la Ley del Espíritu de la Vida. A continuación dice que caminemos según el Espíritu y no en la carne. Andar en el Espíritu es simplemente reconocer nuestros errores, nuestros pecados, arrepentirnos y confesarlos y luego ver la gracia de Dios y como Su vida será revelada en nosotros.

A medida que avanza a través de este manual de formación, es posible que note algunos de los principios para el éxito que usted sabía que existían la primera vez que trató de operar un negocio. Tal vez usted experimentara alguna nueva revelación, tal vez un poco de una fe nueva que Dios pondrá en su corazón.

El único camino seguro es ser muy honesto con Dios. Arrepentirse de sus errores anteriores, o tal vez sólo ignorarlos, y luego estar dispuesto a escuchar a Dios guiarlo por el camino que Él tiene designado para usted. Tal vez Él tiene algo mejor que un nuevo negocio. Dispóngase a hacer lo que sea necesario para escucharlo a Él hablar y solo eso le dará la fe necesaria para llevar a cabo el plan que Dios tenga para con tu vida.

TGIF Hoy Dios está primero por Os Hillman - 09 de agosto 2007<sup>7</sup>

### **Las causas del fracaso.**

Usted no puede enfrentar a sus enemigos hasta que no los elimine. Josué 7:13

La primera batalla del pueblo de Israel cuando venían de Egipto fue en Jericó, después de cruzar el río Jordán. Dios les había dado una gran victoria en Jericó, y Josué ahora estaba listo para pasar a su siguiente batalla en Hai. Después de espiar el terreno enemigo se determinó que sólo necesitaba unos pocos miles de hombres para conseguir la victoria. Se fueron contra de Ai sólo para fallar miserablemente. Allí perdieron 32 hombres en una batalla que debería haber sido una victoria fácil, pero fueron obligados a retirarse. Josué estaba devastado.

*"¡Ah, Señor Jehová! ¿Por qué hiciste pasar a este pueblo el Jordán, para entregarnos en las manos de los amorreos, para que nos destruyan? ¡Ojalá nos hubiéramos quedado al otro lado del Jordán!" (Josué 7:7)*

En este caso, la gente se quedó corta, ya que no respetaron las normas que Dios había establecido para ellos. Dios les había dicho que no debían tomar ningún botín de su primera batalla. Sin embargo Acán escondió algunos tesoros prohibidos y ahora Dios estaba juzgando a toda la nación por el pecado de un hombre.

Cada vez que actuamos sin la bendición completa de Dios en nuestra vida podemos esperar que Dios va a frustrar nuestros planes. La palabra de Dios a Josué fue que él no podría hacer frente a sus enemigos siempre y cuando hubiese desobediencia entre sus tropas.

---

<sup>7</sup> Usado con permiso del libro TGIF Today God is First de Os Hillman. Copyright 2003. Para suscribirse y recibir correos diarios gratis visite [www.Todaygodisfirst.com](http://www.Todaygodisfirst.com) or [www.Marketplaceleaders.org](http://www.Marketplaceleaders.org)

Cada vez que iniciamos una empresa de negocios debemos asegurarnos de que no hay cosas sucias en nuestras relaciones que nos permita ser vulnerables a un intento fallido como no pagarle a proveedores, empleados disgustados o no tratados con justicia, pleitos, falta de honestidad etc. Muchas de estas cosas pueden impedir a Dios que bendiga nuestras empresas. Estas cosas pueden quitar el escudo de protección de nuestro centro de trabajo. Dios quiere bendecirlo, pero no puede porque está comprometido con la defensa de SU justicia. Su nombre está manchado cuando se le permite a la injusticia impregnarse en nuestras vidas.

Tiene el Señor el poder de bendecir tu empresa? Si no fuera así, lo más posible es que tengas que limpiar un par de cosas antes que El pueda hacerlo. Toma todas las medidas necesarias para asegurar la bendición de Dios.

Proverbios 16:03 (La Biblia Amplificada) dice, "Entrega tus obras al Señor [compromételos y confíalos por completo a Él. Él hará tus pensamientos agradables a Su voluntad, y] se establecerán todos tus planes y tendrás éxito."

*" Si confesamos nuestros pecados, él es fiel y justo para perdonar nuestros pecados, y limpiarnos de toda maldad. "(1 Juan 1:9).*

### **Testimonio personal.**

Como mencioné en la introducción de este manual, he tenido algunas buenas y malas experiencias en los negocios pero cada uno de ellos ha sido una "universidad" para el aprendizaje. Cada uno ha sido una marca en el camino en el que Dios me ha puesto. Muchas veces me he preguntado, "¿Cómo es posible que este fracaso pueda ser usado por Dios?" Yo llamo a algunos de mis errores del pasado "Fracasos Ordenados". Si hubiera permanecido en algunas de esas empresas, me hubiese ido muy lejos del camino de Dios para mi vida.

El Señor conmigo siempre ha enfatizado en "la muerte y la resurrección", en mi negocio y en mi ministerio. Una de mis empresas fue sometida a un ataque extremo durante casi cinco años, tiempo durante el cual sentí que estaba destinado al fracaso. Seguí haciendo lo que podía hacer en el terreno práctico pero sobre todo me mantuve en contacto diario con el Señor. Muy a menudo utilizaba el capítulo Río Fluyente del libro Creer o Morir. Sentí que el Señor me decía que todo iba a estar bien, pero simplemente tenía que esperar por un rato, así que continué en la guerra espiritual y me mantuve en contacto con El. Después de cinco años de extremas batallas mentales y espirituales el Señor hizo muchos milagros! No sólo el negocio sobrevivió, sino que también se reestructuró de una manera tan favorable que sólo Dios puede tomar la gloria por ello! Luego me habló diciéndome: "Larry, ahora que esto ha sido resucitado, ya no está sujeto a la muerte."

**Creo que esta es una ley espiritual.** Yo creo que la mayoría de las cosas en nuestras vidas operan a través de la muerte y la resurrección, porque es el principio de Dios para el éxito. El mayor éxito de la historia de la humanidad fue la muerte y la resurrección de Jesús quien ya nunca más está sujeto a la muerte. Tú y yo somos de la misma raza, la raza de la "Nueva Creación" que ya no está sujeta no sólo a la

muerte final, sino también a los "golpes mortales" que el enemigo pueda lanzarnos.

*"¿O no sabéis que todos los que hemos sido bautizados en Cristo Jesús, hemos sido bautizados en su muerte? Porque somos sepultados juntamente con él para muerte por el bautismo, a fin de que como Cristo resucitó de los muertos por la gloria del Padre, así también nosotros andemos en vida nueva. Porque si fuimos plantados juntamente con él en la semejanza de su muerte, así también lo seremos en la de su resurrección; sabiendo esto, que nuestro viejo hombre fue crucificado juntamente con él, para que el cuerpo del pecado sea destruido, a fin de que no sirvamos más al pecado. Porque el que ha muerto, ha sido justificado del pecado. Y si morimos con Cristo, creemos que también viviremos con él; sabiendo que Cristo, habiendo resucitado de los muertos, ya no muere; la muerte no se enseñorea más de él. Porque en cuanto murió, al pecado murió una vez por todas; más en cuanto vive, para Dios vive. Así también vosotros consideraos muertos al pecado, pero vivos para Dios en Cristo Jesús, Señor nuestro." (Romanos 6:3-11).*

### **No aceptes el miedo!**

*"Porque no nos ha dado Dios espíritu de cobardía, sino de poder, de amor y de dominio propio." (2 Timoteo 1:7).*

*En el amor no hay temor, sino que el perfecto amor echa fuera el temor; porque el temor lleva en sí castigo. De donde el que teme, no ha sido perfeccionado en el amor." (1 Juan 4:18).*

### **Tarea 5,1.**

Escriba una declaración sobre cualquier empresa en la que usted ha participado haya sido esta exitosa o no. Puede incluir empresas en las que haya trabajado aunque no hayan sido de su propiedad. De su opinión sobre cuales pudieron haber sido los errores o algo que hicieron que los trajó el éxito. Titúlela "Tarea 5,1".

## Capítulo 6 Guerra Espiritual.

**Dios (Sabiduría) habló, recibiste el rhema y Satanás salió a trabajar.**  
Marcos 4:14-20

*4:14 El sembrador es el que siembra la palabra.*

*4:15 Y éstos son los de junto al camino: en quienes se siembra la palabra, pero después que la oyen, en seguida viene Satanás, y quita la palabra que se sembró en sus corazones.*

*4:16 Estos son asimismo los que fueron sembrados en pedregales: los que cuando han oído la palabra, al momento la reciben con gozo;*

*4:17 pero no tienen raíz en sí, sino que son de corta duración, porque cuando viene la tribulación o la persecución por causa de la palabra, luego tropiezan.*

*4:18 Estos son los que fueron sembrados entre espinos: los que oyen la palabra,*

*4:19 pero los afanes de este siglo, y el engaño de las riquezas, y las codicias de otras cosas, entran y ahogan la palabra, y se hace infructuosa.*

*4:20 Y éstos son los que fueron sembrados en buena tierra: los que oyen la palabra y la reciben, y dan fruto a treinta, a sesenta, y al ciento por uno."*

Note como el esfuerzo principal de Satanás en nuestra vida es robarnos la semilla de nuestros corazones! ¿Por qué? Porque sabe que la semilla sustituye su reino por el Reino de Dios. Satanás engaña. Dios dice la verdad. Dios le habló su verdad a usted y su Palabra fue sembrada en tu corazón. Por lo tanto, Satanás viene decepcionado engañando determinado a robársela. Sin embargo, si se mantiene la tierra (nuestro corazón) en buenas condiciones podremos resistir a Satanás y él huirá de nosotros y no tendrá éxito.

Note en el versículo 15, Satanás inmediatamente podría robar, quitar la semilla debido a que el corazón era duro. El camino es suelo duro.

En el versículo 16, el suelo era pedregoso. La persecución y la tribulación pueden engañar a un corazón de piedra. Un corazón de piedra no es tan duro, es una mezcla. Satanás sabe que se necesita solo un poco de presión para engañar a una persona con un corazón mezclado.

En el versículo 18, la planta creció, pero espinos crecieron también. Las espinas son preocupaciones de este mundo, el engaño de las riquezas y la lujuria entre otras cosas. Las plantas se ahogaron y no dieron frutos.

En el versículo 20 la tierra es buena. En la misma parábola en Mateo, la buena tierra es descrita como el corazón honesto. Usted se someterá a una intensa presión también llamada guerra espiritual cuando se sale de la Palabra de Dios. No será perfecto pero puede ser perfectamente arrepentido. Esto mantendrá su tierra fértil para dar fruto.

### **Hay un período de espera.**

"... a fin de que no os hagáis perezosos, sino imitadores de aquellos que por la fe y la paciencia heredan las promesas." (Hebreos 6:12).

### **La siguiente cita es de nuestro libro, Crecer o Morir.**

**¿Cuál es nuestra responsabilidad durante el período de espera?<sup>8</sup>**

#### **Que al levantarnos se nos requiere que hagamos algo.**

Debemos mantener nuestra "virginidad". Es decir, debemos estar limpios ante el Señor. Debemos mantener cuentas limpias y claras con nuestros pecados y confesarlos delante de Dios y los hombres. También creo que la Biblia nos enseña que durante este período de espera vamos a usar la Palabra de Dios como una espada. Efesios 6:17 b dice: " *Y tomad el yelmo de la salvación, y la espada del Espíritu, que es la palabra de Dios;*"

#### **Jesús toma nuestra confesión y la hace poderosa.**

"*Por tanto, hermanos santos, participantes del llamamiento celestial, considerad al apóstol y sumo sacerdote de nuestra profesión, Cristo Jesús;*" (Hebreos 3:1)

Jesús lleva nuestra confesión al Padre como nuestro Sumo Sacerdote y el Padre vela por que se cumpla de acuerdo con la Palabra de Dios. El enemigo también toma nuestra confesión, nuestra confesión negativa y trata que se cumpla lo que decimos.

Cuando la Palabra de Dios es confesada y revelada sobre una persona o una situación es muy poderosa! Jesús creó todo por medio de Su Palabra. Jesús es la Palabra. Jesús nos dio la autoridad para usar la palabra como si fuese El mismo quien la estuviere diciendo!

Juan 1:1-3 dice: "*En el principio era el Verbo, y el Verbo era con Dios, y el Verbo era Dios. Este era en el principio con Dios. Todas las cosas por él fueron hechas, y sin él nada de lo que ha sido hecho, fue hecho. . "*

Cuando la Pascua se administró a Israel en Éxodo 12 a los israelitas se les fue encomendado poner la sangre de un cordero inocente sobre sus puertas para que el ángel de la muerte (demonio) "pasara" y no les hiciera daño. Jesús es el Cordero de Dios y podemos poner su sangre en nuestras puertas y en las puertas de nuestros seres queridos y de aquellos por los que oramos. ¿Cómo? Apocalipsis 12:11 dice: "*Y ellos le han vencido por medio de la sangre del Cordero y de la palabra del testimonio de ellos, y menospreciaron sus vidas hasta la muerte. . "*

Las palabras de nuestra boca aplicarán la sangre. Observe en Éxodo 12 como mientras la sangre del cordero se quedaba en el lebrillo no servía de nada. Pero cuando se tomó el hisopo y se sumergió en sangre y se aplicó a la puerta entonces Dios y el diablo lo podían ver. El hisopo fue una mala hierba común que no parece tener mucho valor. Las palabras de nuestra boca no parecen tener mucho valor pero cuando se les sumergen en la Palabra de Dios (Que es el mismo Jesús) y se aplican

---

<sup>8</sup> Chkoreff, Larry. Grow or Die. Marietta, GA: ISOB, 1999, pages 86- 87

como la sangre entonces Dios lo ve y lo ve el diablo!

Cuando hablamos la Palabra de Dios, Jesús se la lleva al Padre y le pide que obre. Juan 16:23 dice: *" En aquel día no me preguntaréis nada. De cierto, de cierto os digo, que todo cuanto pidieréis al Padre en mi nombre, os lo dará. . "*

Entonces podemos comenzar a descansar en la Palabra y dejar que ella haga el trabajo. Hebreos 4:1 dice: *" Temamos, pues, no sea que permaneciendo aún la promesa de entrar en su reposo, alguno de vosotros parezca no haberlo alcanzado. "*

Hebreos 4:12 dice: *" Porque la palabra de Dios es viva y eficaz, y más cortante que toda espada de dos filos; y penetra hasta partir el alma y el espíritu, las coyunturas y los tuétanos, y discierne los pensamientos y las intenciones del corazón. "*

Los ángeles salen a trabajar cuando oyen la Palabra de Dios. Salmos 103:20 dice: *" Bendecid a Jehová, vosotros sus ángeles, Poderosos en fortaleza, que ejecutáis su palabra, Obedeciendo a la voz de su precepto... "*

Los demonios huyen! Salmos 149:5-9 dice: *" Regocíjense los santos por su gloria, Y canten aun sobre sus camas. Exalten a Dios con sus gargantas, Y espadas de dos filos en sus manos, Para ejecutar venganza entre las naciones, Y castigo entre los pueblos; Para aprisionar a sus reyes con grillos, Y a sus nobles con cadenas de hierro; Para ejecutar en ellos el juicio decretado; Gloria será esto para todos sus santos. Aleluya. "*

### **Satanás no tiene ninguna posibilidad.**

Lucas 10:19 dice, *" He aquí os doy potestad de hollar serpientes y escorpiones, y sobre toda fuerza del enemigo, y nada os dañará. . "*

El enemigo perdió la guerra antes de que empezara. Josué 11:18-20 dice: *"Por mucho tiempo tuvo guerra Josué con estos reyes. No hubo ciudad que hiciese paz con los hijos de Israel, salvo los heveos que moraban en Gabaón; todo lo tomaron en guerra. Porque esto vino de Jehová, que endurecía el corazón de ellos para que resistiesen con guerra a Israel, para destruirlos, y que no les fuese hecha misericordia, sino que fuesen desarraigados, como Jehová lo había mandado a Moisés. "*

Piense en su peor problema. Ahora vaya y mire una promesa en la Palabra de Dios. Ahora usted decida. ¿Cuál se puede cambiar, y cual no se puede cambiar?

### **La adoración y la acción de gracia son de vital importancia.**

*"Te alaben los pueblos, oh Dios; Todos los pueblos te alaben. La tierra dará su fruto;*

*Nos bendecirá Dios, el Dios nuestro. Bendíganos Dios, Y témanlo todos los términos de la tierra."* (Salmos 67:5-7).

*"Regocíjense los santos por su gloria, Y canten aun sobre sus camas. Exalten a Dios con sus gargantas, Y espadas de dos filos en sus manos, Para ejecutar venganza*

*entre las naciones, Y castigo entre los pueblos; Para aprisionar a sus reyes con grillos, Y a sus nobles con cadenas de hierro; Para ejecutar en ellos el juicio decretado; Gloria será esto para todos sus santos. Aleluya.*"(Salmos 149:5-9).

TGIF Hoy Dios primero por Os Hillman - 26 de julio 2007<sup>9</sup>

### **Ser un vencedor**

*"Estas cosas os he hablado para que en mí tengáis paz. En el mundo tendréis aflicción; pero confiad, yo he vencido al mundo."* - Juan 16:33

"¿Por qué parece ser que los que participan en las empresas cristianas encuentran el camino tan difícil? Porque parece ser que es más difícil para los cristianos. ¿Usted cree que esto es cierto?" Este es un comentario hecho por un hombre de negocios recientemente. Mi respuesta fue un sí definitivo. De hecho si usted no fuera cristiano y tratara de hacer un negocio similar sin tener en cuenta el mantenimiento de una filosofía bíblica la forma de navegar en estas aguas sería mucho más calmada. Esto nos hace pensar en el profeta cuando preguntó: "¿Por qué los malos prosperan?" (Ver Jeremías 12:1)

Se trata de un principio espiritual. Cuando los israelitas cruzaron el Jordán antes de entrar en la Tierra Prometida pelearon sólo dos batallas. Después de entrar en la Tierra Prometida pelearon 39 batallas. El camino de la cruz no está pavimentado con lirios, está pavimentado de gracia. Cuando buscamos honrar a Dios en nuestra vida empresarial siempre vamos a encontrar la oposición de las fuerzas espirituales de este mundo. Por esta razón es que cada uno de nosotros debemos comprometernos a caminar en el poder del Espíritu Santo y ser mansos como palomas pero astutos como serpientes. No te sorprendas cuando encuentres que el camino es más difícil como creyente que cuando no eras creyente. Ahora tiene más en juego entre las fuerzas espirituales que desean que seas derrotado e ineficaz.

Mantente firme contra las fuerzas del mal que quieran evitar que camines en libertad hacia la tierra prometida. Jesús es tu victoria en todas las batallas que pelees. Clama su nombre.

### **La vida en victoria - una cita de Watchman Nee.<sup>10</sup>**

*La vida en victoria no se alcanza, se obtiene. No es un cambio de vida, sino más bien, una vida cambiada. No es represión, es expresión. El secreto de experimentar el poder de Cristo es dejar de vivir para ti mismo y dejar que Cristo viva a través de ti. Esto requiere tener una fe como la de un niño.*

*"Antes, en todas estas cosas somos más que vencedores por medio de aquel que nos amó". (Romanos 8:37).*

*Debemos humillarnos delante de Dios con el fin de que podamos ver*

---

<sup>9</sup> Usado con permiso del libro TGIF Today God is First de Os Hillman. Copyright 2003. Para suscribirse y recibir correos diarios gratis visite [www.Todaygodisfirst.com](http://www.Todaygodisfirst.com) or [www.Marketplaceleaders.org](http://www.Marketplaceleaders.org)

<sup>10</sup> Nee, Watchman, compiled by Sentinel Kulp. Secrets to Spiritual Power. Whitaker House. New Kensington, PA., 1998, pages 124-129.

*nuestras faltas y recibir de la abundancia de SU gracia. Bajo el pacto antiguo, el pueblo estaba obligado a ofrecer una décima a Dios, pero bajo el nuevo pacto necesitamos dar diez décimas. Cuando las personas dicen que sus vidas son miserables, tristes, y destruyéndose en pedazos tenemos que reconocer que no somos ríos de agua viva, sino más bien áridos desiertos que secan la humedad y amortiguan las plantas. La victoria debe ser la experiencia normal del cristiano, y la derrota debe ser anormal. De acuerdo con la norma bíblica se considera que debe ser extraño cuando no hay mejora y debe ser común mejorar. Si su experiencia es diferente a la que se describe en las Escrituras entonces usted está en necesidad de salvación total. No hay dudas de que ha sido salvo pero no ha obtenido la salvación en su plenitud.*

*La victoria es en realidad una faceta de recuperación de la salvación. En el momento de nuestra salvación, algo faltaba - no de parte de Dios, porque Dios nunca nos da una salvación que nos permite vivir una vida errante. Él quiere que tengamos la salvación total. Él quiere que experimentemos su victoria en nuestras vidas. Por lo tanto, es la experiencia de la victoria la faceta de recuperación de la salvación.*

*No podemos engañarnos a nosotros mismos creyendo que el pecado es inevitable para un cristiano. Creo que nada puede hacer más daño a nuestro Señor que este tipo de actitud. Permitámonos siempre tener en cuenta que la victoria es Cristo mismo y nada tiene que ver con usted o conmigo.*

*La victoria es un regalo, no una recompensa. ¿Qué es un regalo? Es algo que se le da a usted libremente. Una recompensa es lo que usted se gana trabajando. (Ver 1 Corintios 15:57). Sólo cuando nos damos cuenta de la vanidad de nuestras obras y el fracaso de nuestras vidas que entonces estaremos listos para anunciar la victoria que ya es nuestra en Cristo. Según la ley, Dios le exige al hombre que trabaje para El. ¿Qué es, entonces, estar bajo la gracia? Pues significa que Dios está trabajando en el hombre. Si trabajamos para Dios el pecado reinara sobre nosotros, pero si dejamos a Dios hacer el trabajo en nosotros entonces descansaremos en SU victoria. La verdadera victoria en el camino del cristiano es una vida expresada, no suprimida. Una vida expresada manifiesta lo que ya se ha obtenido.*

*¿Cómo podemos obtener a Cristo como nuestra victoria? La experiencia está del lado de la sustracción es "ya no vivo yo". Y del lado de la adición "mas vive Cristo en mí". (Gálatas 2:20) "Con Cristo estoy juntamente crucificado, y ya no vivo yo mas vive Cristo en mí; y lo que ahora vivo en la carne, lo vivo en la fe del Hijo de Dios, el cual me amó y se entregó a sí mismo por mí.*

*Debemos entender que la Cruz manifiesta la falta de esperanzas de Dios en los hombres. Anuncia su falta de confianza hacia los hombres. Es la manera de Dios de decirnos que El no puede ni repararnos ni mejorarnos, Él sólo puede crucificarnos. Lo que es sorprendente es que, aunque ya conocemos de nuestra*

*corrupción absoluta, que sin embargo, seguimos afirmando que no somos tan malos. Un hermano me preguntó cómo podía entrar en una vida de victoria. Mi respuesta fue "olvidala". La victoria es asunto de Dios, no nuestro, lo nuestro es simplemente vivir la experiencia de lo que Dios ya ha hecho. Usando las matemáticas, podemos ilustrar cómo podemos vivir en victoria. Dos menos uno es uno. Si usted quita a Adán de mí, lo que queda es obviamente, Cristo. El es uno y El es la victoria. Pero si hay más de uno Adán no se ha eliminado del todo. En la medida que satisfaces la necesidad de victoria y dejas esa condición separarse de ti mismo, entonces es que podrás creer en tener una vida victoriosa – porque el Hijo está a la espera de hacer que su victoria viva en ti. Si siento soy yo quien vive; pero si creo es el Hijo de Dios quien vive.*

*Desde la antigüedad hasta el día de hoy, sólo hay un vencedor en todo el universo. ¡Alabado sea el Señor, porque Él es la victoria! La única condición para obtener una vida en victoria es resignarse. Al renunciar a la espera, El prevalecerá. Es bueno dar gracias a Dios por nuestras victorias, pero también debemos darle las gracias por nuestras debilidades. Porque el poder de Cristo se manifiesta sólo en nuestras debilidades. La fe no es pedirle a Dios lo que El ya nos ha prometido. La fe es creer en las promesas de Dios. Aunque los sentimientos pueden ser útiles en ciertas otras cosas, al conocer al Señor son inútiles e indignos de su confianza. En lo espiritual, es la fe (no los sentimientos) los que se requieren probar. Hoy en día, el mayor problema entre los hijos de Dios es su incapacidad para creer en Su Palabra. Esta incredulidad se refleja en Dios como si Él estuviera mintiendo. Él ha dicho que nosotros somos las ramas a través del cual su vida va a vivir y fluir (Juan 15:5). Debemos creerle. Las Escrituras nos muestran que la victoria viene a través de creer en la Palabra de Dios. Dios ha dicho que su Hijo es nuestra vida, nuestra cabeza, nuestra victoria, nuestra santificación y nuestra energía. Y aquellos que lo hemos experimentado en estas formas sabemos que él lleva todas nuestras cargas y se encarga de todas nuestras responsabilidades, nos da la paciencia y la mansedumbre, y nos apoya desde nuestro interior. ¿Qué es más digno de confianza - la Palabra de Dios o nuestra experiencia? Por supuesto, la Palabra de Dios! Y, sin embargo, qué tan propensos somos a creer en nuestra experiencia y considerar la Palabra de Dios falsa. Una montaña y la fe no pueden coexistir. O se elimina la montaña o se elimina la fe. Y cada prueba que Dios nos da es para nuestro bien y para enseñarnos a mover montañas. La verdadera fe es creer en Dios, aun cuando nuestros sentimientos, nuestra experiencia, y el ambiente que nos rodea nos indique lo contrario. Si nos aferramos a esta fe nuestros sentimientos, nuestra experiencia y el medio ambiente que nos rodea se pondrán al día con el lugar donde esté nuestra fe.*

*Sólo la fe pequeña se esconde cuando se le prueba. Una fe grande prevalecerá en contra de las pruebas. Es la falsa fe la que cae ante el juicio. La fe genuina prevalecerá durante todo el juicio. Por lo tanto con una fe genuina se puede superar cualquier prueba con la cabeza en alto y permanecer de pie.*

*La mayoría de los cristianos esperamos ver los resultados de la fe tan pronto como se cree. Queremos experimentar la victoria en el mismo momento en que la creemos. Pero la verdadera prueba de la fe se encuentra entre aquellos que creen en Dios desde mucho antes de que la victoria se manifieste. ¿Por cuánto tiempo se puede creer en Dios? por tres horas, tres días o tres meses? De no ser así, ¿dónde está tu fe? Cada vez que una prueba de fe se nos presente, debemos entender que no somos nosotros los que estamos siendo probados, sino el Señor. Cuando nuestra fe está siendo probada, es realmente el Hijo de Dios quien está siendo probado, es la fidelidad de Dios y no la suya la que se está probando. Cualquiera que sea la prueba que venga a tu vida es solo para probar lo que Cristo puede hacer por ti si tú se lo permites. Es sólo después de que su fe ha sido probada y comprobada que usted será capaz de ayudar y beneficiar a otras personas y en el proceso, el corazón de Dios se llenara de satisfacción y su nombre será glorificado. Esta es la fe que es "más preciosa que el oro" (1era de Pedro. 1:7).*

*¿Usted lucha sus batallas por victoria o para la victoria? Si usted lucha por la victoria usted nunca tendrá éxito, pero si la lucha por la victoria nunca podrá ser derrotado. Siempre que se deje guiar por su mente, sus sentimientos, o su propia voluntad, inmediatamente estará viviendo en Adán. Siempre que se deje guiar por la fe, inmediatamente estará viviendo en Cristo. Y cuando usted está viviendo en Cristo, todo lo que hay en Él se convierte en tu experiencia. Desafortunadamente, antes de que podamos aprender a vivir en victoria, tenemos que fracasar. Dios nos permite fracasar miserablemente para que podamos llegar a conocer lo débiles e impotente que realmente somos. El pueblo de Dios fracasó bajo el antiguo pacto. Aunque tenían la verdad no tenían la gracia. A pesar de que tenían la ley no tenían el poder de guardar la ley. Nosotros hoy no sólo tenemos la verdad revelada, sino que también tenemos el poder que SU gracia nos suministra para mantenerla. Estos son los resultados y beneficios de un pacto nuevo y mejor. Cada vez que glorifiques tu debilidad en medio de la prueba el poder de Cristo te cubrirá con su sombra (2 Corintios 12:9). ¿Qué significa crecer en la gracia? Es cuando la verdad llega y te hace ver lo que no habías visto antes - tu pecado - y entonces la gracia te suministra el poder para vencer el pecado. (Juan 1:17). La naturaleza de la victoria de Cristo es absoluta y no puede ser mejorada, pero el alcance de su victoria es siempre ampliado en la medida que las personas permitan que Él se manifieste más y más en sus vidas.*

*¿Sabemos la diferencia entre la victoria y el triunfo en la victoria? La primera es totalmente hecha por Cristo mientras que la segunda es la que hacemos nosotros. La victoria es la obra de Cristo, el triunfo en la victoria es trabajo nuestro. La victoria es el trabajo que prevalece, el triunfo en la victoria es el orgullo que tenemos en Cristo después que la victoria está asegurada. Si usted me pregunta, "¿Dónde está la victoria?" Yo le pregunto, "¿Dónde está el Aleluya?" El "Aleluya" es la nota de la victoria! La nota correcta expresa victoria genuina. Si continuamente seguimos mirándonos a nosotros mismos, no seremos jamás capaces*

*de alabar. Pero si miramos a Cristo, inmediatamente podremos llenar el aire con un "Aleluya" y un "Alabado sea el Señor." No hay necesidad de esperar hasta que estemos derrotados, inmundos o hayamos pecado gravemente para reconocer la derrota. No, cada vez que perdemos la nota de agradecimiento y alabanza allí mismo hemos perdido la victoria. Así es que confiese su falta, y siga una vez más adelante hacia la victoria!*

*Si lloramos como el mundo llora y reímos como el mundo ríe, ¿Dónde está nuestra victoria? Y lo más importante, ¿Dónde está la victoria de Dios? Debemos dejar que el mundo vea que tenemos una alegría y una fuerza indescriptible, incluso en medio de las pruebas y tribulaciones. Pero, si seguimos ofreciendo alabanza y gratitud a nuestro Dios aunque el mundo entero este disgustado con nosotros no podrán dejar de admirar al Cristo que está en nosotros, que hace que seamos como somos y actuemos de esa manera.*

*Si lo estamos viviendo, la victoria que el Señor nos concede es de tal magnitud que al que nos golpee en la mejilla derecha le vamos a poder ofrecer también la izquierda y al que trate de quitarnos nuestra camisa le ofreceremos también nuestra túnica, y al que se nos pida ir con ellos una milla lo verán con nosotros por dos (Mateo 5:39-41). Una victoria amplia es realmente la victoria de Dios. Cuando la victoria fue casi un empate es el resultado del trabajo del hombre. Dios nos da una vida en victoria no sólo para que obedezcamos Su voluntad sino también para que podamos conocer SU voluntad. Nunca pienses que la vida en victoria se trata sólo de no pecar. Positivamente hablando también nos permite estar en comunión con Dios y gozar de Él a la misma vez que obedecemos su voluntad. Repito: Dios nos da esta vida no para que podamos cumplir con nuestros propósitos, sino más bien, para que podamos cumplir SU propósito.*

*Hasta que no lo hayamos ungido a EL con perfume puro (Marcos 14:3), Él no estará satisfecho. Hasta que dejemos todo lo que tenemos a sus pies (Marcos 12:44), Él no estará satisfecho. Todo lo que tenemos debemos ofrecérselo a Dios.*

### **Tarea 6,1.**

Por favor, haga una pausa aquí y escriba una declaración donde comparta cuáles son sus planes para la guerra espiritual. También indique cuales son los desafíos que usted puede estar enfrentando en la guerra espiritual, antes y durante la operación de su negocio. ¿Tiene un grupo de personas que le ayudarán a orar? Titule esta "Tarea 6,1".

.....

## Capítulo 7

### Principios divinos para el éxito

En los capítulos anteriores hemos cubierto temas que en su mayor parte fueron diseñados para preparar espiritualmente al candidato de negocios para salir adelante en su empresa. Esto es lo más importante. Ahora vamos a cubrir algunas cuestiones muy prácticas sobre cómo usted puede seguir algunos principios bíblicos en la operación de su negocio.

#### **Siete cosas.**

La siguiente es una lista de siete principios que usted debe escribir en una hoja de papel y guardarlo en su bolsillo para que pueda revisarlo con frecuencia.

*"Seis cosas aborrece Jehová, Y aun siete abomina su alma: Los ojos altivos, la lengua mentirosa, Las manos derramadoras de sangre inocente, El corazón que maquina pensamientos inicuos, Los pies presurosos para correr al mal, El testigo falso que habla mentiras, Y el que siembra discordia entre hermanos."* (Proverbios 6:16-19).

#### **Los ojos altivos.**

Dios bendice a los humildes y se resiste a los soberbios. *"Pero él da mayor gracia. Por esto dice: Dios resiste a los soberbios, y da gracia a los humildes."* (Santiago 4:6). Todos tenemos que estar dispuestos a aprender que es lo que es una señal de humildad. No sólo la humildad permite que la gracia de Dios llegue a nosotros sino que también el orgullo ahuyentará a todas las personas con las que nos pongamos en contacto. Jesús fue y es humilde. Él vive en ti. Deja que Él haga las cosas a su manera en ti y que viva a través de ti y en ti. Esa es la gracia!

#### **Honestidad - Integridad.**

Jesús es el Espíritu de la Verdad. Satanás es el padre de la mentira. Usted no puede estar bajo la autoridad de Dios si no está comprometido con la verdad total y completamente. Jesús no puede ser su Señor, si usted es deshonesto en cualquier forma. Proverbios 20:17 dice: *"Sabroso es al hombre el pan de mentira; Pero después su boca será llena de cascajo. ."* Proverbios 13:11 (La Biblia Ampliada) dice: *"La riqueza [no ganada] ganada a toda prisa o injustamente, o de la producción de objetos vanos de uso inútil o perjudicial [tales riquezas] se desvanecerá en la distancia, pero el que ahorra poco a poco se le incrementarán [sus riquezas]."*

### **Compra la verdad.**

*“Compra la verdad, y no la vendas; La sabiduría, la enseñanza y la inteligencia.” (Proverbios 23:23). A menudo, la verdad tendrá un precio que pagar por ella. No importa cuánto cuesta incluso si parece que te va a hacer perder tu negocio. Dios nunca rendirá ningún honor a la falta de honradez!*

*" Nunca se aparten de ti la misericordia y la verdad; Átalas a tu cuello, Escríbelas en la tabla de tu corazón;" (Proverbios 3:3).*

*" El labio veraz permanecerá para siempre; Mas la lengua mentirosa sólo por un momento". (Proverbios 12:19).*

*"Peso y balanzas justas son de Jehová; Obra suya son todas las pesas de la bolsa” (Proverbios 16:11).*

### **Tarea 7,1**

Por favor haga una pausa aquí y escriba una declaración explicando por qué la verdad y la honestidad son tan importantes en un negocio. Titúlelo "Tarea 7,1". Incluya una evaluación honesta de cómo Satanás puede tentarte a ser deshonesto.

### **Ser fiel.**

*“El hombre de verdad tendrá muchas bendiciones; Mas el que se apresura a enriquecerse no será sin culpa. “(Proverbios 28:20).*

*" Los pensamientos del diligente ciertamente tienden a la abundancia; Mas todo el que se apresura alocadamente, de cierto va a la pobreza. “(Proverbios 21:5).*

### **Usa lo que tengas en tu mano.**

*Mateo 25:14-30 Porque el reino de los cielos es como un hombre que yéndose lejos, llamó a sus siervos y les entregó sus bienes. A uno dio cinco talentos, y a otro dos, y a otro uno, a cada uno conforme a su capacidad; y luego se fue lejos. Y el que había recibido cinco talentos fue y negoció con ellos, y ganó otros cinco talentos.*

*Asimismo el que había recibido dos, ganó también otros dos. Pero el que había recibido uno fue y cavó en la tierra, y escondió el dinero de su señor. Después de mucho tiempo vino el señor de aquellos siervos, y arregló cuentas con ellos. Y llegando el que había recibido cinco talentos, trajo otros cinco talentos, diciendo: Señor, cinco talentos me entregaste; aquí tienes, he ganado otros cinco talentos sobre ellos. Y su señor le dijo: Bien, buen siervo y fiel; sobre poco has sido fiel, sobre mucho te pondré; entra en el gozo de tu señor. Llegando también el que había recibido dos talentos, dijo: Señor, dos talentos me entregaste; aquí tienes, he ganado otros dos talentos sobre ellos.*

*Su señor le dijo: Bien, buen siervo y fiel; sobre poco has sido fiel, sobre mucho te pondré; entra en el gozo de tu señor. Pero llegando también el que había recibido un talento, dijo: Señor, te conocía que eres hombre duro, que siegas donde no*

*sembraste y recoges donde no esparciste; por lo cual tuve miedo, y fui y escondí tu talento en la tierra; aquí tienes lo que es tuyo. Respondiendo su señor, le dijo: Siervo malo y negligente, sabías que siego donde no sembré, y que recojo donde no esparcí. Por tanto, debías haber dado mi dinero a los banqueros, y al venir yo, hubiera recibido lo que es mío con los intereses. Quitadle, pues, el talento, y dadlo al que tiene diez talentos. Porque al que tiene, le será dado, y tendrá más; y al que no tiene, aun lo que tiene le será quitado. Y al siervo inútil echadle en las tinieblas de afuera; allí será el lloro y el crujir de dientes "*

¡Mucho Cuidado!

Nótese el principio de Jesús en la parábola anterior. Tenemos que usar lo que tengamos en nuestras manos hoy y luego confiar en que Él nos dará la promoción en el futuro. He visto a demasiadas personas en los negocios y en el ministerio intentar hacer cosas que no estaban preparados para hacer. Ellos siempre dicen: "Dios me dio esta visión". Tal vez Dios les dio la visión pero Dios también necesita tiempo para la formación de esa persona para la visión que normalmente viene siendo fiel con las cosas pequeñas, con las cosas que están en tus manos hoy. Puedo dar testimonio de que la promoción viene del Señor y El la aumenta en la medida en que ve lo que hacemos con las cosas que están al alcance de nuestras manos hoy día.

### **La obediencia.**

Observe en la siguiente parábola que se encuentra en Mateo 7:21-27 como el hombre que fue fiel y obediente a la Palabra fue el que prevaleció cuando llegó la tormenta.

*"No todo el que me dice: Señor, Señor, entrará en el reino de los cielos, sino el que hace la voluntad de mi Padre que está en los cielos. Muchos me dirán en aquel día: Señor, Señor, ¿no profetizamos en tu nombre, y en tu nombre echamos fuera demonios, y en tu nombre hicimos muchos milagros? Y entonces les declararé: Nunca os conocí; apartaos de mí, hacedores de maldad. Cualquiera, pues, que me oye estas palabras, y las hace, le compararé a un hombre prudente, que edificó su casa sobre la roca. Descendió lluvia, y vinieron ríos, y soplaron vientos, y golpearon contra aquella casa; y no cayó, porque estaba fundada sobre la roca. Pero cualquiera que me oye estas palabras y no las hace, le compararé a un hombre insensato, que edificó su casa sobre la arena; y descendió lluvia, y vinieron ríos, y soplaron vientos, y dieron con ímpetu contra aquella casa; y cayó, y fue grande su ruina. "*

**Tenemos que ser fieles y obedientes en las "pequeñas cosas" de la vida diaria.**

Muchos intentan cortar camino y pasar por encima de la de obediencia, pero ese desvío solo conduce a ser "arrastrados con el mundo." Se necesita mucha fe

y disciplina para obedecer la Palabra. Entre el momento en que se escucha la Palabra y el fruto se pone de manifiesto las circunstancias de Satanás y tus propias circunstancias y pensamientos tratarán de que desobedezcas la Palabra que escuchaste y renuncies a la promesa y te des por vencido. La desobediencia también puede manifestarse en un estilo de vida impía. Muchas personas que viven en la desobediencia se preguntan por qué Dios no ha llegado a ellos. No estoy hablando de ser perfecto, sino de estar perfectamente arrepentido.

**La clave es la obediencia y la disciplina en una vida agradable a Dios.**

*"Su señor le dijo: Bien, buen siervo y fiel; sobre poco has sido fiel, sobre mucho te pondré; entra en el gozo de tu señor."* (Mateo 25:23).

**Las hormigas son fieles.**

*"Ve a la hormiga, oh perezoso, Mira sus caminos, y sé sabio;"*(Proverbios 6:6).

Dios honrará su fidelidad a largo plazo. Sé por experiencia propia que a veces el camino a mi objetivo parece ser muy largo y toma mucho tiempo pero también sé que el ser fiel y obediente en los pequeños detalles diarios paga grandes recompensas.

**Tarea 7:2**

Por favor, haga una pausa aquí y escribir una declaración explicando en cuales áreas de tu vida necesitas ser más fiel. Titúlala "Tarea 7:2".

**Autoridad.**

Jesús es muy serio cuando se trata de la autoridad. Es posible que hayas sido criado en una familia que tenía una visión equivocada de la autoridad. Tal vez tus padres no te enseñaron a respetar la autoridad. Tal vez fueron muy rigurosos contigo y utilizaron el poder de la autoridad de una manera impía. Si ese es el caso entonces usted puede tener una percepción equivocada de la autoridad divina.

Someterse a la autoridad y ser responsable es algo que tuve que aprender por las malas. Dios es muy cariñoso. Él también muestra su amor siendo muy estricto a la hora de rendir cuentas ante personas a quienes se les ha delegado autoridad y finalmente aprendí esta lección al estar bajo la autoridad de una persona que no era tan de Dios por algunos años. Mientras aprendía a someterme en aquellas áreas que no violaban los principios de Dios, Dios me bendecía ricamente. Muchos podrían pensar que someterse a la autoridad ayuda solo al "jefe", pero yo te puedo asegurar que bendice a la persona que se somete muchísimo más. De hecho, no se puede prosperar a largo plazo si no somos responsables y sometidos a la autoridad que Dios disponga. En el caso del empresario "Salmo Uno" también debe de rendirse cuentas a su MFL, su pastor, y cualquier persona que le haya dado algún préstamo. Si no se hace esto de esta forma su negocio va a fallar.

### **Todo el Reino de Dios opera en la autoridad. Satanás usurpa la autoridad.**

*"Entonces Jesús, llamándolos, dijo: Sabéis que los gobernantes de las naciones se enseñorean de ellas, y los que son grandes ejercen sobre ellas potestad. Mas entre vosotros no será así, sino que el que quiera hacerse grande entre vosotros será vuestro servidor, y el que quiera ser el primero entre vosotros será vuestro siervo; como el Hijo del Hombre no vino para ser servido, sino para servir, y para dar su vida en rescate por muchos."*(Mateo 20:25-28).

La autoridad divina tal como se describe en las Escrituras en esta cita es servir a los que están bajo su autoridad para su beneficio. Jesús quiere bendecirte pero no puede bendecirte a menos que estés bajo su autoridad.

#### **Lee Mateo 8:5-13.**

*"Entrando Jesús en Capernaum, vino a él un centurión, rogándole diciendo: Señor, mi criado está postrado en casa, paralítico, gravemente atormentado. Y Jesús le dijo: Yo iré y le sanaré. Respondió el centurión y dijo: Señor, no soy digno de que entres bajo mi techo; solamente dí la palabra, y mi criado sanará. Porque también yo soy hombre bajo autoridad, y tengo bajo mis órdenes soldados; y digo a éste: Ve, y va; y al otro: Ven, y viene; y a mi siervo: Haz esto, y lo hace. Al oírlo Jesús, se maravilló, y dijo a los que le seguían: De cierto os digo, que ni aun en Israel he hallado tanta fe. Y os digo que vendrán muchos del oriente y del occidente, y se sentarán con Abraham e Isaac y Jacob en el reino de los cielos; mas los hijos del reino serán echados a las tinieblas de afuera; allí será el lloro y el crujir de dientes. Entonces Jesús dijo al centurión: Ve, y como creíste, te sea hecho. Y su criado fue sanado en aquella misma hora."*

#### **La autoridad delegada.**

Jesús a menudo daba autoridad a otros para que lo representaran. Estos pueden ser nuestros líderes de negocios, empresarios, pastores, e incluso autoridades gubernamentales. Debemos obedecer las leyes siempre y cuando estas leyes no violen la Palabra del Señor. Vea Hechos 5:29 conocido como el "Principio de Pedro". *"Respondiendo Pedro y los apóstoles, dijeron: Es necesario obedecer a Dios antes que a los hombres."*(Hechos 5:29).

Muchos no entienden la autoridad delegada. Dios delega en humanos para que ejerzan autoridad aquí en la tierra. Su poder y su reino esta tan profundamente basado en la autoridad que Él honra incluso a autoridades del mal, hasta cierto punto por supuesto. Debemos respetar y someternos a los líderes gubernamentales, nuestros funcionarios policiales, nuestros profesores, padres, jefes en el trabajo, nuestros pastores, esposas y esposos, etc. Puede ser que no estemos de acuerdo en nuestros corazones con nuestros líderes políticos, pastores y maestros e incluso nuestros padres, pero de todas maneras tenemos que respetar su posición.

Cuando Jesús estaba siendo juzgado como se registra en Mateo 26, fue juzgado en dos formas, política y religiosa. Ante el sumo sacerdote recibió el juicio religioso y ante Pilato recibió el juicio político. Cuando fue juzgado por Pilato Jesús no respondió una palabra pero si le contestó al sumo sacerdote cuando fue juzgado

por él. Esto de ninguna manera hace el juicio del sumo sacerdote apropiado pero si muestra que Jesús sabía que debía respetar su autoridad. Cuando se violan estas autoridades se está deshonrando a Dios y desobedeciéndolo. Su respuesta no siempre es inmediata pero si podemos ver inmediatamente como El se siente al respecto de una manera ejemplar.

### **En Números capítulo 12 Miriam se enfermo de lepra, cuando se levanto contra Moisés.**

Observa cómo el Señor se sintió cuando el pueblo murmuró contra Moisés y Arón. *"Y Jehová habló a Moisés, diciendo: Apartaos de en medio de esta congregación, y los consumiré en un momento. Y ellos se postraron sobre sus rostros. ."* (Números 16:44-45). Una terrible epidemia de peste cayó sobre ellos. Cuando Coré se levanto contra Moisés en el capítulo 16 de Números y el Señor abrió un agujero en la tierra y se tragó a Coré y su grupo. *"Mas si Jehová hiciere algo nuevo, y la tierra abriere su boca y los tragare con todas sus cosas, y descendieren vivos al Seol, entonces conoceréis que estos hombres irritaron a Jehová. Y aconteció que cuando cesó él de hablar todas estas palabras, se abrió la tierra que estaba debajo de ellos. Abrió la tierra su boca, y los tragó a ellos, a sus casas, a todos los hombres de Coré, y a todos sus bienes.*

*Y ellos, con todo lo que tenían, descendieron vivos al Seol, y los cubrió la tierra, y perecieron de en medio de la congregación. "*(Números 16:30-33).

### **Aprenda esta lección de Nehemías.**

#### **El muro está terminado, pero ¿qué pasa con las puertas?**

En el capítulo 6 de Nehemías las paredes están terminadas, pero las puertas todavía no han sido reconstruidas. El énfasis principal de este capítulo es como el enemigo, Sanbalat en este caso y Satanás y su ejército en nuestro caso, toman medidas extremas para prohibir la reconstrucción de nuestras puertas o nuestra autoridad.

#### **Puertas representan autoridad.**

Las Puertas siempre representan a la autoridad. En el Edén después de la caída del hombre los ángeles custodiaban las puertas al Árbol de la Vida. Autoridad se deduce que es un "derecho" a algo. Por ejemplo, las llaves del reino de los cielos nos dan derechos. En Apocalipsis capítulo 21 hay una imagen de doce puertas a través de las cuales sólo los justos podrán entrar. Ellos beben del arroyo y comen del árbol de la vida. Esta es la inversión de la maldición de Génesis cuando las puertas del Árbol de la Vida se cerraron para el hombre.

En las Escrituras hebreas y de la historia en general las puertas representan mucho más que un pedazo de madera que se abre y cierra montado en bisagras. Ellas fueron el lugar de comercio y de gobierno de esa cultura. Tenían habitaciones y oficinas. Eran como el ayuntamiento y el edificio de oficinas principales en una gran ciudad. En Génesis capítulo 23 Abraham estaba buscando la

forma de comprar una tumba para Sarah. Fue a las puertas de la ciudad para hacer el trato (23:10,18). En el capítulo 4 de Rut Booz fue a la puerta de la ciudad con el fin de confirmar su derecho a casarse con Rut. Era como un procedimiento judicial civil que representa el derecho de entrada y de autoridad.

La gente de Nehemías se trasladaba de la casa al trabajo a través de rupturas o huecos en los muros. Sin embargo, bajo las mejores circunstancias se supone que debemos entrar por las puertas a estas áreas de autoridad. El Señor los defendió cuando iban y venía a través de los huecos en la pared. Ahora era el momento de utilizar el método ordenado de paso; las puertas. Dios tiene una misión para reconstruir la autoridad en nuestras vidas de muchas formas y maneras.

En Nehemías capítulo 3 todas las puertas se enumeran y se les da nombre. Había diez puertas. Diez es sinónimo de gobierno humano. Doce representa el gobierno de Dios, el Reino de Dios.

### **Aquí viene el enemigo otra vez.**

Nehemías capítulo 6 muestra las artimañas del enemigo para romper la autoridad a través del miedo, la intimidación y la mentira. Todo el Reino de Dios está basado en la autoridad. Todo lo que Dios hace tiene a la autoridad como principio básico. Es por eso que Satanás está tan decidido a atacar a la autoridad apropiada. Muchos creyentes se sobreponen al poder porque no entienden los aspectos multifacéticos de la autoridad.

*“Cuando oyeron Sanbalat y Tobías y Gesem el árabe, y los demás de nuestros enemigos, que yo había edificado el muro, y que no quedaba en él portillo (aunque hasta aquel tiempo no había puesto las hojas en las puertas), Sanbalat y Gesem enviaron a decirme: Ven y reunámonos en alguna de las aldeas en el campo de Ono. Mas ellos habían pensado hacerme mal. Y les envié mensajeros, diciendo: Yo hago una gran obra, y no puedo ir; porque cesaría la obra, dejándola yo para ir a vosotros. Y enviaron a mí con el mismo asunto hasta cuatro veces, y yo les respondí de la misma manera. Entonces Sanbalat envió a mí su criado para decir lo mismo por quinta vez, con una carta abierta en su mano, en la cual estaba escrito: Se ha oído entre las naciones, y Gasmu lo dice, que tú y los judíos pensáis rebelaros; y que por eso edificas tú el muro, con la mira, según estas palabras, de ser tú su rey; y que has puesto profetas que proclamen acerca de ti en Jerusalén, diciendo: ¡Hay rey en Judá! Y Ahora serán oídas del rey las tales palabras; ven, por tanto, y consultemos juntos.*

*Entonces envié yo a decirle: No hay tal cosa como dices, sino que de tu corazón tú lo inventas.*

*Porque todos ellos nos amedrentaban, diciendo: Se debilitarán las manos de ellos en la obra, y no será terminada. Ahora, pues, oh Dios, fortalece tú mis manos.*

*“(Nehemías 6:1-9).*

Las asechanzas del enemigo van a venir contra nosotros y allí es cuando el Espíritu Santo nos da la gracia para luchar por nosotros cuando somos débiles. Sin

embargo, hay que cooperar y darle el Espíritu Santo los recursos que necesita de nosotros. ¿Cuáles? En este caso nos vamos a concentrar en el respeto a la autoridad.

### **Satanás envió una carta. Nehemías respondió.**

*" Y les envié mensajeros, diciendo: Yo hago una gran obra, y no puedo ir; porque cesaría la obra, dejándola yo para ir a vosotros. "*(Nehemías 6:3).

*" Y enviaron a mí con el mismo asunto hasta cuatro veces, y yo les respondí de la misma manera. "*(Nehemías 6:4). Sanbalat no se dio por vencido rápidamente.

Envío una quinta carta (versículo 5-8). En esta carta le suplicó a Nehemías para consultar con él y razonar con él. No deje que el razonamiento carnal se interponga en el camino de la voz del Espíritu Santo!

### **Satanás es un mentiroso.**

Nehemías respondió como es debido, *" Entonces envié yo a decirle: No hay tal cosa como dices, sino que de tu corazón tú lo inventas. "*(Nehemías 6:8).

### **Satanás usa a personas en la iglesia.**

Envío informantes secretos falsos profetas para encontrarse con Nehemías, en su intento de engañar y causar miedo. El Espíritu Santo te puede proteger en esta área. Mi esposa y yo hemos experimentado esto.

Nehemías dijo: *" Y entendí que Dios no lo había enviado, sino que hablaba aquella profecía contra mí porque Tobías y Sanbalat lo habían sobornado. Porque fue sobornado para hacerme temer así, y que pecase, y les sirviera de mal nombre con que fuera yo infamado. Acuérdate, Dios mío, de Tobías y de Sanbalat, conforme a estas cosas que hicieron; también acuérdate de Noadías profetisa, y de los otros profetas que procuraban infundirme miedo. "*(Nehemías 6:12-14).

### **¿Por qué es que Satanás crea todo este escándalo acerca de la autoridad?**

Rebelión contra la autoridad, incluso en lo más mínimo es un principio de Satanás. Satanás puede trabajar con cualquier cantidad de la rebelión. Si los creyentes no entienden y respetan la autoridad, Dios está limitado en sus vidas. Las consecuencias en su vida serán devastadoras y usted no podrá disfrutar de las bendiciones el poder y la intimidad de Dios.

**Una de las formas más peligrosas de la rebelión tiene que ver con su madre y su padre.**

### **Deuteronomio 5:16 dice:**

*" Honra a tu padre y a tu madre, como Jehová tu Dios te ha mandado, para que sean prolongados tus días, y para que te vaya bien sobre la tierra que Jehová tu Dios te da. . "*

Mateo 15:4 dice: *" Porque Dios mandó diciendo: Honra a tu padre y a tu madre; y: El que maldiga al padre o a la madre, muera irremisiblemente... "*

Este es un principio soberano, es una ley como la de la gravedad. Se podría decir, "¿Cómo puedo honrar a mi padre, él abusó de mí, él es un adicto a las drogas?" Honrar es muy similar al perdón, es incondicional. Honrar no significa que usted debe volver a una relación con un padre tóxico, significa que lo debe perdonar y honrar no hablando nunca mal de él.

Un amigo mío quien fue un drogadicto por 22 años antes que Jesús lo salvó y ahora está en el ministerio me dijo que él nunca conoció a un drogadicto que honrara a su madre y a su padre. También me dijo que él nunca había conocido a una persona bendecida que no honrara a su madre y a su padre. Esto es poderoso! Es una gran falta de respeto a una figura de autoridad aun cuando ya no estén en autoridad sobre usted su posición les da esa condición.

Usted también debe tener mucho cuidado de no ser partidario de convencer a otros a deshonorar a sus padres o sus madres pues eso le contará como una rebelión en su propia vida.

### **Rebelión por hipocresía causada por la avaricia.**

Ezequiel, capítulo 33 nos cuenta una historia aleccionadora de la apostasía de Israel en su rebelión. Se los describe como oidores y no hacedores de la palabra. Esa es la rebelión. Se les describe como verdaderos engañadores que pretenden ser muy espirituales delante de sus líderes religiosos mientras en su interior son idólatras que están ávidos de ganancias.

#### **Ezequiel 33:30-33 dice:**

*" Y tú, hijo de hombre, los hijos de tu pueblo se mofan de ti junto a las paredes y a las puertas de las casas, y habla el uno con el otro, cada uno con su hermano, diciendo: Venid ahora, y oíd qué palabra viene de Jehová. Y vendrán a ti como viene el pueblo, y estarán delante de ti como pueblo mío, y oirán tus palabras, y no las pondrán por obra; antes hacen halagos con sus bocas, y el corazón de ellos anda en pos de su avaricia. Y he aquí que tú eres a ellos como cantor de amores, hermoso de voz y que canta bien; y oirán tus palabras, pero no las pondrán por obra. Pero cuando ello viniere (y viene ya), sabrán que hubo profeta entre ellos... "*

Ahora, como una advertencia muy seria para nosotros observe el juicio de este tipo de manipulación y de la hipocresía. Si bien es cierto que somos creyentes del Nuevo Testamento y que estamos bajo la gracia y no la ley, la sanción que se describe a continuación es un ejemplo de cómo el Señor ve este tipo de conductas.

#### **Ezequiel 33:27-29 dice:**

*" Les dirás así: Así ha dicho Jehová el Señor: Vivo yo, que los que están en aquellos lugares asolados caerán a espada, y al que está sobre la faz del campo entregaré a las fieras para que lo devoren; y los que están en las fortalezas y en las cuevas, de pestilencia morirán. Y convertiré la tierra en desierto y en soledad, y cesará la*

*soberbia de su poderío; y los montes de Israel serán asolados hasta que no haya quien pase. Y sabrán que yo soy Jehová, cuando convierta la tierra en soledad y desierto, por todas las abominaciones que han hecho. "*

### **La clave del asunto.**

Dios nos provee con autoridades delegadas. Algunos de estos son nuestros empresarios, pastores y autoridades civiles entre otros. Cuando obedecemos a nuestras autoridades delegadas obtenemos la misma bendición como si hubiésemos obedecido a Dios directamente y cuando desobedecemos o no rendimos adecuadamente cuentas a nuestras autoridades delegadas nos ponemos bajo la misma maldición como si hubiésemos desobedecido a Dios directamente también. Puede implicar la vida o la muerte, la bendición o la maldición. He visto todos estos resultados.

### **Tarea 7,3.**

Por favor, haga una pausa aquí y escriba una declaración sobre su mala interpretación de la autoridad si ha tenido alguna en el pasado. También escriba cualquier pregunta que usted pueda tener acerca de este tema. Titule este documento "Tarea 7,3".

### **Dar – Diezmar.**

Asegúrese de que el dar, el diezmo y sus prácticas estén en línea con las enseñanzas de su pastor y la Palabra de Dios sobre este tema. Asegúrese de reconocer a los pobres en sus ofrendas.

*"A Jehová presta el que da al pobre, Y el bien que ha hecho, se lo volverá a pagar. "(Proverbios 19:17). Dios bendice a la persona que tiene una mano abierta y no bendice a la persona que tiene un corazón mezquino. Dar a los pobres es algo muy grande para Jesús! El joven rico en Mateo 19 perdió una gran oportunidad de recibir un gran beneficio económico. Por encima de todo, se perdió una gran bendición espiritual.*

### **Llevarse bien con los pastores y líderes de la iglesia.**

En algunas culturas se han producido tensiones entre empresarios y líderes de iglesias. Algunos pastores han sentido que los empresarios son sólo para dar a su iglesia pero en realidad tienen muy poco respeto por ellos. Algunos empresarios sienten que los pastores deben trabajar y tener un trabajo y que son vagos. Estas son actitudes ambas equivocadas. Sin la unidad entre un empresario y su / sus líderes espirituales ni el uno ni el otro va a prosperar en su empeño.

### **¿Quiere que Dios lo bendiga a usted y a su iglesia?**

*"¡¡Mirad cuán bueno y cuán delicioso es Habitar los hermanos juntos en armonía! Es como el buen óleo sobre la cabeza, El cual desciende sobre la barba, La barba de*

*Aarón, Y baja hasta el borde de sus vestiduras; Como el rocío de Hermón, Que desciende sobre los montes de Sion; Porque allí envía Jehová bendición, Y vida eterna.* "(Salmos 133:1-3).

A este punto, usted debe ponerse en contacto con su MFL y pedirle que él / ella vaya con usted a su líder de la iglesia o pastor para intentar llegar a un acuerdo de trabajo en los siguientes puntos.

1. Los líderes de la Iglesia y los líderes empresariales deben orar juntos regularmente.
2. Los líderes de la Iglesia deben pasar más tiempo con la gente de negocios en sus puestos de trabajo.
3. La iglesia debe producir discipulado especial para gente de negocios.
4. La iglesia debe mantener a la gente de negocios responsable de que sus negocios se hagan bajo las leyes de Dios.
5. Los líderes de la Iglesia deben aceptar completamente a las personas de negocios y ser un estímulo para ellos. Romanos 15:7 dice: *"Por tanto, recibíos los unos a los otros, como también Cristo nos recibió, para gloria de Dios."*
6. Los líderes de la Iglesia y los empresarios no deben criticarse unos a otros sino que ambos deben amarse incondicionalmente. Juan 13:34-35 dice: *"Un mandamiento nuevo os doy: Que os améis unos a otros; como yo os he amado, que también os améis unos a otros. En esto conocerán todos que sois mis discípulos, si tuviereis amor los unos con los otros."*

Reúnase con su MFL, o Mentor de formación local, y pónganse de acuerdo sobre un plan para mantener una buena relación con los líderes de su iglesia. Si hay algún problema de incomprensión o división usted y su MFL deben reunirse con los líderes de su iglesia hasta que lleguen a un acuerdo.

#### **Tarea 7,4.**

Por favor, haga una pausa aquí y escriba una declaración dando sus comentarios, ideas y posibles problemas en este asunto. Titúlelo "Tarea 7,4".

#### **Si alguien le roba.**

Si alguien te engaña o te roba hasta el punto en que usted puede arreglar el problema y recuperar los bienes robados no hay problema. Perdónalos y al mismo tiempo toma las medidas adecuadas con las autoridades locales si es necesario. Si usted no puede encontrar al ladrón, o ni siquiera sabes quién le robó, simplemente perdónalo. Me han robado varias veces en los negocios y en mi vida personal. Cada vez que me ha pasado me ha dolido pero he perdonado rápidamente y entonces he pedido que el verdadero ladrón, Satanás, me devuelva lo que me robaron siete veces.

*"No tienen en poco al ladrón si hurta Para saciar su apetito cuando tiene hambre; Pero si es sorprendido, pagará siete veces; Entregará todo el haber de su casa. "(Proverbios 6:30,31).*

*"Entonces Zaqueo, puesto en pie, dijo al Señor: He aquí, Señor, la mitad de mis bienes doy a los pobres; y si en algo he defraudado a alguno, se lo devuelvo cuadruplicado. "(Lucas 19:8).*

*"Cuando alguno diere a su prójimo plata o alhajas a guardar, y fuere hurtado de la casa de aquel hombre, si el ladrón fuere hallado, pagará el doble." (Éxodo 22:7).*

Puedo testificar que este principio ha funcionado siempre en mi vida! Siempre hago la demanda de las "siete veces" en retorno de Satanás.

### **¿Cómo tratar a los empleados.**

Si usted tiene empleados, es necesario que no lo haga como el "mundo" hace. Muchos negocios seculares o mundanos no tratan a los empleados como personas sino como herramientas que ellos deshumanizan y abusan de ellos. Personalmente me gusta comprar en lugares cuyos empleados me tratan con cortesía y respeto. A través de los años he notado algo que siempre ha sido igual. Las empresas que tratan bien a los empleados tienen excelentes empleados y las empresas que tratan mal a los empleados tienen malos empleados. Existe una relación directa de "causa y efecto" en esto. Sus empleados atenderán bien a sus clientes sólo si usted los trata bien a ellos. Su negocio sufrirá si usted maltrata a sus empleados.

Hace muchos años me hice cargo de una empresa con varios cientos de empleados. El Señor me dio una promesa para los empleados y clientes cuando me hablo a través de 2da de Samuel capítulo 23. Me dijo que si yo trataba con justicia a los clientes y empleados El se revelaría a ellos.

*"Estas son las palabras postreras de David. Dijo David hijo de Isaí, Dijo aquel varón que fue levantado en alto, El ungido del Dios de Jacob, El dulce cantor de Israel: El Espíritu de Jehová ha hablado por mí, Y su palabra ha estado en mi lengua. El Dios de Israel ha dicho, Me habló la Roca de Israel: Habrá un justo que gobierne entre los hombres, Que gobierne en el temor de Dios. Será como la luz de la mañana, Como el resplandor del sol en una mañana sin nubes, Como la lluvia que hace brotar la hierba de la tierra. "(2 Samuel 23:1-4).*

A pesar de que yo no estaba en contacto a diario con estos empleados puedo dar fe de que 17 años más tarde esto todavía está dando frutos.

### **¿Cómo tratar a los clientes.**

A menudo cuando compro un producto o servicio, le digo al vendedor: "Gracias." Con demasiada frecuencia, el empleado me dice: "No hay problema", o "Muchas gracias." Eso no es correcto! El vendedor o empleado debe decir algo como, "Ha sido un placer." Hay una ley en el comercio que indica que es mucho más

difícil ganar un cliente nuevo que mantener uno viejo. Una vez que se pierde un cliente recuperarlo es casi imposible. Lo más probable es que le van a dar a los demás un mal “reporte” sobre su negocio. Algunos empresarios dicen: "El cliente siempre tiene la razón". Aunque eso puede ser un poco radical es sin dudas muy cierto. Es necesario ceder un poco con sus clientes con el fin de mantenerlos contentos. La satisfacción del cliente es muy importante! El cliente necesita sentirse contento y feliz después de haber comprado un producto o servicio. Necesita sentir que usted se preocupa por su bienestar.

Mi esposa solía ser un agente de bienes raíces que se dedicaba a encontrar casas para sus clientes. Ella era muy diferente a la gran mayoría de los agentes que simplemente esperaban ganar el dólar rápido. Mi esposa tenía la actitud de servir a las necesidades del cliente incluso cuando no les vendía una casa. Todos los clientes podían “sentir” su compasión y cariño. A ella le fue muy bien en este negocio. La mayoría de sus clientes fueron referencias de clientes satisfechos.

### **Tarea 7,5**

Por favor haga una pausa aquí y escriba una declaración sobre los métodos que puede utilizar en un negocio para asegurar la satisfacción al cliente. Titúlelo "Tarea 7,5".

### **Cómo tratar a su competidor.**

Es muy probable que su negocio vaya a tener competencia. Un negocio que vende el mismo servicio o producto que usted en un lugar cercano al suyo. La mejor política es no criticar a su competidor. Más bien háblele a la gente de lo bueno que es su producto o servicio. Hablar mal de su competencia algún día revotara en contra suya.

### **Prioridades.**

A menudo, la gente de negocios puede arruinar su vida al obsesionarse con su trabajo. Esto ha arruinado a muchas familias y tiene el potencial de dañar la vida espiritual de cualquier hombre de negocios. Asegúrese de que usted está dispuesto a poner su relación con Dios y su familia como prioridades que están por encima de su negocio. Puede haber momentos en los que la familia debe hacer un sacrificio al respecto pero no debe ser algo habitual y repetitivo.

Muchas personas de negocios con buenas intenciones tienen un buen comienzo y luego se alejan de su relación con el Señor y su familia. Esta es una receta para el fracaso!

*"Porque ¿qué aprovechará al hombre, si ganare todo el mundo, y perdiere su alma? ¿O qué recompensa dará el hombre por su alma?" (Mateo 16:26).*

### **Excelencia y calidad.**

Sus productos y / o servicios deben reflejar siempre la máxima calidad y excelencia. Jesús vive su vida a través de ti. ¿Qué tipo de producto o servicio cree

usted que Jesús y su padre terrenal José producían en su negocio de carpintería? ¿Cómo cree que eran las sillas las y mesas que construían? Recuerde, la mayoría de la gente pensaba que Jesús había nacido fuera del matrimonio, que era un niño nacido de la fornicación. Sus productos deben haber sido muy superiores a los de la competencia para poder mantenerse en el negocio.

Tarea 7,6.

Por favor haga una pausa aquí y escriba una declaración explicando que es lo que vas a hacer para promover excelencia y calidad en tu negocio. Titúlela "Tarea 7.6"

Prohibida la publicación, reproducción o reventa de este libro en el

## Parte II – Aprendiendo lo básico de los negocios.

### Capítulo 8 Estudio del mercado.

¿Tiene usted una idea o visión de empezar un micro negocio? Si es así, vamos a hacer un estudio del mercado para saber si es posible. ¿Cuál es el precio justo por su producto o servicio?

#### **Introducción.**

Al comenzar este capítulo vamos a estar mirando un par de diferentes puntos de vista de su comunidad. Es necesario ver a su comunidad como un mercado y después vamos a estudiar cómo ir haciendo un estudio o investigación del mercado para determinar cuál será el mejor conjunto de productos o servicios que usted podrá proporcionar. Vamos a analizar el cómo poner precios a sus productos o servicios y luego en el siguiente capítulo hablaremos de los costos.

Tenemos que recordar que el dinero no es la raíz de todo mal. El amor al dinero es la raíz de todo mal. El poner precios con un margen de ganancias muy alto puede conducir a la codicia, pero ganancias muy bajas definitivamente hará que su negocio fracase. Timoteo 6: 6-10 dice:

*“Pero gran ganancia es la piedad acompañada de contentamiento; porque nada hemos traído a este mundo, y sin duda nada podremos sacar. Así que, teniendo sustento y abrigo, estemos contentos con esto. Porque los que quieren enriquecerse caen en tentación y lazo, y en muchas codicias necias y dañosas, que hundan a los hombres en destrucción y perdición; porque raíz de todos los males es el amor al dinero, el cual codiciando algunos, se extraviaron de la fe, y fueron traspasados de muchos dolores.”*

#### **Visión general del mercado.**

Como ya hablamos de su mercado y cómo estudiarlo ahora necesitamos comenzar con su propia casa. ¿Cuáles son sus necesidades y deseos? En primer lugar vamos a hablar de sus necesidades y las de sus vecinos. Vivienda, alimentos, ropa etc. y entonces podremos ir con seguridad a la categoría de las "necesidades". Por otro lado "Deseos" puede ir desde un caramelo hasta una computadora y mucho más. La investigación del mercado no es más que mirar alrededor y determinar lo que se puede ofrecer que las personas que están alrededor de usted necesitan o desean. La mayoría de la gente va a gastar su dinero en cosas que "necesitan" antes de gastar dinero en cosas que ellos "desean." ¿Queremos empezar un negocio donde la gente

esté dispuesta a gastar su dinero contigo y quieran comprar tus productos o servicios.

**Tarea 8,1.** Escriba algunas frases donde hables o acerca de tu comunidad, ¿Cómo vive la gente? ¿Cómo gana la mayoría de la gente el dinero que gastan? ¿La mayoría de la gente en la comunidad siente que pueden satisfacer sus "necesidades" y comprar algunas cosas que "desean" o sólo se centran en las "necesidades"? Ayúdanos a comprender tu entorno (mercado). Titúlela "Tarea 8,1".

**Tarea 8,2.** ¿Cuáles son las necesidades básicas de la comunidad que el mercado no está supliendo? Que “deseos” están tus vecinos dispuestos a pagar y no lo hacen porque no están disponibles a la comunidad (no tengas miedo de preguntarle a la gente)? ¿Podría usted crear un negocio que cubra algunas de estas necesidades? Titúlela "Tarea 8,2".

**Tarea 8,3.** Escribe tu punto de vista sobre como es el mercado donde se situará su negocio. Asegúrese de tener una idea clara de por qué desea iniciar este negocio en particular. Por ejemplo, una panadería puede ser un buen negocio si hay largas colas en la única panadería de la ciudad o si la gente necesita copiar un documento y no hay lugar donde copiarlo. Titúlela "Tarea 8,3".

### **Tus dones, llamados y talentos.**

Antes de ir demasiado lejos, tienes que pasar algún tiempo con el Señor y analizarte con mucha honestidad a ti mismo y a tus habilidades. Si usted nunca ha trabajado con madera, abrir un taller de carpintería no es probablemente el negocio correcto para empezar. Dios te mostrará en lo que usted es bueno pero no deje a su pareja, su familia y amigos fuera del circuito porque ellos te conocen mejor de lo que tú piensas. Es importante que usted y su cónyuge estén de acuerdo sobre lo que espera lograr. En la mayoría de los casos iniciar un negocio será un sacrificio conjunto.

Dios creó a las personas con una misión especial en la vida, un llamado que coincide con sus talentos. Todos tenemos una vocación, como dijo Pablo, "*No que lo haya alcanzado ya, ni que ya sea perfecto; sino que prosigo, por ver si logro asir aquello para lo cual fui también asido por Cristo Jesús.*" (Filipenses 3:12). Jesús nos aprehende (o se apodera de nosotros) con un propósito y ahora tenemos que ponerle las manos encima a ese propósito. Si no lo hacemos, podríamos estar muy decepcionados en el futuro.

**Tarea 8,4.** Hable con su MFL (Mentor de Formación Local) sobre su vocación y sus talentos. Escriba una declaración que describa lo que siente o cree ser su llamado y sus talentos. Incluya las opiniones de sus MFL y sus líderes espirituales. Explique las razones por las que han llegado a esta conclusión. Describa

algunas experiencias pasadas que le den validez a su opinión. Titúlela "Tarea 8,4".

### **Investigación del Mercado.**

¿Por qué tantas empresas fracasan? En general van a la quiebra debido a la falta de dinero para comprar nuevos bienes y / o por la elección de los productos o servicios erróneos que conducen a la falta de ventas.

### **Estableciendo precios.**

El precio que es establecido para sus productos o servicios depende del volumen de los productos o servicios que usted va a vender. Si usted tiene competencia, el precio será manejado en dependencia del precio por el que está vendiendo su competencia. Por otro lado, si usted puede encontrar la manera de reducir los costos involucrados en llevar un producto o servicio al mercado, entonces usted puede ser capaz de reducir su precio de venta y hacerlo inferior al de su competencia. Hay que tener en cuenta el precio que pagó por el producto o el trabajo que costó hacerlo y el costo que tuvo que pagar hasta llegar a su tienda, etc. Vamos a entrar en más detalles sobre los costos en el capítulo 9. Algunos productos o servicios son más sensibles a un cambio de precio que otros. El hecho de vender por menos en algunas situaciones puede ser muy útil y en otras situaciones una reducción pequeña de precio no va a aumentar las ventas en lo absoluto. Determinar cuan "sensible al precio" es su producto o servicio en su mercado es muy importante.

Hay varias maneras de determinar la sensibilidad al precio de sus productos. Digamos que usted tiene un producto o servicio que su competencia vende por \$ 1,00. Usted puede también establecer su precio en \$ 1.00 y llevar control de las ventas por unas semanas. Si sus ganancias en cada artículo fueron de 0,20 dólares y se vendieron 200 por semana usted obtuvo una ganancia semanal en ese artículo de \$ 40.00. Entonces haga una promoción en la venta de ese artículo, producto o servicio por \$ 0.90 y lleve el control de sus ventas durante una semana. Si durante la semana se venden menos de 400 unidades de ese artículo, entonces usted no recibió tanta ganancia total como lo hizo cuando el precio era de \$ 1,00 y su producto o servicio no es sensible al precio lo suficiente y se han obtenido menos ganancias en la venta, pero si usted vendió más de 400 artículos y se han obtenido más ganancias en general de esta forma usted sabe que el producto o servicio es sensible al precio. Esto significa que le sería mejor tener menos ganancias en cada artículo para vender más de ese artículo con el objetivo de obtener mayores ganancias en general. Existe otro método para determinar la sensibilidad al precio que es menos preciso y menos arriesgado. Cuando usted le esté vendiendo un producto o servicio simplemente hágale al cliente la siguiente pregunta. "Estoy haciendo una encuesta. Si este producto que usted está comprando hoy se vendiera por \$ 0.10 menos eso lo haría a usted comprar una mayor cantidad de este producto? Si es así ¿cuántos mas

usted compraría?" Aunque las respuestas no son tan confiables como en el primer método usted si podrá obtener información en la sensibilidad al precio al escuchar las respuestas.

**Tarea 8,5.** Denos más ideas para determinar cómo establecer su precio de venta. Titúlela "Tarea 8,5".

### **Selección de Producto o Servicio.**

Echemos un vistazo a otra de las razones que dan lugar a pocas ventas. Usted puede tener un excelente producto o servicio y lo puede estar vendiendo a un precio muy razonable, pero si la gente no puede pagar o simplemente no lo quiere, entonces no será capaz de venderlo. Sólo porque usted cree que su producto o servicio es la mejor idea del mundo eso no significa que sus potenciales clientes estarán de acuerdo con usted. Entonces, ¿cómo se puede determinar si usted tiene un buen producto o servicio para su mercado en particular? ¿Hay alguien más vendiendo este producto o servicio? Si la respuesta es sí, entonces estudie el mercado observando muy de cerca si el producto o servicio se está vendiendo por sus competidores. Hable con los vendedores muchas veces ellos están abiertos a hacer un comentario sobre las ventas de un producto o servicio específico mientras que otros pueden pedirle que se retire de su establecimiento. La forma más sencilla es simplemente preguntar a los potenciales clientes, pregúntales a tantas personas como te sea posible para poder escuchar y valorar sus opiniones acerca de un producto o servicio en particular. Si el producto o servicio es realmente nuevo en la comunidad, entonces puede ser muy útil contar con un ejemplo para mostrárselo a la gente.

**Tarea 8,6.** ¿Cómo va usted a determinar si su producto o servicio se necesita? Titúlela "Tarea 8,6".

¿Es su producto o servicio para un segmento específico de la población? Si usted quiere vender cosméticos el segmento de la población que debe ser su objetivo deben ser mujeres de un rango de cierta o determinada edad. Si desea vender pelotas de fútbol \_\_ el segmento de la población que debe ser su objetivo probablemente deben ser jóvenes y niños. Cuando usted está haciendo su investigación mantenga bien claro en mente que segmento de la población será su objetivo.

**Tarea 8,7.** Describa cual es el segmento de la población que estaría interesado \_\_ en comprar su producto o servicio. Titúlela "Tarea 8,7".

Sus potenciales clientes por lo general van a comprar donde han comprado en el pasado o donde puedan obtener el precio más bajo por el mismo producto o servicio. ¿Cómo se puede diferenciar su producto o servicio de su competencia? Escuché una historia sobre una señora que quería abrir un negocio de venta de huevos. Alguien le

preguntó, "¿Por qué la gente compraría los huevos suyos y no el de otra persona?" Después de mucho pensar se le ocurrió la respuesta. "Porque les voy a poner un cuño con la fecha que la gallina los puso para que puedan confiar que yo vendo los huevos más frescos del mundo."

**Tarea 8,8.** ¿Cómo se va a diferenciar su producto o servicio de los demás?

Titúlela "Tarea 8,8".

### **Cálculo de costo.**

¿Recuerda usted la historia en la Biblia sobre el hombre que comenzó a construir un edificio y se quedó sin dinero y no lo pudo terminar?

*"Porque ¿quién de vosotros, queriendo edificar una torre, no se sienta primero y calcula los gastos, a ver si tiene lo que necesita para acabarla? No sea que después que haya puesto el cimiento, y no pueda acabarla, todos los que lo vean comiencen a hacer burla de él, diciendo: Este hombre comenzó a edificar, y no pudo acabar.*

*¿O qué rey, al marchar a la guerra contra otro rey, no se sienta primero y considera si puede hacer frente con diez mil al que viene contra él con veinte mil? Y si no puede, cuando el otro está todavía lejos, le envía una embajada y le pide condiciones de paz. Así, pues, cualquiera de vosotros que no renuncia a todo lo que posee, no puede ser mi discípulo." (Lucas 14:28-33).*

Al estudiar esta formación tendrá que contar su costo. Tendrá que enfrentarse a mucho trabajo y estudio. También se va a tener que enfrentar a mercados y disciplinas comerciales que le ayudará a evaluar si debe entrar en el negocio. Sea cual sea el resultado de este estudio seguramente por lo que está haciendo usted será una mejor persona.

Mateo 7:24 dice:

*"Cualquiera, pues, que me oye estas palabras, y las hace, le compararé a un hombre prudente, que edificó su casa sobre la roca." Este pasaje nos recuerda construir sobre una base firme.*

**Tarea 8,9.** ¿Cómo crees que Dios se siente acerca de iniciar un negocio y tener que cerrarlo por falta de dinero? ¿Qué medidas puedes tomar para asegurarte de que tienes "en cuenta el costo?" Titúlela "Tarea 8,9".

### **¿Cómo se queda sin dinero un negocio?**

Estoy seguro de que podría llenar un libro con todas las razones por las cuales las empresas se quedan sin dinero. Acabamos de discutir una de las principales razones; la falta de ventas. Es posible que hayan muchos productos en los estantes y diferentes servicios que ofrecer pero si no se están vendiendo estamos

perdidos. Hay otro enemigo muy grande al dirigir una empresa de una forma que sea agradable a Dios. Tu deseo de ayudar a todo aquel que necesita ayuda y esto quizás no sea de Dios. Permítanme explicar. Usted va a escuchar y ver muchas necesidades en su comunidad y el hecho de que tu empresa tiene dinero va a aumentar tu deseo de ayudar a los necesitados aun a costa de perder tu negocio. Si Satanás no puede hacer que lleves tu negocio a su manera, el va a tratar de que te vaya mal de alguna otra manera. Dios quiere que usted sea sensible a las necesidades que están a tu alrededor y que ayudes a los huérfanos y a las viudas, pero él también quiere que tu negocio se mantenga por muchos años y no que sólo lo tengas hasta que te quedes sin dinero. Vamos a hablar más sobre este tema en un capítulo posterior.

Hasta ahora hemos hablado de tus habilidades y las necesidades y deseos de tu comunidad. La elección de la empresa en que se desea entrar es una gran decisión. La tendencia es tratar de satisfacer todas las necesidades de todas las personas. Una forma segura de fracasar es tratar de "ser todo para todos." Una vez que usted haya decidido cuál será su negocio, entonces hay algunos pasos a seguir para mejorar sus posibilidades de éxito. Por ejemplo: si usted pudiera hacer o comprar un producto por \$ 1.00 y lo vende por \$ 2.00 es ese un buen negocio para empezar? La respuesta es quizás. Si usted puede vender una gran cantidad de ellos al mes entonces la respuesta es sí pero si sólo puede vender 10 entonces usted no podrá mantener a su familia a largo plazo con \$10.00 al mes. Seleccionar el conjunto adecuado de los productos o servicios es muy importante.

### **Echemos un vistazo a los siguientes pasos en la selección de un producto o servicio.**

**Paso 1. Escoja un producto que fabricar, un producto para vender o un servicio que ofrecer.** Para este ejercicio lo llamaremos una "unidad".

**Paso 2. Determine la cantidad de unidades que podría ser capaz de vender en un mes.** Aquí es donde entra en juego la investigación que se haya hecho. Si las unidades ya están disponibles en su comunidad luego de observar y hacer preguntas usted puede llegar a un estimado bastante razonable en cuanto a la cantidad de unidades que se venden cada mes en su comunidad y entonces estamos ante el reto de determinar a qué porcentaje del mercado cree que se le pueda vender en relación a su competencia.

Si las unidades no están disponibles en su área, usted necesita pedir la opinión de otras personas para saber si estarían dispuestos a comprar esa unidad y si sería conveniente para ellos comprarlo y cuanto cree que estarían dispuestos a pagar por ella. No se limite a pedirles opinión a sus amigos, más bien salga y pregunte a la gente en la calle. Mantenga una lista de respuestas que le servirán como referencia más tarde.

### **Paso 3. Determine cuántas unidades y a qué precio se pueden vender.**

Usted puede encontrarse evaluando varios productos o servicios antes de encontrar el producto o una combinación de productos o tipos de servicios que tienen

el potencial para producir beneficios suficientes que puedan hacer a un negocio exitoso. Debido a muchas razones usted debe saber antes de empezar que las ventas podrían ser lentas durante el periodo de inicio. Para este ejercicio vamos a considerar los primeros 3 meses de la empresa como nuestro período de arrancada o de puesta en marcha. Las ventas probablemente serán bajas hasta que la gente sepa quién eres, que es lo que estas vendiendo y por cuanto lo estás vendiendo. Hacerle buena publicidad a la apertura es una buena manera de correr la voz que se está abriendo un nuevo negocio al público. Algunas empresas necesitan dinero extra para operar en este periodo de puesta en marcha hasta que las ventas estén a un nivel constante que puedan producir lo suficiente como para mantener el negocio y pagar las cuentas en este período.

En la siguiente tabla, cada línea corresponde a un producto o servicio (semillas, zapatos, etc.) que serán vendidos por su empresa. Éntrelas en el orden en que entran en su negocio. La primera columna es el nombre del producto o servicio. La segunda columna es el mes en que comenzará a vender ese producto o servicio. Por ejemplo, 1 (uno) sería el primer mes en que el negocio está en operaciones, mientras que 6 (seis) indica que el producto o servicio comenzara a ser vendido durante el sexto mes de operaciones. La tercera columna es la cantidad de tiempo por la que va a vender ese producto o servicio. En el capítulo 13 usted construirá un plan de negocios de 36 meses, por lo que si se trata de un producto o servicio que va a vender todo el tiempo entonces debes poner 36. Si se trata de un producto que se venderá solo por temporadas y sólo podrá venderlo durante 3 meses entonces debes poner 3 en la columna. Si el producto o servicio se venderá por temporadas, éntrelo en una línea separada para cada temporada, asegurándose de cubrir la línea de tiempo de 36 meses. La cuarta columna es el precio de venta de cada artículo en la moneda de su país.

**Tarea 8,10.** Complete la siguiente tabla incluyendo todos los productos o servicios a vender durante los primeros 36 meses de su negocio.

- En la columna 1 debe poner el nombre del producto o servicio.
- En la columna 2 debe poner el mes en que lo comenzará a vender.  
Mes 1 sería el mes en que se inicia el negocio.
- En la columna 3, el número de meses en los que continuamente se venderá ese producto o servicio, si siempre va a vender este producto debe poner

36.

Si el producto o servicio es estacionario y si lo vende por 3 meses y dejará de venderlo por un tiempo, ponga 3 en ese cuadro.

- En la columna 4 debe poner el precio de venta de cada artículo.
- En la columna 5 debe poner la cantidad que espera vender durante el mes que se indica en la columna 2.
- En la columna 6 debe poner la cantidad que espera vender durante el

segundo mes de venta.

- En la columna 7, debe poner la cantidad que espera vender durante el tercer mes de venta.

Titúlela "Tarea 8,10".

**Ejemplo:** Este ejemplo tiene tres productos, semillas, zapatos y camisetas. Vamos a vender semillas por dos meses cada año. Para cubrir el total de 3 años hemos introducido tres líneas para las semillas y una línea para cada uno de los tres períodos de dos meses en que vamos a vender la semilla. El siguiente producto se empezará a vender durante el tercer mes de la empresa y se seguirá vendiendo a partir de ese momento en adelante. El tercer producto se vende desde que se abrió el negocio y se sigue vendiendo.

Producto/ Servicio Nombre	Mes que empieza la venta	Periodo de venta en meses	Precio de venta en moneda nacional	Cantidad vendida en el primer mes	Cantidad vendida en el segundo mes	Cantidad vendida en el tercer mes
Semillas	1	2	2.0	100	150	0
Zapatos	3	36	161	10	12	16
Semillas	13	2	2.5	200	200	0
Camisetas	18	36	32	50	75	90
Semillas	25	2	3.0	250	260	0

**Productos/Servicios Periodo de Inicio - Utilice se esta tabla.**

Producto/ Servicio Nombre	Mes que empieza la venta	Periodo de venta en meses	Precio de venta en moneda nacional	Cantidad vendida en el primer mes	Cantidad vendida en el segundo mes	Cantidad vendida en el tercer mes

El estudio del mercado no ha terminado una vez que usted tenga productos o servicios a los que se les pueda sacar una buena ganancia. Esto no es una actividad que se hace una sola vez, porque el mercado cambia. Los cambios de la competencia, los “deseos” de la gente cambian constantemente. Por lo tanto, la investigación del mercado es una actividad constante para todo comerciante. Con mucha frecuencia vemos que las empresas van a la quiebra porque no cambian a medida que el mercado cambia. El seguimiento de ventas mensual es otra manera de ver las tendencias del mercado. Pequeñas fluctuaciones en las ventas es normal y son de esperar, pero una tendencia en este sentido necesita su atención y acción inmediata. Podrías reducir el precio para aumentar las ventas o si fuera necesario eliminar el producto o servicio y buscar otro que ocupe su lugar?

**Paso 4 - Repita los pasos del 1 al 3 con regularidad y añada las siguientes preguntas.** Escriba estas preguntas en una tarjeta y póngalas en la pared. Léelas con frecuencia, pero lo más importante es el estar listos a actuar constantemente.

- ¿Que es lo que más se necesita en mi comunidad?
- ¿Qué está haciendo la competencia?
- ¿Estoy adaptando mi negocio a la forma mundana de hacer negocios?
- ¿Mis clientes se sintieron bien tratados ayer?
- ¿Cómo voy a tratar hoy a mis clientes?
- ¿Cuál es el precio justo por mi producto o servicio?
- ¿Alguien vio hoy a Jesús a través de nosotros?

**Echemos un vistazo a cada una de estas preguntas**

**¿Que es lo que más se necesita en mi comunidad?**

Hemos hablado de esto antes, pero es importante recordar que las necesidades de la comunidad quieren y están en un cambio constante y por lo tanto, su negocio tiene que estar también en un cambio constante.

**¿Qué está haciendo la competencia?**

A medida que la comunidad cambia también lo hace su competencia. Algunos fracasarán y comenzarán otros nuevos. ¿Están cobrando un precio diferente al de ayer? ¿Han cambiado la calidad de su producto o servicio? ¿Cómo está su competencia afectando su negocio? ¿Cómo se puede animar a los clientes a comprarle a usted?

**¿Estoy adaptando mi negocio a la forma mundana de hacer negocios?**

El diablo es inteligente y va a trabajar en tus debilidades. Usted debe estar en guardia con su negocio así como en su vida personal. Manténgase diligente, enfóquese en Jesús.

**¿Mis clientes se sintieron bien tratados ayer?**

Tómese un tiempo para mirar las cosas desde los ojos de su cliente. Usted

puede haber oído un viejo refrán que dice "El cliente no siempre tendrá la razón, pero el cliente es siempre el cliente." Sin clientes no hay negocio. ¿Ellos notan su honestidad, su servicio rápido, y su interés personal hacia ellos?

**¿Cómo voy a tratar hoy a mis clientes?**

Las respuestas a la pregunta anterior le ayudarán a determinar las respuestas a esta. Pídele al Señor que te de ideas.

**¿Cuál es el precio justo por mi producto o servicio?**

Muchos piensan que una vez que un producto o servicio tiene un precio debe tener siempre ese precio. En realidad los precios suben y bajan todo el tiempo. Usted puede encontrar un proveedor más barato, mejor calidad del producto, o puede proporcionar el servicio más rápido y por lo tanto reducir su precio.

**Tarea 8,11.** Enumere tres razones por las cuales sus precios podrían subir y tres razones por las cuales pueden bajar. Titúlela "Tarea 8, 11".

Los precios suben debido a:

- 1.
- 2.
- 3.

Los precios bajan debido a:

- 1.
- 2.
- 3.

**¿Alguien vio Jesús a través de nosotros?**

Como empresarios cristianos podríamos estar tan ocupados en el manejo del negocio que no tomamos el tiempo para darle a la gente la oportunidad de ver a Jesús en nosotros. Nunca pierda la visión del porque es que está en el negocio. De toda la gloria a Dios y haga que la gente quiera conocer a Jesús por ver la forma en que usted los trata a ellos individualmente. Su preocupación genuina por esas personas hablará de usted en voz alta. Las personas necesitan saber que son valoradas.

## **Capítulo 9**

### **Precio a Producto o Servicio**

En los precios de los productos o servicios se incluyen dos elementos básicos: Los costos del producto o servicio y el precio de venta.

#### **1. El costo del producto o servicio.**

Los gastos son donde la mayoría de las personas se estancan y comienzan a tratar de cortar camino. Sin costos exactos no es posible calcular la ganancia o ni siquiera saber si habrá alguna. En este capítulo vamos a ver los gastos en dos categorías diferentes. En primer lugar veremos los costos asociados a cada producto o servicio que se proporcionaran y en segundo lugar veremos los gastos de operación.

#### **Asegúrese de incluirlo todo!**

Un negocio exitoso se basa en dos cosas. Conocer el plan de Dios para su vida y crear un plan de negocio que encaje con el plan de Dios. En este capítulo vamos a empezar a trabajar en un plan de tres años y los productos o servicios que pretende vender en ese periodo de tiempo. Usted puede estar diciéndose a sí mismo, "Es imposible ver tres años en el futuro y crear un plan." No se preocupe usted va a revisar el plan muchas veces durante los próximos tres años y el plan también va a cambiar muchas veces. Es probable que tenga varios productos o servicios que usted va a ofrecer a sus clientes. El gran error que muchas personas cometen es no incluir todos los costos en cada producto o servicio.

Por ejemplo. Vamos a hacer una ventana. ¿Qué se necesita para hacer una ventana? Ciertamente, se necesita el vidrio y la madera del marco. ¿Clavos y pintura? Tendrá bisagras o tal vez un cerrojo? ¿Es este todo el material que se necesita? ¿Podemos ponerle precio a cada uno de estos artículos? ¿Cuánto será el costo de la mano de obra para hacer la ventana y el tiempo y los gastos para ir a buscar los materiales? ¿La va a instalar usted mismo? Eso lleva tiempo. ¿Qué pasa con las herramientas para cortar y dar forma a la madera o el vidrio, un pincel para pintarla y un destornillador para montar el cerrojo? Se podría decir que una sierra es parte de mi costo inicial y no parte del costo de la ventana. Que en parte tiene razón, el costo de la sierra es una parte de los costos iniciales así como lo es la sierra y el cambiar y afilarle la hoja cuando se está desgastando. Por lo tanto, una pequeña parte del costo de afilado y sustitución de la hoja de la sierra debe ir en el costo de cada ventana. Si cuesta \$ 1,00 afilar la sierra y se afila cada 100 veces que lo utilice para construir una ventana, se debe agregar \$ 0,01 al costo de la ventana. Sin embargo, si usted lo deja fuera de su estimado de costos, la ganancia total se verá afectada. Todos estos gastos serán resumidos en un artículo llamado "gastos diversos" y por lo general son un pequeño porcentaje del costo total de la ventana.

¿Qué del Impuesto al Valor Agregado (IVA)? ¿Tu gobierno exige que tengas que pagar el IVA? ¿Tiene todos los costos para hacer la ventana? ¿Qué pasa con el papel de lija? ¿Tendrás que lijar el marco? Recuerda lo que hablamos anteriormente sobre la calidad del producto. Usted puede utilizar uno o varios pedazos de papel de lija en cada ventana. Tómese el tiempo necesario para asegurarse de incluir todos los costos de hacer un artículo, empaquetarlo y enviarlo por correo o llevarla al mercado.

Una vez que tenga todos los costos de un artículo, entonces y sólo entonces, se puede determinar si usted puede ganar suficiente dinero como para hacer que valga la pena venderlo.

**Tarea 9,1.** En la siguiente tabla entre los artículos que planea vender, la lista de cada artículo y los costos que intervienen en su venta. Liste todos los artículos que componen su plan de tres años. Añada filas a la tabla si es necesario. Titúlela "Tarea 9,1".

**Ejemplo.** Hay un formulario en blanco en la página siguiente.

Producto/Servicio	Componentes del producto o servicio	Cantidad	Costo por unidad	Costo Total	Inflación Anual
Ventana de 24"x 36"		1		\$18.43	8%
	Cristal	20X32	\$1.50	\$1.50	8%
	Marco	1.5 m	\$0.75/m	\$1.13	9%
	Tornillos/Clavos	8	\$0.10	\$0.80	7%
	Pintura	1 lata	\$3.50	\$3.50	10%
	Bisagra	2	\$0.60	\$1.20	8%
	Cerrojo	1	\$1.75	\$1.75	8%
	Papel de lija	3 hojas	\$0.10	\$0.30	7%
	Horas de Trabajo	3 horas	\$2.50/horas	\$7.50	6%
	Empaquetado			No	
	VAT			No	
	Misceláneos.	1	\$0.75	\$0.75	7.5%
Puerta 7' x 36"		1		\$49.05	8%
	Wood 1"x 8"	42 planchas	\$0.45/pies	\$18.90	7.5%
	Manecilla de la puerta	1	\$6.00	\$6.00	8%
	Bisagras	2	\$1.50	\$3.00	8%
	Tornillos/Clavos	8	\$0.10	\$0.80	7%
	Papel de lija	8 hojas	\$0.10	\$0.80	7%
	Pintura	1 cuarto	\$6.00	\$6.00	10%
	Horas de Trabajo	2 horas	\$2.50/horas	\$5.00	6%
	Misceláneos.	1	\$0.55	\$0.55	8%



### **Gastos de Operación.**

Su negocio tendrá gastos mensuales. Algunos de ellos tendrán que pagarse aunque no se venda nada. Esto es lo que llamamos "Gastos generales". Además de estos existen gastos que se pagarán sólo si se produce una actividad como por ejemplo un viaje al mercado. Estos gastos suelen estar relacionados con la venta de un producto o servicio, pero pueden no haber sido incluidos en el costo. No los cuente dos veces pero si asegúrese de incluirlos ya sea aquí o en los costos del producto o servicio. Es importante asegurarse de que ha listado todos los gastos y de ser lo más preciso posible en su estimado. Las siguientes páginas tienen tablas para entrar sus gastos de operación. Vamos a dividir estos gastos en cuatro categorías: Salarios, gastos programados mensuales y gastos mensuales no programados.

### **Salarios.**

**Tarea 9,2.** En la siguiente tabla cada línea corresponde a cada empleado contratado por su empresa. Éntrelos en el orden en que comiencen a trabajar. En la primera columna escriba el nombre del empleado. La primera línea debe ser su nombre. En cada línea, si usted todavía no conoce el nombre de la persona, escriba el título de la posición. En la segunda columna escriba la cantidad que planea pagarle cada mes. En la siguiente columna, escriba el número del mes que usted planea empezar a trabajar. En la siguiente columna, escriba el número del mes en que va a dejar de trabajar. Si no existe un plan para terminar de darle empleo, o si van a trabajar por los 36 primeros meses, escriba "36". La última columna es para si hay un aumento de pago mensual de cada empleado. Titúlela "Tarea 9,2".

### **Ejemplo:**

Nombre (Incluyéndose usted)	Salario Mensual	Mes que empieza a trabajar	Mes que termina de trabajar	Incremento Anual %
Su Nombre	\$55	1	36	5%
Vendedor -Miguel	\$45	3	36	5%
Secretaria - Juana	\$35	6	36	5%

Utilice esta tabla para entrar su información.

Nombre (Incluyéndose usted)	Salario Mensual	Mes que empieza a trabajar	Mes que termina de trabajar	Incremento Anual %



negocio. Ponga el Total de la cantidad depositada mensualmente para ser utilizada como “fideicomiso” en la última línea. Titúlela "Tarea 9,4".

**Ejemplo**

Gastos de Fideicomiso	Fideicomiso Mensual	Frecuencia del pago Trimestral/Semestral/Anual	Incremento Anual %
Incremento de impuestos	\$20	Trimestral	8%
Renta	\$25	Mensual	7%
Licencias y Permisos	\$10	Anual	7%
Honorarios (legal, etc.)	Ninguno		
Total	\$55		

Prohibida la publicación, reproducción o redistribución de esta información.

Utilice esta tabla para entrar su información.

Gastos de Fideicomiso	Fideicomiso Mensual	Frecuencia del pago Trimestral/Semestral/Anual	Incremento Anual %
Total			

**Cuentas NO programadas. Inesperadas**

Algunos gastos son impredecibles. Lo que queremos decir es que el pago de la factura no es inmediato o tal vez no se sabe con certeza cuál es la fecha de pago. Todo lo que sabemos es que la factura tendrá que ser pagada en algún momento en el futuro. Vamos a dedicar cierta cantidad cada mes a la espera de esta necesidad. Separamos una cantidad cada mes (fideicomiso) hasta llegar a una cantidad predeterminada para cuando necesitemos ese dinero en el futuro. Por ejemplo, es posible que se haya comprado una pieza para una maquinaria para iniciar el negocio. Toda la maquinaria se rompe o se desgasta y necesita ser reparada. Si

esto ocurre y usted no tiene el dinero para arreglarlo su negocio podría quebrar por esa simple razón, por lo que los fondos de “Depósito de garantía” o Fideicomiso son indispensables para asegurarse de que puede mantener las cosas funcionando. Algunas cosas duran mucho tiempo y otras cosas se desgastan rápidamente. Parte de este ejercicio es determinar cuánto tiempo se puede esperar que durarán algunas cosas en el pasado y lo que sería un costo razonable para reemplazarlo o repararlo, cuando se rompa teniendo en cuenta la inflación y el tiempo que demora en romperse. Puede parar o detener temporalmente la adición a su cuenta de Fideicomiso cuando un artículo o elemento alcance el costo de reemplazar ese elemento en esa cuenta. Cuando el gasto se produce, debe volver a recalcular el nuevo monto mensual que debe añadir a su cuenta de Fideicomiso y comenzar a ahorrar para la próxima vez que se necesite arreglar o reemplazar.

**Tarea 9,5.** En la tabla ejemplo a continuación, entre los gastos estimados para su negocio. Si usted no tiene ningún artículo de su propiedad o bienes entonces escriba "Ninguno" en la primera fila. Titúlela "Tarea 9,5".

Ejemplo.

Artículo o propiedad	Expectativa de vida	Costo de remplazo	Cantidad mensual a fideicomiso
Máquina de coser	15 Años	\$400	400/15X12 \$2.22
Correa de la máquina de coser	1 Año	\$10	10/1X12 \$0.84
Motor de la máquina de coser	5 Años	\$150	150/5X12 \$2.50
Agujas de la máquina de coser	1 mes	\$.50x 30 = \$15.00	\$15.00
Total			\$20.56

Utilice esta tabla para entrar su información.

Artículo o propiedad	Expectativa de vida	Costo de remplazo	Cantidad mensual a fideicomiso

**Precio de venta de un producto o servicio.**

En el capítulo 8 en la Tarea 8,5 hablamos de precios. Ahora que usted conoce el producto o el costo del servicio, tenemos que aplicar lo que aprendió en la Tarea 8,5 para poder determinar cuál será el precio de venta inicial para cada producto o servicio que va a ofrecer.

**Tarea 9,6.** En la tabla a continuación liste sus productos o servicios, los precios de venta iniciales y el porcentaje de inflación anual. Titúlelo "Tarea 9,6".

**Ejemplo.**

Producto/Servicio Nombre	Precio de venta por unidades	Tasa de inflación anual %
Ventanas	\$31.00	8%
Puertas	\$62.50	7.5%

**Utilice esta tabla para entrar su información.**

Producto/Servicio Nombre	Precio de venta por unidades	Tasa de inflación anual %

Ahora que usted sabe cuáles son los costos de sus productos o servicios, y su precio de venta, es necesario estimar la cantidad que va a ser capaz de vender cada mes. Recuerde que al inicio de su negocio su volumen de ventas será menor hasta que la población conozca de usted y de sus productos o servicios.

**Tarea 9,7.** En la tabla a continuación liste sus productos y la cantidad estimada de ventas durante los primeros seis meses. Titúlela "Tarea 9,7". Estas cifras serán utilizadas en la Tabla 1 del Apéndice A.

**Ejemplo.**

Producto/Servicio Nombre	Mes # 1	Mes # 2	Mes # 3	Mes # 4	Mes # 5	Mes # 6
Ventanas	20	22	25	25	25	25
Puertas	10	11	11	12	12	12

Utilice esta tabla para entrar su información.

Producto/Servicio Nombre	Mes # 1	Mes # 2	Mes # 3	Mes # 4	Mes # 5	Mes # 6

**Tarea 9.8. Precio de venta ampliado.** En la siguiente tabla se multiplica el número de productos o servicios vendidos cada mes (refiérase a Tarea 9.6.) Por el precio de venta de cada producto o servicio (refiérase a Tarea 9.7.). Este será su total de ventas de cada producto o servicio.

**Ejemplo.**

Producto/Servicio Nombre	Mes # 1	Mes # 2	Mes # 3	Mes # 4	Mes # 5	Mes # 6
a. Ventanas	\$620.	\$682.	\$775.	\$775.	\$775.	\$775.
b. Puertas	\$625.00	\$687.50	\$687.50	\$750.00	\$750.00	\$750.00
c. Total $c = a + b$	\$1,245.00	\$1,369.50	\$1,462.50	\$1,525.00	\$1,525.00	\$1,525.00

Utilice esta tabla para entrar su información.

Producto/Servicio Nombre	Mes # 1	Mes # 2	Mes # 3	Mes # 4	Mes # 5	Mes # 6
Total						

## Resumiendo.

### Tarea 9,9. Costo extendido de propiedades o bienes.

En la siguiente tabla, se multiplica el número de productos o servicios vendidos cada mes (refiérase a Tarea 9.7.) Por el costo por unidades de cada producto o servicio (refiérase a Tarea 9.1.). Esta será su costo de ventas. Titúlelo "Tarea 9,9".

### Ejemplo

Producto/Servicio Nombre	Mes # 1	Mes # 2	Mes # 3	Mes # 4	Mes # 5	Mes # 6
a. Ventanas	\$369	\$405	\$461	\$461	\$461	\$461
b. Puertas	\$491	\$540	\$540	\$589	\$589	\$589
Total $c = a + b$	\$859	\$945	\$1,000	\$1,049	\$1,049	\$1,049

Utilice esta tabla para entrar su información.

Producto/Servicio Nombre	Mes # 1	Mes # 2	Mes # 3	Mes # 4	Mes # 5	Mes # 6

**Tarea 9,10.** Utilice los números que se han desarrollado en las páginas anteriores para resumir sus primeros 6 meses de actividad. Use la tabla en la página siguiente para esta tarea. En el área de gastos operativos reemplace los nombres con los nombres de los gastos reales. Liste todos los detalles de las tablas anteriores. Usted va a utilizar esta tabla después para un resumen general. Titúlela "Tarea 9,10".

**Ejemplo. Tome su información de las tablas anteriores que acaba de llenar.**

Ganancias	Mes # 1	Mes # 2	Mes # 3	Mes # 4	Mes # 5	Mes # 6
a. Total de ventas Tarea 9.8. Totales	\$1,245.	\$1369.50	\$1462.50	\$1525.	\$1525.	\$1525.
b. Costo de ventas Tarea 9.9 Totales	\$859.10	\$945.01	\$1,000.30	\$1,049.35	\$1,049.35	\$1,049.35
c. Ganancia bruta $c = a - b$	\$385.90	\$424.49	\$462.20	\$475.65	\$475.65	\$475.65
<b>Gastos de Operación</b>						
d-1. Ventas-Usted	\$55	\$55	\$55	\$55	\$55	\$55
d-2. Ventas-Miguel			\$45	\$45	\$45	\$45
d-3. Secretaria – Josefa						\$40
e-1. Publicidad y Promoción	\$80	\$80	\$80	\$80	\$80	\$80
e-2. Transporte	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40
e-3. Electricidad	\$8	\$8	\$8	\$8	\$8	\$8
f-1. Impuestos sobre bienes	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20

Ganancias	Mes # 1	Mes # 2	Mes # 3	Mes # 4	Mes # 5	Mes # 6
f-2. Renta	\$25	\$25	\$25	\$25	\$25	\$25
f-3. Licencias y Permisos	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10
g-1. Máquina de coser	\$2.22	\$2.22	\$2.22	\$2.22	\$2.22	\$2.22
g-2. Correa de la Máquina de coser	\$0.84	\$0.84	\$0.84	\$0.84	\$0.84	\$0.84
g-3. Motor de la Máquina de coser	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50
g-4. Agujas de la Máquina de coser (3tamanos,10 de cada una)	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00
h. Gastos de Operación Total h = d+e+f+g	\$259	\$259	\$304	\$304	\$304	\$344
i. Ganancia antes de impuestos (Ganancia bruta menos los Gastos de Operación)j = c - h	\$127	\$165	\$158	\$172	\$172	\$132

**Utilice esta tabla para entrar su información de 9,10.**

Ganancias	Mes # 1	Mes # 2	Mes # 3	Mes # 4	Mes # 5	Mes # 6
a. Total Sales Tarea 9.8 totales						
b. Costo de bienes o servicios vendidos Tarea 9.9 totales						
c. Ganancia Bruta c = a - b						
Gastos de Operación						
d-1. Salarios #1 de 9.2						
d-2. Salarios #1						
d-3. Salarios #3						
e-1. Mensual #1 de 9.3						
e-2. Mensual #2						
e-3. Mensual #3						
f-1. Fideicomiso #1 de 9.4						
f-2. Fideicomiso #2						
g-1. Fideicomiso #3 de 9.5						
h. Gastos de Operación Total h = d+e+f+g						
i. Ganancia antes de impuestos (Ganancia bruta menos los Gastos de Operación) i = c - h						

## Capítulo 10 Costos de Inicio

### ¿Cuáles son los costos de inicio que son necesarios para comenzar su negocio?

A menudo escuchamos a alguien decir: "Si tuviera un poco de dinero podría comenzar un negocio." En este capítulo vamos a hablar de lo que cuesta iniciar un negocio. Algunas empresas requieren de herramientas para ser capaces de fabricar o construir algo, mientras que otros negocios requieren sólo de un lugar para mostrar lo que se está vendiendo. Un negocio de vender leche puede necesitar una carretilla de mano para obtener su leche en el mercado y un espacio que se alquile en el mercado. Algunas empresas serán rentables de inmediato, mientras que otras tardarán más tiempo en ser rentables. Cuando se crea el plan de 3 años del capítulo 13, quizás descubrirá que tiene un saldo de caja negativo durante la etapa del comienzo. Si ese es el caso, entonces añada la cantidad de dinero que necesita para solo cubrir gastos en una línea en su tabla de gastos de inicio. Estos fondos deben ser una parte de su préstamo de iniciación. ¿Qué necesita su negocio para empezar?

**Tarea 10,1.** Liste todos sus costos de inicio. Escriba el total de ellos en la casilla inferior. Use tanto moneda nacional como dólares. Titúlelo "Tarea 10,1".

#### Ejemplo.

Herramientas y Equipos Lista detallada	<i>Moneda Nacional</i>	<i>Dólares</i>
Máquina de coser		
Agujas de coser 3 tamaños 10 de cada una		
Hilo, botones, zippers, etc.		
Lámpara		
Mesa de trabajo		
Silla		
<b>Total</b>		



Utilice esta tabla para entrar su información.

Descripción	Moneda Nacional	Dólares
Herramientas y Equipos. Total de arriba.		
Preparación e instalación de Equipos		
Inventario inicial de productos a vender		
<b>Total</b>		

Deténgase y de una última mirada a los costos de inicio. Esta es la cantidad que se pedirá prestada con el fin de conseguir comenzar su negocio, menos los fondos que tenga para invertir.

**Tarea 10,3.** Es hora para una reunión con su MFL (Mentor de Formación Local) para hablar sobre el préstamo con más detalles. A pesar de que el prestamista tendrá siempre la última palabra en cuanto a los términos del contrato de préstamo siempre su aporte será bienvenido. La cantidad del préstamo se basa en los costos de inicio. El número de meses que tomará pagar el préstamo puede variar en función de las ganancias que se muestren en el modelo.

En general, el préstamo debe ser de no más de dos años. En algunos casos, el calendario de pagos del préstamo puede ser extendido hasta tres años. ¿En qué mes se comienza a pagar su préstamo una vez más dependerá de cómo se ven sus ganancias durante los primeros meses de negocio en el modelo.

## Capítulo 11 Propaganda

¿Qué es propaganda? Propaganda puede ser definido como cualquier cosa que la empresa hace para atraer nuevos clientes y mantener los existentes.

### **Publicidad.**

Que la población sepa que están en el negocio puede ser tan simple como poner un letrero en frente de su tienda. Por supuesto, si su tienda está en una calle trasera o de poco tráfico o si usted no tiene una tienda entonces es más difícil. Incluso un cartel por sí solo no puede atraer el interés de potenciales clientes. Un letrero que dice, "La tienda de Juan al doblar la esquina", es probable que sólo ayudará a aquellos que están buscando la tienda de Juan. Un cartel que dice: "María la costurera al doblar la esquina" podría atraer a clientes que ni siquiera saben de María. ¿Cómo más podría promover su negocio? ¿Hay una estación de radio que mucha gente en su área escucha? ¿Hay un periódico local? ¿Se pueden poner afiches en la calle?

Una empresa debe hacer propaganda con el fin de atraer a los clientes. Hay muchos tipos de publicidad. Con el fin de iniciar un negocio se debe planificar correr la voz a tantas personas como sea posible de que se está abriendo un negocio en el que se ofrecerán ciertos productos o servicios. La publicidad por sí sola no es suficiente para asegurar que usted tenga éxito.

La falta de conocimiento por parte de sus potenciales clientes puede ser una causa directa de bajas ventas. Si la población no sabe quién eres, ni dónde estás, ni que es lo que estas vendiendo no puedes esperar que te vayan a comprar nada a ti.

La publicidad puede traernos un poco de miedo al principio, pero como tantas otras cosas, un poco de investigación nos quitará el miedo.

**Tarea 11,1.** ¿Cuáles son sus opciones para hacer publicidad en su área? Liste todas las opciones e incluya los costos asociados a cada uno. Titúlelo "Tarea 11,1".

**Tarea 11,2.** Basado en la lista anterior, ¿cómo podría usted anunciar sus productos o servicios? Titúlelo "Tarea 11, 2".

El nombre que se le pondrá a su negocio puede ayudarlo a promover su negocio. Debe ser fácil de recordar. Usted no quiere que las personas confundan su negocio con el nombre de otra persona, por lo que su nombre tiene que ser único. Su nombre debe decirle a la gente lo que está vendiendo. "Tienda José" no ayuda a que

la gente sepa lo que José está vendiendo, pero que cree usted si se titulara "José Tortas y Bocadillos". Sea creativo, "La llanta" podría ser un buen nombre para una tienda de bicicletas.

**Tarea 11,3.** ¿Tiene un nombre para su negocio? En caso afirmativo ¿cuál es? Si no lo tiene haga una lista con algunas opciones. Titúlelo "Tarea 11,3".

### **Ubicación.**

Otra consideración de promoción es donde va a ubicar su negocio. Si usted está vendiendo a clientes caminando, entonces usted necesita estar en el lugar conveniente a ellos y preferiblemente en la misma zona que otras tiendas. Si la gente tiene que salirse de su ruta para encontrar su negocio se van a tener que conformar con su competencia.

**Tarea 11,4.** ¿Tiene un lugar para su negocio? En caso afirmativo, explíquelo para que podamos saber donde se encuentra. Si no lo tiene liste algunas opciones. Titúlelo "Tarea 11,4".

### **Empaquetado.**

Cómo se empaqueta el producto es otra forma de promover su negocio. El empaquetado también protege el producto. Si el paquete tiene el nombre de su negocio, su dirección y su número de teléfono el cliente va a recordar dónde lo compró cuando llegue a su casa. Otros verán el nombre de la empresa cuando el cliente lleve el producto por la calle hasta su casa. Dicho sea de paso: No olvide incluir la forma en que se envasan sus productos en su presupuesto.

**Tarea 11,5.** ¿Cómo va a empaquetar su producto? Le proporcionará al cliente una bolsa para llevar el producto a su casa? Titúlelo "Tarea 11.5. Si usted es una empresa que solo ofrece servicios no necesita hacer esta tarea.

## Capítulo 12

### Funcionamiento de su Negocio

#### Estructura de la empresa.

Es probable que se comience con una estructura empresarial muy simple. Usted será el propietario y quien ejecutará y correrá el negocio. Usted debe llevar buena contabilidad para mantener las cosas en orden. A medida que su negocio crece usted tendrá que tener un plan. Pero incluso antes de que crezca se necesita tener un plan. ¿Qué vas a hacer si usted está enfermo y no puede correr el negocio por un día o una semana? ¿Quién podrá mantener las cosas marchando de la manera que queremos que marchen? Hacemos bien en decir que el negocio es de Dios y que El no permitirá que fallemos pero Dios quiere que estemos preparados y con un plan es cómo nos prepararemos.

**Tarea 12,1.** ¿Cuál es su plan para mantener el negocio abierto si un día determinado usted no pudiese abrir la puerta? Aquí puede ser cuando los miembros de la familia pueden intervenir si se les ha enseñado lo que hay que hacer con antelación. Una vez que esté enfermo ya es demasiado tarde para pensar en ello. Titúlelo "Tarea12, 1".

Otra meta es cuando llegue al punto en que tenga que contratar a alguien para ayudar a manejar el negocio porque ya es demasiado para una sola persona. La planificación y la previsión de esa fecha en que necesitaremos a alguien es importante. ¿Cómo sabrá cuándo ha llegado ese momento? ¿Cuándo usted se encuentra tan ocupado que su familia no puede recordar la última vez que cenó con ellos? Puede ser muy difícil el decidir ganar menos dinero y contratar a alguien para ayudarlo. Sin embargo puede ser una buena inversión porque de esa forma su negocio puede crecer y su familia no tiene que sufrir el no tenerte con ellos.

**Tarea 12,2.** Cree un plan para contratar a alguien. Titúlelo "Tarea 12,2".

¿Cómo va a decidir cuándo es el momento adecuado para contratar a alguien?

¿Cómo va a decidir a quién contratar?

¿Cuáles serán las responsabilidades de ese empleado?

¿Cuánto le va a pagar?

¿Cómo lo va a entrenar?

## **Plan de Publicidad**

En el capítulo 8 se echó un vistazo a su mercado, qué productos o servicios son necesarios y a quienes le va usted a vender. En el capítulo 11 hicimos un poco de planificación de su negocio. Estudió las opciones que tiene para poder anunciar sus productos o servicios y su negocio. ¿Cuál sería el mejor local para su negocio? ¿Cuál será el nombre de su negocio?

Ahora vamos a tirar todo esto en un plan de publicidad o propaganda. Un plan de publicidad es algo más que un montón de ideas y opciones, es la forma en que se va a ir construyendo uno mismo como un negocio. Este plan debe ser un proceso paso a paso para mantener su comunidad al tanto de lo que está a punto de empezar. Hasta es posible crear una clientela incluso antes de abrir las puertas del negocio. ¿Te imaginas si la gente desea comprar antes de que usted ni siquiera esté dispuesto a venderles nada a ellos? En el capítulo 15 se construirá un plan de acción, su plan de publicidad será parte de ese plan, pero este plan estará centrado en la publicidad.

**Tarea 12,3.** Escriba un plan de publicidad y propaganda que te lleve paso a paso a través de lo que planeas y que estás a punto de hacer para venderle a la gente la idea de que compren de usted.

## **Contabilidad.**

Muchos empresarios son muy buenos en escoger un producto o servicio y en cómo llevar a cabo la venta de ese producto o servicio, pero tienen muy poco interés cuando se trata de mantener los records o registros del negocio. Por lo tanto, los registros, la contabilidad no se lleva bien. No podemos enfatizar lo suficiente en cuán importante es la contabilidad y el mantenimiento de buenos records o registros! De hecho, esta puede ser la primera persona que contrate. Hay mucha gente detallista que con un poco de entrenamiento puede perfectamente llevar el estado de sus cuentas. Usted puede estar pensando "Para una empresa tan pequeña como la mía no es necesario llevar tantas cuentas. Yo puedo llevarlas en mi cabeza". Una de las maneras más rápidas de perder su negocio es no teniendo una contabilidad exacta de todos los gastos y todas las ventas que se efectúan. La contabilidad, no tiene por qué ser complicada, pero si tiene que ser detallada, precisa y actualizada. Hemos visto muchos negocios fracasar debido a la falta de buen mantenimiento de los registros.

## **Informe mensual de fluido de efectivo.**

Por favor vaya al Apéndice E y observe el informe de flujo de caja mensual. Es muy importante que usted prepare este formulario mensualmente. Prepárelo a más tardar el día 10 del mes siguiente. Esté seguro de entregar este formulario a la persona adecuada que se le asignará. La disciplina de la preparación y

presentación de este informe es muy valioso. Les dará a su prestamista y otras autoridades delegadas un panorama actualizado de su negocio. Si existiera algún problema ellos pueden ofrecerle ayuda. Además, le darán la disciplina de mirar los detalles del último mes para que pueda hacer un ajuste si fuese necesario o tomar alguna acción. El no escudriñar en las cifras mensualmente puede llevarlo al fracaso total de su negocio. Su MFL, (Mentor de Formación Local) le dará los detalles sobre cómo presentar este formulario.

**Tarea 12,4.** Llene el Apéndice E usando cifras muestras. Presénteselo a su MFL para comentarios. Titúlelo "Tarea 12,4".

### **Separación de los negocios, el ministerio y las finanzas personales.**

***¿Es posible separar las finanzas del negocio de las finanzas del ministerio y de las finanzas personales?***

Es vital que se separen todas estas finanzas entre ellas. Hemos escuchado de empresas que han fracasado porque el dueño cogió los fondos de la empresa para mantener a su familia en un momento en que el negocio no estaba dejando ganancias. Lo que pasó fue que no se estaban llevando records con precisión y pensó que podría tomar los fondos del negocio para pagar las cuentas de la familia.

Sabemos de negocios que han fracasado debido a que se han utilizado fondos del negocio para ayudar a familiares. Un caso de emergencia como los gastos de la hospitalización de un familiar. Sus familiares pueden presionarlo para cubrir esa emergencia pero usted no puede tomar fondos de su empresa para pagar los gastos de familiares y amigos. Usted debe poner límites y fronteras y decir: "No". Dios no quiere que nos dejemos manipular por nadie. El tiene que ser nuestro único "Señor". Los límites pueden también ser divinos y de Dios.

Hemos encontrado interesante como a menudo Dios trabaja en grupos de a tres. Por ejemplo: Padre, Hijo y Espíritu Santo. La Iglesia tiene a Cristo como la cabeza, el pastor de las ovejas (ministro), y el rebaño (congregación). Un hombre tiene su vida personal, su ministerio y su vida laboral. Un hombre es un espíritu, un espíritu que tiene un cuerpo y un alma.

En todo esto debe haber un equilibrio y un orden. Usted debería ordenar sus prioridades y mantener los gastos en el negocio, en lo personal y en el ministerio totalmente separados.

Como hemos mencionado, es importante mantener las finanzas de su negocio y sus finanzas personales independientes. Por esta razón es que usted debe abrir una cuenta bancaria en la que usted pueda mantener sus finanzas al día todos los días. Más tarde vamos a analizar más de cerca su cuenta bancaria pero por ahora sólo recuerde que debe hacer depósitos diarios o por lo menos hacer depósitos cualquier día en que la empresa tiene ingresos. Deposite TODOS los ingresos y luego haga extracciones como una transacción separada. Esto le ayudará a mantener las cosas en orden.

Con esto en mente, creemos que Dios tiene un plan para sus finanzas personales. Usted trabaja con el fin de agradar a Dios y mantener a su familia. Usted ministra para servir a Dios. Mantengamos esto en mente mientras le damos un vistazo a sus finanzas desde una perspectiva diferente.

Usted debe calcular la cantidad de dinero que se necesita para satisfacer las necesidades de su familia. Recuerde siempre la diferencia entre necesidades y gustos o deseos y entonces agregue un poco para estos y añada el diezmo de su familia. De una manera muy básica aquí ya determinaste la cantidad que necesitas ganar con el fin de cumplir con las finanzas de tu familia. Esta cantidad se convertirá en tu salario en tu plan financiero. Tú proveerás para mantener a tu ministerio al dar el diezmo al Señor mientras El te guía. Además de todo esto también puedes dar de tu dinero que separaste para “gustos o deseos” a los pobres y necesitados como una ofrenda de amor.

Echemos un vistazo a su negocio. Ya has presupuestado para las necesidades futuras tales como reparaciones, impuestos y pagos del préstamo. De esta manera la ganancia de tu empresa está a tu disposición para elegir cómo deseas utilizarla. Sin embargo, no te puedes dar un salario si tu negocio no está cubriendo sus propios gastos. Usted debe ordenar sus prioridades.

Es posible que desee hacer crecer el negocio mediante la inversión en más artículos en su inventario o más publicidad, o puede optar por ayudar a los pobres o huérfanos de su comunidad. Dios le guiará en cómo Él quiere que usted utilice sus ganancias.

Lo importante es recordar que Dios está de su lado. Él quiere que usted tenga éxito. Si con cierta regularidad se utiliza una cantidad mayor que las ganancias que da su negocio para ayudar a los huérfanos, entonces su negocio va a fracasar y si usted fracasa los huérfanos no van a recibir absolutamente nada en el futuro. No hay nada que le guste más a Satanás que hacer que su negocio fracase, porque si así sucede entonces no podrá usted mantener a su familia, o ayudar en la financiación de algún ministerio, o alimentar a los pobres.

### **Dinero en efectivo o crédito?**

Creemos en la forma de hacer negocios "solo en efectivo". Si usted tiene que vender algo a crédito entonces le sugerimos controlar muy bien la cantidad que podría tener que cancelar como “deudas malas” y asegúrese de que esa cantidad no sea nunca superior a su ganancia en cualquier mes. De esta manera, puede que no sea capaz de expandir su negocio pero no irá a la quiebra como producto de no cobrar “deudas malas” o incobrables. Consulte con su líder espiritual para obtener consejos en el caso de que usted tenga que cobrar este tipo de deudas.

Usted siempre debe llevar muy bien el presupuesto del negocio y ajustarlo según sea necesario. Siempre debe proteger sus finanzas. Dios quiere que usted mantenga su negocio!

## **Administración de inventario**

Si va a tener un inventario, entonces usted debe tener cuidado de no perderlo de vista. La administración de su inventario es fundamental para su éxito. Demasiado inventario y usted se quedará con muy poco dinero en efectivo; muy poco inventario y no va a llegar a cumplir con sus proyecciones de ventas o ganancias. Tener un mal inventario es aún peor porque te quedarías con poco dinero en efectivo y encima de eso no podrás vender lo que tienes.

Durante el periodo de inicio en poner en marcha su negocio usted puede experimentar ventas bajas. Ya hemos hablado de esto anteriormente. Usted también puede tener un flujo de caja negativo mientras que usted está construyendo el inventario de productos. Esto es normal y debe planear esta posibilidad y tener suficiente efectivo a mano para poder pasar este período de flujo de caja negativo. El capítulo 13 se basará en construir su flujo de efectivo por mes, aquí es donde se determinará si usted tiene un problema de flujo de efectivo negativo durante el periodo de inicio. Usted tendrá que añadir el dinero suficiente por mes en su solicitud de préstamo para cubrir los flujos de caja negativos y puesta en marcha. Este dinero será entregado a usted "según sea necesario" y determinado por su MFL.

Una vez que haya pasado el período de puesta en marcha o de inicio, usted tendrá que analizar su inventario con frecuencia. Es necesario preguntarse, ¿hay algún cambio en los hábitos de compra de los clientes? Por ejemplo, si usted ha estado vendiendo 50 pares de calcetines verdes a la semana y ahora nadie está comprando calcetines verdes usted necesita saber por qué. Es posible que tenga que dejar de comprar calcetines verdes o puede ser posible que tenga que reducir el precio de los calcetines verdes con el fin de deshacerse de ellos. Usted necesita hacer un informe semanal que muestre lo que vendió esta semana lo que vendió la semana pasada y comparar ese informe con el mismo informe del mes pasado. Esta es una buena manera de manejar su inventario. Haga lo que haga siempre asegúrese de darle seguimiento a su inventario o muy pronto verá como el flujo de caja negativo destruirá su negocio.

## **Parte III - Su Negocio**

### **Capítulo 13 Plan Financiero de tres años.**

Esto no es sólo un ejercicio para mostrar a los posibles prestamistas que usted tiene un plan. Es para mostrarle a ellos y a ti mismo que Dios tiene un plan, y que está dispuesto a aplicar ese plan con su dirección.

Consulte el Apéndice A para esta tarea. Si usted está tomando este curso vía Internet entonces usted llene estas tablas siguiendo las instrucciones que allí aparecen. Si está usando el libro para tomar este curso le sugerimos que haga una copia de todas las páginas en el Apéndice A y complete allí las tablas.

#### **Lea con cuidado, vaya despacio.**

Si usted va a leer detenidamente y seguir las instrucciones que aparecen en las páginas siguientes, usted verá cómo ha sido llevado a crear un plan financiero de tres años paso por paso. Si se considera todo el plan de una sola vez podría ser abrumador pero si se hace despacio y paso a paso los resultados serán sorprendentes. Si tuviese alguna dificultad con cualquiera de los pasos, consulte a su MFL (Mentor de Formación Local) para obtener la ayuda necesaria. No se avergüence de tener que pedir ayuda.

#### **Tarea 13,1. Tabla 1. Cantidad.**

Usted tendrá que entrar un nombre corto para cada producto o servicio que va a vender en la primera fila de la tabla. Vuelva a remplazar el producto 1, producto 2, etc., con el nombre real del producto o servicio. El siguiente paso será completar la cantidad estimada de cada producto o servicio para cada uno de los 36 meses. Haga referencia a la Tarea 9.7 para los primeros 6 meses de la cantidad vendida de producto o servicio. Puede dejar en blanco los meses en que no tiene previsto vender este producto o servicio. Entre estos datos en la Tabla 1.

#### **Tarea 13,2. Tabla 2. Costo.**

Usted tendrá que entrar el mismo nombre corto para cada producto o servicio como lo hizo en la Tabla 1. El siguiente paso será completar el costo estimado total para cada producto o servicio en particular para cada uno de los 36 meses. Haga referencia a la Tarea 9,1 para encontrar el costo de inicio de cada artículo. Puede dejar en blanco los meses en que no tiene previsto vender este producto o servicio. Utilice el porcentaje de inflación, de la Tarea 9,1 a medida que

avanza el tiempo. Si el costo de adquirir nuevos productos o sustituir otros aumenta cada vez que los compra, esta tabla debe reflejar ese aumento estimado en el precio de venta. Entre estos datos en la Tabla 2.

### **Tarea 13,3. Tabla 3. Costo extendido.**

Usted tendrá que ingresar el mismo nombre corto para cada producto o servicio como lo hizo en la Tabla 1. Para esta nueva etapa una calculadora sería muy útil. Multiplicar la cantidad estimada, a partir de la Tabla 1 por el costo estimado del producto o servicio, de la Tabla 2 y anote esta cantidad en la casilla correspondiente en la Tabla 3.

#### **Ejemplo:**

1. Supongamos que su cantidad estimada para el producto o servicio 1 en el mes 1, en la Tabla 1 fueron 100.
2. Supongamos que el costo de ese producto o servicio en el mes 1, en la Tabla 2 fueron \$2.50.
3. Ahora multiplique 100 por 2.50 dólares, que son \$250.
4. Ahora en la Tabla 3, entre \$ 250 en producto o servicio 1 en el mes 1.
5. Haga este cálculo para todos los productos o servicios todos los meses.
6. Agregue todos los costos de cada mes, y entre esa cantidad en el Costo total.

### **Tarea 13,4. Tabla 4. Precio de venta.**

Ahora que tiene su costo calculado, y lo ha extendido, es necesario calcular y extender su precio de venta para cada producto o servicio.

Usted tendrá que ingresar el mismo nombre corto para cada producto o servicio como lo hizo en la Tabla 1. El siguiente paso será entrar el estimado del precio total de venta para cada producto o servicio para cada uno de los 36 meses. Refiérase a la Tarea 9,6 para encontrar su precio de venta inicial. Puede dejar en blanco los meses en que no tiene previsto vender este producto o servicio. Utilice el porcentaje de inflación de la Tarea 9,1, a medida que avanza. Si el costo de adquirir nuevos productos o sustituir otros aumenta cada vez que los compra, esta tabla debe reflejar ese aumento estimado en el precio de venta. Entre estos datos en la Tabla 4.

### **Tarea 13,5. Tabla 5. Precio de Venta extendida.**

Usted tendrá que introducir un nombre corto para cada producto o servicio como lo hizo en la Tabla 1. Una calculadora sería muy útil para este paso. Multiplicar la cantidad estimada por el precio estimado de venta por producto o servicio, y entre esta cantidad en la casilla correspondiente en la Tabla 5. Refiérase a la Tarea 9,8 durante los primeros 6 meses de ventas extendidas.

Ejemplo:

1. Supongamos que la cantidad estimada para el producto 1 el mes 1 fueron 100.
2. Supongamos que el precio de venta de ese producto en el mes 1 fueron \$3.50.
3. Ahora multiplique 100 por \$3.50 dólares, que serían \$ 350.
4. Ahora entre 350 dólares en producto 1 en mes 1 en la Tabla 5.
5. Haga este cálculo para todos los productos todos los meses.
6. Agregue todos los precios de venta extendida por cada mes y entre la cantidad en *Totales de Ventas*.

**Tarea 13,6. Tabla 6. Resultados de Ganancias Proyectadas.**  
***Con las tablas 3 y 5 y la calculadora en mano, vamos a empezar a trabajar en la Tabla 6.***

Debido al tamaño de la tabla 6 la hemos dividido en 4 partes de la siguiente manera:

Parte 1 cubre los meses del 1 al 9.

Parte 2 cubre los meses 10 a 18.

Parte 3 cubre los meses 19 a 27.

Parte 4 cubre los meses 28 a 36.

Usted debe llevar las 4 partes de la tabla de la misma manera.

1. Introduzca las cifras de Totales de Ventas de la Tabla 5 en el espacio de Totales de Ventas de la tabla 6.

2. Introduzca las cifras de Costo Total de la Tabla 3 en el espacio Costo Total de la Tabla 6.

3. Restar el costo total de las mercancías vendidas de las ventas totales y entre esa cifra en el espacio Ganancia Bruta de la Tabla 6. Haga esto para cada mes.

**A continuación vamos a trabajar en la entrada de datos de sus Gastos de Operación en la Tabla 6. Vamos a utilizar la información que ya han entrado en el capítulo 9, Tarea 9,10. "Resumiendo."**

4. En las filas llamadas salarios en el Cuadro 6, entre su salario y el de todos los empleados. Recuerde que debe incluir los aumentos salariales en el mes correspondiente. Haga esto por los 36 meses. Recuerde sacar esta información de la Tarea 9,10 del Capítulo 9.

5. En las filas llamadas mensuales en la Tabla 6, introduzca los gastos mensuales que aparecen en la Tarea 9,10 del Capítulo 9. Sustituya le palabra *Mensual* por los gastos reales, por ejemplo, *renta o utilidades*. Recuerde que el estimado del incremento de la inflación o el incremento de gastos en el momento apropiado. De una manera similar liste todos los gastos de Fideicomiso.

6. Sume el total de los salarios y otros gastos de cada mes en la Tabla 6 y entre esa cantidad en la fila denominada Total de Operaciones.

7. Reste Total de Operaciones de la Ganancia Bruta en la Tabla 6 y entra esa cifra en la línea denominada Ganancia antes de Impuestos.

8. ¿Tiene usted que pagar un impuesto sobre sus ganancias? Si es así, entre esa cifra en la fila de la tabla 6 titulada Impuestos sobre Ganancias.

9. Reste el Impuesto sobre Ganancias de los Ingresos antes de Impuestos e introduzca esa cifra en la fila de la tabla 6 titulada “Ingresos Netos”.

10. El pago del préstamo se deriva de tomar la cantidad total del préstamo y dividirla entre el total de meses que le tomará pagar su préstamo. Usted puede solicitar el número de meses que desea y que cree que le va a tomar pagar su préstamo, pero si ese número no concuerda con sus proyecciones de ganancias mensuales de seguro el prestamista va a cambiar la duración del préstamo. Si usted no se siente cómodo de poder comenzar a pagar el préstamo 30 días después de que el préstamo inicial se emite por favor explique el motivo indicando cuando desea comenzar a pagar el préstamo. Ponga su primer pago del préstamo para el mes que desea comenzar a pagar el préstamo. El último pago se debe efectuar a más tardar 36 meses después que el dinero se le fue prestado.

11. *Es posible que tenga que pagar una cuota mensual de apoyo a su equipo de apoyo local.* Su MFL tendrá que guiarlo al respecto. Esta es una cuota para ayudar a manejar los gastos administrativos de este programa. Entre esa cantidad en esa línea.

12. Reste el pago del préstamo y la Cuota de Ayuda Mensual, de los ingresos netos en la fila titulada Ganancias en Efectivo. Usted se dará cuenta que hemos puesto las fórmulas para sumar totales en la Tabla 6 para su conveniencia.

13. En el Capítulo 10, usted ha creado una lista de los costos de inicio, y determinado la cantidad que necesita en la forma de préstamo. Traiga esa cantidad a la línea Préstamo Recibido aquí en la Tabla 6. El total del préstamo podrá extenderse a más que el primer mes. Tenga en cuenta que tendrá que revisar esta casilla después de desarrollar su plan de acción que se desarrollará en el capítulo 15.

14. Entre el total de los costos de inicio aquí en la Tabla 6 de la forma como usted anticipa que ocurrirán. Quizás podrán extenderse más que solo el primer mes.

15. El Flujo de Efectivo en la Tabla 6 es una fila acumulativa. En el mes 1 se agregan a Ganancias en Efectivo la cantidad de los fondos del préstamo y se restan los costos de inicio. Usted se dará cuenta que hemos puesto las formulas para sumar totales en la Tabla 6 para su conveniencia y para evitar confusiones. En todos los demás meses, se repite lo que hizo en el primer mes y se debe añadir lo que está en el flujo de caja de los meses anteriores.

Se puede ver en la fila de Ganancias en efectivo y la fila Flujo de fondos tendencias hacia arriba o hacia abajo. Si en algún momento la fila de flujo de caja esta en negativo se debe analizar ese mes en particular para determinar que ha causado que sea negativo y si hay una manera de evitar el problema.

La Tabla 6 es clave para ver si el negocio será rentable y lo rentable que se prevé que sea. Estos datos le ayudarán a los prestamistas al tomar sus decisiones sobre la financiación de su préstamo. Cuando el plan se ha completado y la financiación ha sido aprobada usted será capaz de utilizar este plan para el seguimiento de su progreso y determinar cuan preciso fué en sus proyecciones. Utilice las cifras del cuadro 6, cuando esté completando su "Informe Mensual de Flujo de Efectivo" (Apéndice E).

Le animamos a que contacte a su MFL para ayudarlo con esta Tabla 6. Por favor, no se deje intimidar si usted nunca antes ha hecho algo como esto. Esto no es una prueba de su conocimiento del negocio, más bien es un ejercicio que le ayudará en su proceso de aprendizaje. Sus líderes están aquí para alentarle y para enseñarle durante el proceso, no para criticarlo. Todos estamos aquí para hacer que sea un éxito. Asegúrese de pedir ayuda. Usted será tratado con amor, respeto y compasión.

## Capítulo 14

### Plan de Negocios

El primer paso en la planificación de su negocio durante los próximos tres años es solicitar el préstamo que usted ya ha determinado que necesita para abrir el negocio. El sólo hecho de pedir el dinero no es suficiente ni lo es tampoco el haber estudiado este material de formación. Lo que necesita es un plan de negocios y un plan financiero que pueda convencer a alguien para que le presten el dinero. Ya elaboramos el plan financiero en el último capítulo por lo que ahora vamos a elaborar el plan de negocio. Usted va a utilizar estos dos documentos para tratar de encontrar a una persona, banco o compañía que esté dispuesta a financiar su nuevo negocio.

#### **Hay varias partes en este plan de negocios.**

Si usted hace todas las Tareas de este capítulo, su plan de negocios estará completado.

#### **1. Resumen ejecutivo. Apéndice B.**

La primera página de su plan de negocios es un *Resumen Ejecutivo*. El resumen ejecutivo no debe ser más de una página. Su intención es llamar la atención de alguien que podría estar interesado en darle el préstamo de la cantidad de dinero que necesita para empezar su negocio. Solo si usted logra que le presten atención es que van a leer el resto de su plan de negocio y su plan financiero.

Las personas que pueden prestarle el dinero para comenzar su negocio reciben muchas solicitudes como la suya. Ellos tienen fondos para ayudar a las empresas a comenzar pero están demasiado ocupados para leer y estudiar todas las propuestas de negocio que llegan a su escritorio. Para que una persona quiera tomarse el tiempo necesario para averiguar lo que quiere hacer en su negocio usted tiene que captar su atención. Ahí es donde el resumen ejecutivo entra en juego. El Resumen Ejecutivo debe incluir lo siguiente. Por favor, ver esto en el Apéndice B.

#### **A. Información del propietario.**

#### **B. Descripción del Negocio**

#### **C. A Dios sea la Gloria**

#### **D. Inversión Requerida**

#### ***A. Información del propietario.***

Debe incluir su nombre y dirección, y el nombre y la ubicación propuesta de la empresa.

**Tarea 14,1.** Use el Apéndice B titulado *Resumen Ejecutivo*. En la sección A escriba el nombre de la empresa, su nombre y la dirección de la empresa o su dirección personal.

***B. Descripción del Negocio.***

La clave aquí es mantener la sencillez y la atención. En el siguiente ejemplo queremos ver lo bueno y lo no tan bueno en esta descripción del negocio.

**Ejemplo.**

*"Quiero iniciar un negocio que me pueda ayudar a glorificar a Dios, mantener a mi familia y con los diezmos y ofrendas poder ayudar a mi iglesia a poder ir por el mundo predicando el Evangelio por lo que pensé que el mejor negocio para mí es la Apicultura (cría de abejas). Voy a ser capaz de obtener diferentes productos: Miel (el principal), cera, veneno de abejas etc. para luego venderlos en el mercado o a una tienda "*

En primer lugar una sola frase del párrafo es en realidad la que está hablando de su empresa. La primera parte del párrafo debió ser guardada para la siguiente parte de su descripción. Esta persona debería haber ido en más detalles sobre el negocio. ¿Cuántas colmenas quiere? ¿Cuál es el mercado de la miel? ¿Qué cantidad de ganancias puede dar la venta de miel?

**Tarea 14,2.** Ahora es su turno. Siga utilizando el *Apéndice B* titulado *Resumen Ejecutivo*. En la sección B, haga una descripción del negocio que desea iniciar en un párrafo que le llame la atención a un potencial prestamista.

***C. A Dios sea la Gloria.***

Aquí se escribe un breve párrafo donde se describa cómo usted espera que su negocio va a ser un impacto en su comunidad para la gloria de Dios:

**Ejemplo.**

*"Tenemos una iglesia pentecostal en nuestra ciudad. Queremos apoyar a las necesidades de la iglesia. En este momento no tiene un edificio y se están reuniendo en una escuela. Si tuviéramos un edificio también pudiera ser un refugio para personas sin hogar. Necesitamos folletos para repartir a las personas sin hogar, a la población local y a transeúntes que necesitan transporte para llegar a la ciudad que está a 2 horas de camino en coche para producir y recibir los folletos. Con mi negocio y su capacidad para apoyar a la iglesia voy a ser un ejemplo de la gracia de Dios y un testigo de Cristo. También queremos enviar a miembros de la iglesia a seminarios de estudio y crecimiento. "*

**Tarea 14,3.** Siga utilizando el *Apéndice B* titulado Resumen Ejecutivo. En la sección C, escriba en un párrafo su idea de cómo su negocio glorificara a Dios.

#### **D. Inversión Requerida.**

Ya hemos analizado cual sería una clara necesidad de los fondos que se necesitaran para iniciar el negocio en el capítulo 10. Usted necesita escribir un párrafo donde resuma la cantidad de financiación que necesita para su negocio.

**Tarea 14,4.** Seguir utilizando el *Apéndice B* titulado *Resumen Ejecutivo*. En la sección D, explique en oraciones todo lo que necesita comprar. Asimismo, indique la cantidad de inversión que será necesaria para iniciar este negocio, tanto en moneda local como en US dólares. Si algo mas fuese necesario, agregue un segundo párrafo con ese propósito.

#### **Ejemplo.**

*"Me gustaría recibir un préstamo de 22.575 rublos (aproximadamente \$ 725 USD) para expandir el crecimiento de este negocio a tiempo parcial. Este dinero se necesita para la compra de colmenas y equipos adicionales para poder hacer crecer el negocio en un negocio a tiempo completo. "*

**Tarea 14.4** Termine su *Resumen Ejecutivo*. Sería bueno que lo revisara con su MFL.

#### **2. Descripción de la empresa.**

Ahora que tenemos la atención de un potencial prestamista, es necesario convencerlos de que estamos preparados para manejar este negocio con éxito y lograr un impacto positivo para el Señor. En esta parte del plan de negocios tendremos más espacio y tiempo para entrar en detalles acerca de su negocio.

Dígalos lo que su negocio va a hacer y por qué. Utilice su propio estilo. Muéstreles que usted entiende lo que es la administración de un negocio. Incluya una sección sobre "Riesgos y Oportunidades" y "Productos y Servicios". Recuerde que esta es su oportunidad de convencerlos para que quieran invertir en usted y su idea. Repita lo que dijo en el resumen ejecutivo según corresponda. Aquí es donde se puede ampliar en esa descripción y darle una mejor idea al inversionista de lo que usted está visualizando que será su negocio.

#### **Riesgos y Oportunidades.**

Siempre hay riesgos y oportunidades en la gestión de una empresa. Debe demostrarle al inversionista que usted entiende que hay riesgos y oportunidades en toda empresa y cuáles son las medidas que va a tomar para minimizar los riesgos y

maximizar las oportunidades en su negocio.

### **Ejemplo de algunos Riesgos.**

Una colmena de abejas quizás no puede sobrevivir el invierno por no tratar a las abejas con los medicamentos a su debido tiempo o por haber suministrado mal esos medicamentos. Los ratones podrían comerse la miel y molestar a las abejas y arruinar la colmena. La reina podría envejecer o enfermarse o infectarse con cualquier plaga o microbio. Las colmenas tienen que estar lo suficientemente calientes durante el invierno. Voy a tener que construir colmenas que puedan mantener el calor adecuado. Tengo que observar constantemente la colmena para estar seguro de que las abejas no se mueran de hambre. Las avispas a veces molestan a las colmenas y les comen la miel.

### **Ejemplo de algunas Oportunidades.**

Hay una demanda constante de la miel. Es un producto muy bueno y saludable. No tiene una fecha de vencimiento, contiene calorías y minerales, está siendo muy utilizado en la medicina y los médicos recomiendan comerla. Los precios de estos productos están en constante crecimiento. La oportunidad de ampliar la colmena es siempre una posibilidad pues sólo se necesita dividir a las familias de abejas.

**Tarea 14,5.** Ofrezca más información sobre su negocio.

Titúlelo "Tarea 14.5, Descripción del Negocio."

## **3. Productos y Servicios.**

**Tarea 14, 6.** Haga una lista de los productos o servicios que proveerá por los próximos tres años. Titúlelo "Tarea 14.6, "Productos y Servicios"

### **Ejemplos.**

Miel (producto principal)

Polen

Cera de abeja

## **4. Biografía.**

Es importante que los posibles prestamistas te conozcan. En esta sección usted necesita decir algo positivo sobre sí mismo. No exagere. Concédale al prestamista algunos datos sobre su persona que le ayuden a entender por qué usted está calificado para administrar este negocio. Muéstrole que posiblemente usted está más calificado que su competencia.

**Tarea 14.7.** Escriba su biografía. Titúlelo "Tarea 14,7".

## 5. Estructura de la Empresa.

**Tarea 14,8.** Explique cómo estará estructurado su negocio. Va a ser el dueño exclusivo de la empresa? ¿Cuántas personas trabajarán a tiempo parcial o a tiempo completo? ¿Cuáles serán sus responsabilidades? Titúlelo "Tarea 14,8, Estructura de la empresa."

### 6. Documentos legales.

Todos los países y regiones son diferentes en lo que se requiere para manejar un negocio. Algunos requisitos se basan en el tamaño de la empresa y otros se basan en el tipo de negocio. Si usted no está familiarizado con lo que se requiere dedíquele tiempo a informarse en este aspecto. Averigüe lo que se necesita para obtener una licencia de negocios o una simple licencia para vender sus productos o servicios. Recuerde siempre para Quién trabaja y recuerde que hace mucho tiempo que El nos dijo que debíamos dar al César lo que es del César. Así que asegúrese de que todo sea legal.

Tarea 14,9 Liste todos los documentos que necesite como la licencia de venta, la incorporación del negocio, etc. Titúlelo "Tarea 14,9".

## 7. Revisión de la industria y el mercado.

Incluya información sobre la comunidad, las aéreas circundantes o en su caso incluso su país. Describa el estado de la industria, el estado del mercado para estos productos o servicios y estos tipos de productos o servicios. El producto o servicio por sí mismo debería haber sido cubierto en la revisión de la descripción del negocio.

**Tarea 14,10.** Basado en la investigación que ha hecho escriba un reporte de la industria y el mercado del que su empresa será parte en su región. Asegúrese de que tengamos una clara comprensión de su entorno. Por ejemplo, ¿usted tiene una tienda en un edificio o venderá en una carretilla o trabajará fuera de su hogar? Titúlela "Tarea 14.10".

## 8. Los clientes.

¿Quiénes serán sus clientes? ¿Qué tipo de personas son? Si va a vender a pocos clientes grandes o distribuidores asegúrese de nombrar y describir sus necesidades. Si va a hacer ventas indirectas, por ejemplo, como un mayorista de venta a un minorista, asegúrese de describir a los clientes finales también.

**Tarea 14,11.** Describa a sus clientes. Sera específico.  
Titúlelo "Tarea 14.11".

## 9. La competencia

Tarea 14,12. ¿Quién más está en este negocio? ¿Cómo lo hacen? De ser posible sea específico con sus nombres. Partiendo de su investigación explique quiénes son y cuántos competidores tendrá. Titúlelo "Tarea 14.12".

## 10. Fijación de los precios y distribución

**Tarea 14,13.** ¿De qué manera el producto o servicio va a llegar a los clientes, y a qué precio? Explique cómo ha determinado el precio que se establecerá para cada producto o servicio que se va a vender o servicio que va a dar. ¿Cómo hará llegar su producto o servicio a sus clientes? Titúlelo "Tarea 14.13."

## 11. Promoción

Tarea 14,14. ¿Cómo va a saber al cliente que su negocio existe? Explique cómo va a promover su producto o servicio. Titúlelo "Tarea 14.14".

### ¡Felicitaciones!

Cuando le entregue el trabajo de este capítulo a su MFL habrá usted terminado con sus planes financieros y de negocios para iniciar su negocio.

Tome un poco de tiempo y revise en su mente todo lo que ha aprendido en esta investigación. Aproveche este tiempo para acercarse más al Señor y a su familia. Tenga en cuenta que se ha concentrado tanto en este proceso que pudo haberlos descuidado. Tómese algún tiempo para construir una base sólida con su familia. De gracias a Dios por todo lo que le ha proporcionado en el pasado y alábelo por lo que está a punto de hacer.

Hágase esta pregunta. Si Dios decide no financiar mi negocio todavía soy yo un mejor hombre o mujer después de haber pasado por este estudio? ¿Estoy más cerca de Dios y lo que Dios quiere que yo sea que cuando comencé este estudio? Si la respuesta es sí, entonces que a Dios sea la gloria, con o sin la empresa.

*"Te alaben los pueblos, oh Dios; Todos los pueblos te alaben. La tierra dará su fruto; Nos bendecirá Dios, el Dios nuestro. Bendíganos Dios, Y témanlo todos los términos de la tierra. "(Salmos 67:5-7).*

A este punto quizás usted se ha preguntado", ¿Y ahora de dónde saco el dinero que necesito para iniciar mi negocio?

Para la gran mayoría de las personas el proceso de encontrar un préstamo puede ser un proceso largo y frustrante. Para empezar el proceso de encontrar un préstamo usted tendrá que imprimir unas cuantas copias de su resumen ejecutivo.

Luego distribuirlos a tantas fuentes potenciales de préstamo como sean posibles. Dale un poco de tiempo para leerlo y luego regrese y hable sobre sus oportunidades de negocio, si muestran algún tipo de interés entonces usted debe estar preparado para presentar su plan de negocio y su plan financiero. No se desanime si la mayoría de ellos no ve su negocio como una buena inversión. Recuerde que sólo se necesita un inversionista para poder a empezar.

Le sugerimos que vaya estudiando el Capítulo 15 "El Plan de acción", mientras que usted está esperando y trabajando en la búsqueda de un inversionista. Esto le dará tiempo para ser más completo con su plan de acción.

Prohibida la publicación, reproducción o reventa de este libro en el

## Capítulo 15 Plan de Acción

Suponiendo que usted ha sido aprobado para un préstamo y se le han proporcionado los fondos para ayudarle a comenzar su negocio ¿cuáles son los pasos detallados para empezar? ¿Necesita una tienda? ¿Ha elegido el lugar? ¿Tiene que renovar o construir un local? ¿Hay que firmar un contrato para operar la tienda? ¿Cuánto se necesita de pago inicial al firmar el contrato? ¿Es necesario comprar algún equipo? ¿Dónde va a comprar el equipo y va a tener que esperar hasta que lo reciba? ¿Por cuánto tiempo? ¿Qué hay de su inventario inicial de productos o materiales? Cuando los ordenará y cuando los recibirá? ¿Cuándo comenzará la publicidad? Estas son sólo algunas de las preguntas que usted necesita preguntarse a sí mismo y de las que tiene que tener respuestas precisas.

Tarea 15,1. Liste a continuación todos los pasos que debes seguir para poder abrir su negocio. Comience con el paso que tomará más tiempo y que usted puede comenzar tan pronto como sea aprobado o el dinero esté disponible. Liste en cada paso el tiempo que le tomó en semanas. En el área de comentarios indique las preocupaciones especiales o limitaciones que pueda tener.

### Calendario de Pasos necesarios para poder abrir el negocio

Pasos	Tiempo en semanas	Comentarios
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
Etc.		

¡Enhorabuena, ha completado el último capítulo de este estudio. Espero que este material lo haya ayudado esté usted financiado o no para comenzar su idea de negocio. Al igual que en los capítulos anteriores estaremos en contacto con usted para ayudarlo lo mejor posible con cualquiera de los ejercicios que necesiten clarificarse.

*Una bendición de Números 6:24-26. "Jehová te bendiga, y te guarde;  
Jehová haga resplandecer su rostro sobre ti, y tenga de ti misericordia;  
Jehová alce sobre ti su rostro, y ponga en ti paz."*

**Apéndice A**  
**Plan Financiero de tres años**

**Tabla 1 - Cantidad de ventas.**

Cantidad estimada para la venta de cada producto o servicio por mes. Vuelva a reemplazar el título de cada columna con el nombre corto de cada producto o servicio. Si usted tiene más de 9 productos o servicios copie la tabla y continúela.

**Estas cifras provienen de la Tarea 9,7.**

Mes	Producto 1	Producto 2	Producto 3	Producto 4	Producto 5	Producto 6	Producto 7	Producto 8	Producto 9
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									
36									

### Tabla 2 - Estimación de Costos

Costo estimado para cada producto o servicio por mes. Vuelva a colocar el título de cada columna con el nombre corto de cada producto o servicio. Si usted tiene más de 9 productos o servicios copie la tabla y continúela. Estas cifras se calculan a partir de la Tarea 9.1.

Mes	Producto 1	Producto 2	Producto 3	Producto 4	Producto 5	Producto 6	Producto 7	Producto 8	Producto 9
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									
36									

**Tabla 3 - Costo estimado del producto o servicio. Extendido**

Costo extendido. Estimado para cada producto o servicio por mes.

Reemplace el título de cada columna con el nombre corto de cada producto o servicio. Si usted tiene más de 9 productos o servicios copie la tabla y continúela.

Multiplique la cantidad estimada por el costo estimado por producto o servicio y anote esta cantidad en la casilla apropiada en esta tabla. **Estas cifras vienen de multiplicar las cifras de la Tabla 1 por las cifras de la Tabla 2.**

Mes	Producto 1	Producto 2	Producto 3	Producto 4	Producto 5	Producto 6	Producto 7	Producto 8	Producto 9	Costo Total
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										
28										
29										
30										
31										
32										
33										
34										
35										
36										

### Tabla 4 - Precio de venta

Precio de venta estimado para cada producto o servicio por mes. Vuelva a colocar el título de cada columna con el nombre corto de cada producto o servicio. Si usted tiene más de 9 productos o servicios copie la tabla y continúela.

Estas cifras vienen de la Tarea 9.6.

Mes	Producto 1	Producto 2	Producto 3	Producto 4	Producto 5	Producto 6	Producto 7	Producto 8	Producto 9
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									
36									

**Tabla 5 - Precio de Venta extendido.**

Precio de venta extendido estimado para cada producto o servicio por mes. Vuelva a colocar el título de cada columna con el nombre corto de cada producto o servicio. Si usted tiene más de 9 productos o servicios a copie la tabla y continúela.

**Estas cifras son la multiplicación de la Tabla 1 por la Tabla 4. Entre los totales de todas las ventas del producto o servicio en la casilla titulada "Venta Total".**

Mes	Producto 1	Producto 2	Producto 3	Producto 4	Producto 5	Producto 6	Producto 7	Producto 8	Producto 9	Venta Total
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										
28										
29										
30										
31										
32										
33										
34										
35										
36										

**Tabla 6 Parte 1 de 4**  
**Declaración de Proyección de Ingresos**

Ventas totales (a) proceden de la tabla 5 "Ventas totales". Costo total de los productos vendidos (b) proceden de la tabla 3 "Costo Total". Otras casillas se llenan de acuerdo a la Tarea 13,6.

	Meses								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
a. Venta Total									
b. Costo total de productos vendidos									
c. Ganancia Bruta <b>c = a-b-c</b>									
Gastos de Operación									
d-1. Salarios 1									
d-2. Salarios 2									
d-3. Salarios 3									
e-1. Mensual 1									
e-2. Mensual 2									
e-3. Mensual 3									
e-4. Mensual 4									
f-1. Fideicomiso 1									
f-2. Fideicomiso 2									
f-3. Fideicomiso 3									
g-1. Fideicomiso 4									
g-2. Fideicomiso 5									
h. Total Costo de Operaciones. <b>h=d+e+f+g</b>									
i. Ganancia antes de impuestos <b>i = c-h</b>									
j. impuestos sobre las ganancia									
k. Ganancia Neta <b>k = i-j</b>									
l. Pago del préstamo									
m. Costo de Ayuda mensual									
n. Ganancia en efectivo <b>n = k-l-m</b>									
o. Préstamo recibido									
p. Gastos de inicio									
q. Efectivo acumulado <b>q = n-o-p+</b> <b>Últimos meses Q</b>									

**Tabla 6 Parte 2 de 4**  
**Declaración de Proyección de Ingresos**

Meses

	10	11	12	13	14	15	16	17	18
a. Venta Total									
b. Costo total de productos vendidos									
c. Ganancia Bruta <b>c = a-b-c</b>									
Gastos de Operación									
d-1. Salarios 1									
d-2. Salarios 2									
d-3. Salarios 3									
e-1. Mensual 1									
e-2. Mensual 2									
e-3. Mensual 3									
e-4. Mensual 4									
f-1. Fideicomiso 1									
f-2. Fideicomiso 2									
f-3. Fideicomiso 3									
g-1. Fideicomiso 4									
g-2. Fideicomiso 5									
h. Total Costo de Operaciones. <b>h=d+e+f+g</b>									
i. Ganancia antes de impuestos <b>i = c-h</b>									
j. Impuestos sobre las ganancias									
k. Ganancia Neta <b>k = i-j</b>									
l. Pago del préstamo									
m. Costo de Ayuda mensual									
n. Ganancia en efectivo <b>n = k-l-m</b>									
o. Préstamo recibido									
p. Gastos de inicio									
q. Efectivo acumulado <b>q = n-o-p+</b> <b>Últimos meses Q</b>									

**Tabla 6 - Parte 3 de 4**  
**Declaración de Proyección de Ingresos**

	Meses									
	19	20	21	22	23	24	25	26	27	
a. Venta Total										
b. Costo total de productos vendidos										
c. Ganancia Bruta <b>c = a-b-c</b>										
<b>Gastos de Operación</b>										
d-1. Salarios 1										
d-2. Salarios 2										
d-3. Salarios 3										
e-1. Mensual 1										
e-2. Mensual 2										
e-3. Mensual 3										
e-4. Mensual 4										
f-1. Fideicomiso 1										
f-2. Fideicomiso 2										
f-3. Fideicomiso 3										
g-1. Fideicomiso 4										
g-2. Fideicomiso 5										
h. Total Costo de Operaciones. <b>h=d+e+f+g</b>										
i. Ganancia antes de impuestos <b>i = c-h</b>										
j. Impuestos sobre las ganancias										
k. Ganancia Neta <b>k = i-j</b>										
l. Pago del préstamo										
m. Costo de Ayuda mensual										
n. Ganancia en efectivo <b>n = k-l-m</b>										
o. Préstamo recibido										
p. Gastos de inicio										
q. Efectivo acumulado <b>q = n-o-p+</b> <b>Últimos meses Q</b>										

**Tabla 6 - Parte 4 de 4**  
**Declaración de Proyección de Ingresos**

Meses

	28	29	30	31	32	33	34	35	36
a. Venta Total									
b. Costo total de productos vendidos									
c. Ganancia Bruta <b>c = a-b-c</b>									
Gastos de Operación									
d-1. Salarios 1									
d-2. Salarios 2									
d-3. Salarios 3									
e-1. Mensual 1									
e-2. Mensual 2									
e-3. Mensual 3									
e-4. Mensual 4									
f-1. Fideicomiso 1									
f-2. Fideicomiso 2									
f-3. Fideicomiso 3									
g-1. Fideicomiso 4									
g-2. Fideicomiso 5									
h. Total Costo de Operaciones. <b>h=d+e+f+g</b>									
i. Ganancia antes de impuestos <b>i = c-h</b>									
j. Impuestos sobre las ganancias									
k. Ganancia Neta <b>k = i-j</b>									
l. Pago del préstamo									
m. Costo de Ayuda mensual									
n. Ganancia en efectivo <b>n = k-l-m</b>									
o. Préstamo recibido									
p. Gastos de inicio									
q. Efectivo acumulado <b>q = n-o-p+</b> <b>Ultimos meses Q</b>									

## **Apéndice B**

### **Resumen ejecutivo**

A. Nombre del Negocio:  
Nombre del propietario:  
Dirección personal o del negocio.

B. Descripción del Negocio

C. Declaración de A Dios sea la Gloria:

D. Requerimientos de Inversión

Prohibida la publicación, reproducción o reventa de este libro en el

## Apéndice C

**Este es un ejemplo sencillo de lo que es un contrato de préstamo.  
Su contrato será único para su negocio.**

### Acuerdo de Préstamo y Pagaré

Nombre de la empresa:

Propietarios:

El Prestatario se compromete a las condiciones y términos del préstamo, como se indica a continuación.

Los términos y condiciones del préstamo son las siguientes:

El monto del capital prestado es \$\_\_\_\_\_.

El préstamo será pagado en \_\_\_\_\_ pagos mensuales iguales de \$\_\_\_\_\_.

Los pagos se realizarán en el primer día del mes.

Los pagos se iniciarán el \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

El interés fijo mensual es del \_\_\_\_\_%

---

Los pagos se harán a un representante designado por la parte que concede el préstamo. A los pagos que tengan más de 30 días de retraso se les aplicará en un cargo de \_\_\_\_% del saldo pendiente por cada 30 días que el pago esté atrasado.

Nosotros, los abajo firmantes acuerdan y se comprometen a las condiciones y términos antes expuestos y a regirse por ellas.

---

Prestamista

Fecha

Firma

---

Nombre del prestamista

Fecha

Firma

---

## Apéndice D

### Manual del Mentor de formación local

#### Objetivos.

Este apéndice está destinado a guiar a los líderes de este programa en los países donde este programa se aplique en sus responsabilidades en las siguientes áreas:

Responsabilidades de los MFL. (Mentores de Formación Local).

Responsabilidades de los candidatos antes de que comience la capacitación.

Responsabilidades de los estudiantes durante la formación.

Responsabilidades de los propietarios de negocios después que los préstamos

son pagados en su totalidad.

#### Responsabilidades de los MFL.

**1. Seleccionar a los candidatos para el programa.** Es posible que su pastor, o alguien designado por su autoridad espiritual para ser su MFL.

**2. Certificar que él / ella sea una “Persona Salmo Uno”.** Cada candidato de negocios debe estar certificado como “Persona Salmo Uno” por la persona aprobada para ser su líder espiritual. Si el líder no puede certificar la persona, entonces puede recomendar el disciplinado avanzado. El líder tiene que discernir si el candidato está viviendo su vida de esta manera. De no ser así, se le recomienda al candidato inscribirse en el programa de discipulado “Crecer o morir”<sup>11</sup>. Para asegurarse que usted entiende lo que creemos que es una “Persona Salmo Uno” usted debe estudiar los capítulos del 1 al 7 del libro. Usted será responsable de esta certificación. Si bien puede no ser siempre correcta tenga siempre presente pedirle al Señor que le ayude en la toma de esta decisión.

**3. Determinar si cada estudiante pertenece al grupo A o B.** El programa le permite a los MFL dividir a los alumnos en dos tipos de estudiantes. El primer tipo que aquí se refieren como el tipo "A" tendrá que hacer todas las tareas en todos los capítulos con su asesoramiento y consejo. Cualquier estudiante que requiere \$ 500 o más para iniciar su negocio va a ser del tipo A. El segundo tipo al cual nos vamos a referir como el tipo "B" son los estudiantes que desean iniciar un negocio en el que

---

<sup>11</sup> <http://www.isob-bible.org/openlessons.htm>

su préstamo será menor de \$ 500. Los estudiantes B pasarán a través de los capítulos del 1 al 7 del mismo modo que los estudiantes tipo A. Luego los estudiantes B se reunirán con usted (el MFL) y usted le hará a los alumnos una serie de preguntas que se basan en los datos necesarios para completar las tablas de los capítulos 8 al 13 para su negocio. Entonces usted le completará las tablas al estudiante incluyendo todas las matemáticas. Asegúrese de que cada estudiante entienda qué tipo de estudiantes es y por qué.

**4. Revisar todo el programa con cada candidato.** Obtenga un acuerdo en el que se exprese que se seguirá el programa de principio a fin. Un elemento clave aquí es asegurarse de que entiendan que tendrán que pagar el préstamo y apoyar a otros que los seguirán en el programa. Ellos serán responsables ante usted y su líder espiritual durante todo el programa.

**5. Producir un informe de progresos de cada estudiante, mientras que están tomando el curso.** Este informe debe ser por lo menos una vez al mes y debe ser sometido a su autoridad delegada. Este informe deberá incluir sus comentarios sobre el progreso del estudiante y deberá incluir aunque no está limitado solo a ello lo siguiente:

- a. El progreso espiritual del estudiante.
- b. Disciplina de los alumnos al estudiar seriamente el curso.
- c. El progreso del alumno en el conocimiento de los negocios.

**6. Reunirse con el dueño del negocio después de que el negocio se ha iniciado.** Elaborar un reporte sobre cada reunión con cada propietario de negocio.

Incluya lo siguientes:

- a. Un breve informe del lugar donde se encuentra el negocio.
- b. Una lista de los problemas que se hayan encontrado.
- c. Una lista de testimonios de historias de éxito.
- d. Informe si el propietario de la empresa siguiendo su plan.  
De no ser así ¿usted aprueba los cambios?
- e. Un informe sobre la condición espiritual del dueño del negocio.
- f. Situación financiera. Verificar que los informes mensuales de los

propietarios tipo A se han recibido. Para las empresas tipo B los MFL son responsables de ayudarlos a crear su informe mensual, mientras que su préstamo no ha sido pagado. Para "naciones cerradas" no habrá requisitos especiales de presentación de informes conforme a lo acordado de antemano. Ver el Informe Mensual del MFL, incluidas en este Apéndice D.

g. Informe sobre el crecimiento espiritual del dueño del negocio y otros, y de almas ganadas para Cristo como resultado directo de la empresa.

## 7. Lista de verificación para los nuevos estudiantes:

Por favor tome un momento para completar esta tabla para cada estudiante.

Actividad	Hecho
Nombre del estudiante	
A2. Certifico que el/ella es una “Persona Salmo Uno”	
A3. Estudiante tipo A _____ o tipo B _____	
A4. He revisado todo el programa con esta persona	

### **Responsabilidades al candidato antes de que inicie el programa.**

1. Revise con cada candidato lo que significa ser una Persona Salmo Uno como explicamos anteriormente.
2. Revisar el proceso por el que ha de pasar cada candidato al programa, asegurándose de que entienden cómo funciona el proceso y qué se espera de ellos, durante y después del curso.
3. Asegúrese de que cada estudiante entiende si está clasificado como estudiantes de tipo A o B.

### **El alumno obtendrá un mayor provecho de este programa mediante la observación de los siguientes pasos.**

El estudiante tendrá que responder a muchas preguntas durante este estudio. Esto tomará tiempo para responder cada pregunta por completo. Se debe tomar todo el tiempo y el espacio necesario para estar cómodo de que su respuesta responde a la pregunta completamente. En cuanto al empleo del tiempo que pasará en este entrenamiento, primero dedique un tiempo al Señor y a continuación dedique el tiempo necesario a este entrenamiento. Obtenga los compromisos de los estudiantes con el programa por escrito. Obtenga una simple declaración de que ellos entienden el programa y se comprometen a trabajar con usted y su líder espiritual, mientras que completan el material.

El libro que va a utilizar se titula “El empresario Salmo Uno”. Puede ser proporcionada en una de dos formas. Puede ser recibido como un documento de Word por correo electrónico o en forma impresa. En algunas regiones del mundo es más fácil proporcionar el libro mediante el envío por correo electrónico, mientras que en otras regiones pueden ser mejor a través de papel. Explique a los estudiantes qué método va a utilizar. Explique a los estudiantes que él / ella van a estar o bien

llenando los datos del documento en equipo o completando las respuestas en hojas de papel separadas y entregándoselos a usted.

### **Responsabilidades de los estudiantes durante el curso del estudio y antes de la financiación.**

1. Ser un motivador. Ayudar a los estudiantes a comprender las preguntas formuladas en relación con su región del país. Asegurarse de que no se pierda de vista el plan de Dios para su vida.

2. Revisar todos los estudiantes del tipo A, mientras trabajan en completar los capítulos del 8 a 13 y ayudar a los estudiantes del tipo B a completar las tareas.

3. Asegurarse de que las respuestas a las preguntas son razonables. Algunos estudiantes serán demasiado conservadores, mientras que otros serán demasiado agresivos.

### **Hay dos formas posibles de un estudiante puede ir a través de la formación.**

#### ***Para estudiantes por correo electrónico.***

Pida a los estudiantes guardar una copia de la lección de correo electrónico en un buzón especial en su sitio web de correo electrónico. Pida a los estudiantes que impriman todo el capítulo y que lo lleven a casa. A medida que el alumno estudia las tareas y escribe las respuestas y comentarios, recomíendele al estudiante que regrese a cada correo electrónico y escriba estos en el correo electrónico original. Luego haga que el estudiante copie y pegue los comentarios en un correo y los envíe en un mensaje a usted. Usted nos enviará ese documento en un correo electrónico cuando crea que está listo. De esta forma el estudiante no tiene que terminar todo el capítulo antes de responder y hacer algunos comentarios a ustedes. El estudiante puede responder algunas tareas por semana o cada día.

#### **Para estudiantes por escrito.**

Dar al alumno una copia del libro y pídale que le traigan las tareas poco a poco en lugar de terminar todo el capítulo sin hacer contacto con ustedes los MFL. Después de revisar las respuestas apoye al alumno en las áreas positivas de la respuesta y proporcione orientación y/o corrección en las áreas que así lo requieran.

Marque el documento con los comentarios de los estudiantes, las respuestas a las tareas y las preguntas. Los estudiantes deben coordinar si necesitarán revisar su trabajo con usted periódicamente. El estudiante y / o usted debe entregar el documento a la persona asignada ya sea por correo electrónico o en persona por escrito.

Habrán disposiciones especiales acordadas de antemano para "naciones cerradas."

### **Responsabilidades con los propietarios de negocios una vez que está aprobado el financiamiento.**

1. Repartir los fondos de acuerdo con el plan de negocios detallado desarrollado en el capítulo 15. En la mayoría de los casos en el plan de negocio detallado se indicará que la solicitud de fondos sea para ser gastados en un período de tiempo, no todos a la vez. El líder será responsable de mantener los fondos hasta que llegue el momento de hacer las compras.

**2. Reunirse semanalmente para los primeros tres meses y obtener la respuesta a las siguientes preguntas.** Después de tres meses informarse si el plan va como se había proyectado o por delante de la proyección y las finanzas están como se había presupuestado o por encima del presupuesto. Estas reuniones pueden reducirse a una vez cada dos o tres semanas, o hasta una vez al mes.

**Algunos ejemplos de preguntas que usted puede hacerle al empresario durante estas visitas.**

¿Qué es lo mejor que ha sucedido en el negocio desde nuestra última reunión?

¿Qué ha ido mal (o no de acuerdo al plan) desde nuestra última reunión? Esto nunca debe ser "nada". Siempre hay cosas que van mal en un negocio y el empresario tiene que aprender que esperar del negocio, aprender a reconocerlo y finalmente buscar la ayuda de Dios en cómo resolverlo.

Pregúntele al dueño cómo puede ayudarle a él / ella. Si necesita ayuda envíanos un correo electrónico y haremos lo que podamos. Está el programa de plan de negocios desarrollándose como se había proyectado, adelantado o atrasado con respecto a la proyección? Si está atrasado cuál es el plan para solucionar el problema? ¿Está el plan financiero por encima o por debajo del presupuesto? Si está por debajo, ¿qué se puede hacer para corregir el problema?

Tenga mucho cuidado al pedir el pago del préstamo y otros cargos cuando son programados. Es muy importante tener un calendario de modo que el propietario sepa esperar y estar preparados para cumplir con estas obligaciones.

**3. Informes de flujo de efectivo.** Usted debe asegurarse e insistir en que el propietario de una empresa tipo A presente un informe de flujo de efectivo en la forma general del apéndice E. Usted es responsable de completar y revisar con los dueños de negocios de tipo B sus informes de flujo de efectivo. Como dijimos en el capítulo 12, Tarea 12.4, este es un tema muy importante. Si un propietario salta esta disciplina, él / ella no va a conocer el estado real de la empresa. Hemos visto empresas destruirse sólo por el hecho de no hacer estos informes.

**4. Cuenta de Fideicomiso.** Con el fin de ayudar a los propietarios de nuevos negocios a desarrollar buenas prácticas de contabilidad, los MFL recogen cada mes el dinero destinado a fideicomiso y lo depositarán en el banco. Una porción de esos ahorros de fideicomiso serán retirados y entregado a los propietarios de negocios cuando se solicite para pagar alguna cuenta que se avecine. El control del dinero de fideicomiso puede ser entregado al propietario en la forma de una cuenta de ahorros

personal cuando su préstamo ha sido pagado en su totalidad.

**El prestamista, puede requerir un reporte mensual de todas las actividades.**

El informe puede incluir, pero no se limita a:

**Informe Mensual al MFL.**

Nombre del Negocio	Fecha de la última visita al negocio	Resumen del flujo de efectivo de la empresa para este periodo.	Total de fondos en manos de los líderes de los reembolsos de préstamos	Total de fondos en manos de los líderes de los reembolsos de préstamos	Comentarios Están los pagos y cuotas al día? Están operado en o por encima de la proyección?
				F - LP - ESC-	
				F - LP - ESC-	
				F - LP - ESC-	
				F - LP - ESC-	

**Para las empresas que tienen más de un año de edad, este informe puede ser trimestral.**

Entregue al propietario una copia del informe de la última reunión que envió a la entidad que le prestó los fondos.

**3. Informe mensual de fluído de efectivo.** Si el dueño del negocio desea presentar un informe de fluído de efectivo mensual a su autoridad delegada el MFL podría revisar y hacer sugerencias para mejorar el negocio. Debe ser en la forma del Apéndice E. Usted debe ser muy diligente en la demanda de esta disciplina. El propósito de este informe es disciplinar al propietario a enfrentar la verdad de cómo verdaderamente marcha su negocio. Es una disciplina, que si no se sigue puede conducirlo al desastre!

**Propietarios después de pagar su préstamo en su totalidad.**

Manténgase en contacto. A pesar de que la presión y el arduo trabajo de conseguir

comenzar un negocio ha terminado, de todas maneras hay muchas razones para estar en contacto con el propietario. Es posible que desee que pasen a ser mentores para nuevos estudiantes o quizás ellos saben de otras “Personas Salmo Uno” que podrían beneficiarse de este programa.

Cuando el préstamo sea pagado en su totalidad, debe devolverse al dueño del negocio el contrato de préstamo que él firmó, con un sello que diga "Pagado por Completo" y firmado por el líder.

Sea positivo y camine con Dios. Trate a los dueños de negocios y estudiantes con gracia y con dignidad.

Prohibida la publicación, reproducción o reventa de este libro en el

## Apéndice E

### Informe mensual de flujo de efectivo

Añadir descripciones de gastos a casillas de E a I y añada casillas adicionales si fuese necesario. Tome la casilla "Presupuestos" de la tabla 6 parte 4.

	<b>Presupuesto</b>		<b>Actual</b>	
	Tasa de Cambio	[ ]	Tasa de Cambio	[ ]
	Moneda Local	Dólares	Moneda Local	Dólares
a. Total de ventas del mes				
b. Costo de artículos vendidos				
c. Ganancia Bruta $c=a-b$				
<b>Gastos de Operación</b>				
d. Salarios				
e.				
f.				
g.				
h.				
i.				
j. Total de Gastos de Operaciones $j=d+e+f+g+h+i$				
k. Ganancia antes de pagar Impuestos $k=c-j$				
l. Fideicomiso para Impuestos sobre Ganancias				
m. Otros Fideicomisos				
n. Ganancia Neta $n=k-l-m$				
o. Pago del Préstamo				
p. Tarifa de apoyo				
q. Ganancia Neta $q=n-o-p$				
r. Efectivo en mano al principio del mes				
Efectivo en mano				

## **Apéndice F**

### **Negocios como Misión**

El propósito de la Escuela Internacional de La Biblia es crear discípulos que den frutos a través del entrenamiento para el discipulado. Muchos son llamados a dar sus frutos para el reino de Dios dentro de la estructura de la iglesia, es decir, la plantación de una nueva iglesia o servir en una ya existente, o tal vez a través de una organización para-eclesiástica, o en la evangelización. Hemos observado una gran cantidad de éxito desde el año 1997, más allá de lo que podríamos haber imaginado. Por supuesto, toda la gloria es para Dios!

Sin embargo, muchos son los llamados por el Señor para llevar el Evangelio al mundo a través de su vocación, su trabajo o sus negocios. Queremos asegurarnos de que no hay que confundir “Negocios como Misión” con lo que es “Fabricadores de tiendas”. Fabricación de tiendas es lo que los trabajadores de la iglesia basada en el Evangelio hacen a veces para mantenerse a sí mismos. El apóstol Pablo era fabricante de tiendas. Eso es algo que nos parece muy bueno y tiene un alto grado de integridad. Pablo se negó a aceptar dinero para sí mismo de las iglesias que él sirvió. Por supuesto eso no es “Negocio como Misión”. Muchos cristianos entran en el negocio para ganarse la vida. Que también es muy bueno. Sin embargo, eso no es lo que llamamos “Negocio como Misión”.

Negocios como Misión es participar en negocios con el objetivo principal de difundir el Evangelio, llegar a los excluidos, mejorar la cultura y la economía extendiendo el reino de Dios y glorificando a Dios. El propósito de “Negocio como Misión” es centrarse en las misiones para el reino de Dios. Se trata de tomar la influencia de Dios y traerla al mercado.

El subproducto de Negocios como Misión es crear una buena ganancia para el propietario del negocio para que él / ella pueda ser autosuficiente y capaz de apoyar a la iglesia y los ministerios creando a la vez un impacto en la cultura y la sociedad.

#### **Testimonio personal.**

Cuando el Señor me salvó en 1979 estaba operando un supermercado conectado a bombas de gasolina y una pizzería al lado. Dios entró en mi vida de una manera tan radical que inmediatamente proclamó a todos en mi esfera de influencia lo que había sucedido en mi vida. Eso también incluyó la proclamación de mi conversión en mi negocio. Vací un estante entero del mercado donde regalaba Biblias gratis y tratados evangélicos. Hacia concursos de Biblia y regalaba cortes de primera calidad de carne como premio y le hablé a todos mis empleados y clientes sobre Jesús sin avergonzarme.

Un día un empleado me preguntó: "Larry, ¿no crees que sería más beneficioso dejar la religión fuera de su negocio?" Yo le respondí: "Jesús me salvó de ir al infierno y yo no puedo mantener la boca cerrada!" El empleado me respondió: "Bueno, tal vez él me salvará del infierno a mi también." Esta persona fue salva y hoy está en el cielo con Jesús.

Otro día un pastor entró a la tienda y me preguntó: "¿No tienes miedo de que todas tus publicaciones y estudios bíblicos en la tienda puedan ahuyentar a algunos clientes?" Yo le respondí: "Bueno, si eso sucediera, entonces voy a tener que encontrar otro trabajo. Si no puedo encontrar un trabajo, entonces no voy a tener dinero para comer. Si no tengo dinero para comer y no puedo comer me voy a morir y voy a terminar en el cielo con Jesús, por lo que de cualquier manera en todo esto yo soy el único que va a salir ganando". El pastor se rascó la cabeza y se fué de la tienda.

Después convertí la pizzería en una tienda judía con el fin de servir a una sinagoga que había en el vecindario y tuve bastante éxito y a los judíos no parecía importarle o molestarle mi fuerte testimonio cristiano (sorprendentemente). Sé que varios judíos encontraron al Señor a través de este negocio, incluyendo dos sobrevivientes del Holocausto y uno de sus hijos. Los dos están hoy en el cielo. Yo no lo sabía entonces, pero mi negocio era un "Negocio como Misión". Finalmente, Dios me sacó de ese negocio y me puso en otro tipo de negocio.

Este otro negocio requería ser una empresa de gestión profesional con licencia del gobierno y otras autoridades para cierto tipo de cuidado de la salud. Yo no tenía que estar en contacto diario con el negocio por lo que el Señor me dio una palabra, un **rhema**, una promesa que ha hecho de éste un "Negocio como Misión" por control remoto. Me habló el Señor y me dijo que si yo gobernaba con justicia, que su presencia y la influencia prevalecerían y sin duda así ha sido desde entonces. No sólo el Señor bendijo a los pacientes sino que también bendijo la parte financiera de la institución con abundancia.

El **rhema** que me dió fué Segunda de Samuel 23:1-4 que dice:

*"Estas son las palabras postreras de David. Dijo David hijo de Isaí, Dijo aquel varón que fue levantado en alto, El ungido del Dios de Jacob, El dulce cantor de Israel:*

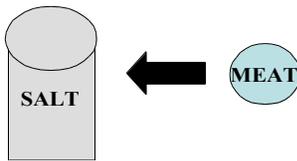
*El Espíritu de Jehová ha hablado por mí, Y su palabra ha estado en mi lengua.*

*El Dios de Israel ha dicho, Me habló la Roca de Israel: Habrá un justo que gobierne entre los hombres, Que gobierne en el temor de Dios. Será como la luz de la mañana,*

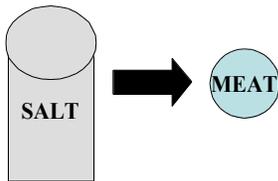
*Como el resplandor del sol en una mañana sin nubes, Como la lluvia que hace brotar la hierba de la tierra. "*

El siguiente es un maravilloso ejemplo y algunos principios de “Negocio como Misión” y algunos testimonios citados en un artículo escrito por Mats Tunehag.<sup>12</sup>

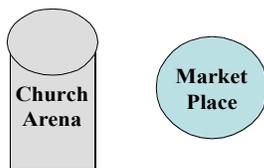
Traer el mundo, los perdidos a la iglesia es una cosa maravillosa, y funciona muy bien. Sin embargo, muchos de los perdidos y los que no han sido alcanzados no se acercarán a una iglesia. En este ejemplo se compara la iglesia con un salero y el mundo con la carne. A menudo se intenta "poner la carne en el salero" y funciona pero mucho más a menudo tenemos que llevar el salero al mundo.



Supuestamente hay otra forma de cocinar, aunque no se utiliza a menudo. Se podría tratar de apretar la carne a través de los agujeros pequeños en el salero y por lo tanto que la carne sea así salada.



Nosotros como cristianos estamos llamados a ser la sal - y la luz. Pero vamos a centrarnos en la sal un poco. Dejemos que el salero represente a la iglesia y la carne represente el mundo – al que Cristo nos envía.



*BAN or BAM?* Business as Normal o Business as a Mission?  
(Negocios Normales o Negocios como Misión?)

*“Negocio como Misión” es un negocio real, no es una caridad cristiana*

<sup>12</sup> Business As Mission: [http://www.businessasmission.com/pages/papers\\_articles](http://www.businessasmission.com/pages/papers_articles).

*disfrazada de negocio. Pero es más que un simple negocio. Se puede utilizar BAN y BAM como dos siglas para poner al relieve la diferencia:*

**\* *Negocios Normales (BAN)*** Business as Normal

*El negocio de los negocios son los negocios*

**\* *Negocios como Misión (BAM)***

*El negocio de Negocios como Misión es también negocio,  
PERO con los propósitos y perspectivas del reino de Dios.*

***Negocio como llamado con impacto a la transformación.***

Dios llama y equipa a muchos para hacer negocios. Los negocios son un ministerio con su propio derecho. Así es que si Dios te ha llamado a los negocios no te bajes de allí para convertirte en un pastor - o viceversa. BAM (“Negocios como Misión”) es hacer negocios con excelencia, profesionalismo e integridad. Es el vivir manifestando el Reino de Dios en la Plaza o el Mercado. Es el transformar a las personas espiritual, económica y socialmente. El negocio de “Negocios como Misión” es revelar a Cristo a través de los negocios. Cuando se hace con eficacia el resultado es la transformación.

**BAM no es "Fabricación de carpas".**

El término "Fabricación de carpas" está relacionado con el apóstol Pablo que hacía tiendas - tenía un trabajo "secular" para mantenerse tanto a sí mismo mientras trabajaba en el "ministerio". (Los términos, su uso y las consecuencias, a menudo refuerzan lo sagrado - división secular que es contraria al concepto holístico de la Biblia). En los círculos de misiones el concepto de la fabricación de tiendas a menudo significa que una persona obtenga un empleo con una empresa en un país extranjero que le dé la oportunidad de compartir a Cristo con sus colegas y con otras personas. Es un concepto bueno y válido, pero no debe confundirse con BAM, (“Negocios como Misión”) aunque exista cierto grado de superposición entre ellos y puedan ser complementarios.

**BAM (“Negocios como Misión”) se concentra en:**

Crear empleos

Empresarios, propietarios y operadores de empresas

Desarrollo de negocios

Transformación personal y social a través de los negocios

**La fabricación de tiendas se concentra en:**

Aceptar un trabajo

Todo tipo de trabajadores y profesionales

Trabajo en general

Para presenciar y ser un testimonio en el trabajo y a través del trabajo

### **Negocios como Misión no es negocio por la Misión.**

No debemos mirar a la gente de negocios como fuentes de ganancias. BAM (“Negocios como Misión”) no es una estrategia de recaudación de fondos. No es una nueva forma o alternativa de apoyo financiero a ministerios cristianos tradicionales. Todos estamos llamados a dar y a ser generosos independientemente de la profesión o el nivel de ingresos que tengamos. Pero no nos hacemos profesores, cirujanos, amas de casas, ejecutivos o sólo con el fin de poder darle dinero a una causa benéfica. A ninguno de nosotros nos gustaría ser operado por un cirujano cuya única ambición es hacer dinero para dárselo a la iglesia! En su lugar, esperamos que tenga las habilidades, deseos y conocimientos necesarios para operar con excelencia y que haga su trabajo con absoluta integridad profesional. A todos se nos han dado dones y talentos y estamos todos llamados a ser buenos guardianes y administradores de esos dones actuando con responsabilidad, cuidado y respeto hacia los demás ya sean familiares, amigos, empleados, clientes o pobres y necesitados en otros países del mundo.

### **Negocios como Misión busca generar... GANANCIAS.**

Las empresas deben sostenerse financieramente con la producción de bienes o servicios que la gente está dispuesta a comprar. La sostenibilidad implica que la actividad sea rentable. Las ganancias son un elemento esencial en todos los negocios, en todas las culturas. Sin ánimo de ganancias el negocio no puede sobrevivir y cumplir con su propósito. Las empresas de “Negocios como Misión” son empresas reales que realmente existen para generar riquezas y beneficios. “Negocios como Misión” no considera las ganancias como intrínsecamente malas o anti-bíblicas. Muy por el contrario, las ganancias son buenas, deseadas y beneficiosas para Dios y para sus propósitos siempre y cuando no sean opresivos o se deriven de la especulación o venta de productos y servicios que no honren a Cristo y Su Evangelio.

### **Definición de Negocios como Misión.**

Los Negocios como Misión son reales, viables, sostenibles y rentables, como la perspectiva y el impacto del Reino del de Dios como propósito; está dirigido a la transformación de las personas y las sociedades espiritual, económica y socialmente a algo tan grande como la gloria de Dios.

Concretando. La conclusión final de Negocios como Misión es dar la mayor gloria a Dios.

El mandato bíblico es claro: Todo el Evangelio a todos los pueblos y naciones, predicar y llevar el Reino de Dios, creer, orar y trabajar hacia la transformación espiritual, social y económica de las personas y las sociedades para la gloria de Dios. En el mundo entero, en todos los pueblos y naciones: ¿cuáles son

algunas de las principales necesidades? Si vamos a hacer una evaluación de las necesidades, un análisis de mercado -, ¿qué encontramos?

**Que hay cuatro cosas que se correlacionan y se destacan:**

La mayoría de las personas que no se han alcanzado se encuentran en naciones musulmanas, hindús y budistas. La mayoría de ellos viven en la llamada Ventana 10/40. Estas son áreas y grupos de personas que rara vez han escuchado el nombre de Jesús, - y rara vez lo entienden.

Aquí también se encontrará una amplia mayoría de la pobreza del mundo. La población mundial más pobre entre los pobres.

Estos países - donde se encuentran las personas más marginadas y más pobres del mundo - a menudo también tienen tasas de desempleo que van desde 30, 50 y 70 por ciento. En muchos de estos lugares un 50 por ciento o menos de la población es joven, o menor de 15 - 20 años de edad.

Así que varias cosas aquí convergen: Jesús no se conoce, hay pobreza, hay desempleo y cientos de millones de jóvenes entran al mercado en busca de trabajo. ¿Cómo puede el Evangelio ser de interés para estos pueblos? ¿Cómo puede predicarse el reino de Dios entre ellos? Una cosa es cierta: Jesús consistente y constantemente satisfacía las necesidades físicas, sociales o espirituales de todo aquel que encontró en su camino. Si queremos ser seguidores de Jesús no podemos - ni debemos - pasar por alto la urgente necesidad de puestos de trabajo entre los pobres y marginados del mundo. Este desafío es enorme y creciente: algunos estimados indican que hasta dos billones de jóvenes van a empezar a buscar trabajo en los próximos 20 años. La mayoría de ellos viven en áreas en las que rara vez se ha escuchado el nombre de Jesús la pobreza es común y las tasas de desempleo son muy altas incluso hoy en día.

Echemos un vistazo a dos de los países musulmanes más importantes. Irán tiene por lo menos diez millones de desempleados y más de 20 millones de jóvenes estarán entrando en el mercado en busca de trabajo en los próximos 15 años. ¿Cómo puede el reino de Dios ser demostrado entre los solicitantes de empleo de Irán? Turquía también tiene alrededor de diez millones de desempleados o parados hoy en día y otros entre 20 y 30 millones los jóvenes se están preparando para unirse a la fuerza laboral muy pronto. ¿O serán ellos solo otra cifra de porcentaje en las estadísticas de desempleo?

No es suficiente el solo pensar en términos de creación de empleo. Tampoco es suficiente el solo pensar en términos de plantación de iglesias. Si la plantación de iglesias y el crecimiento es nuestra única definición de éxito, Ruanda obviamente habría sido el éxito más grande del final del siglo 20. Se pasó de 0 a 90 por ciento de de la población que se hicieron miembros de varias iglesias en 100 años. Sin embargo, en 1994 fuimos testigos del genocidio por el que paso este pequeño país de África central - un millón de personas murieron en pocas semanas. En Ruanda, obviamente había gente en la iglesia pero no iglesia en las personas, es decir, el Evangelio no había realmente transformado las relaciones étnicas.

Negocios como Misión tiene como objetivo la transformación de las personas y las sociedades - que es la misión que nos fué dada por Dios. Jesús dijo: *"Como el Padre me envió, también yo os envío."* Esto implica todo el mundo y con una misión holística del Reino de Dios. Por tanto, es necesario entender el mundo al que Cristo nos ha enviado. Este mundo está lleno de personas que no han oído hablar de Jesús y que están sufriendo física y económicamente a causa de un desempleo mundial galopante y creciente. Las respuestas tradicionales de las misiones no son suficiente. Tenemos que ser una iglesia que hace misiones de una manera renovada, reconociendo los dones y el llamamiento de los empresarios y los hombres de negocios que tratan de desplegarse por todo el mundo para hacer "Negocios como Misión".

### **Ejemplos.**

Negocios como Misión, es un término relativamente nuevo, pero basado en conceptos bíblicos. Sus aplicaciones varían de país a país, de empresa a empresa. He aquí dos breves historias contemporáneas de BAM:

1) Un cristiano en Asia Central trató de dar testimonio de su pueblo a una comunidad musulmana con muy pocos creyentes. Pero fue visto como un "cristiano profesional", su imagen no era muy real para ellos y probablemente pagada por los occidentales para hacer proselitismo. Él experimentó una abierta hostilidad y la alienación. Más tarde comenzó un negocio de ganado menor. Su estilo de vida se convirtió en mucho más comprensible y natural para ellos. A pesar de que sabían que era todavía un seguidor de Isa / Jesús, ahora era aceptado. Él era uno de ellos y podían percibir como se ocupaba de cuestiones de la vida real y de necesidades reales. Desde entonces, ha sido invitado a sentarse en el consejo de ancianos de su comunidad.

2) Una empresa de Tecnología e Informática en la India opera en un pueblo donde la mayoría de los habitantes no conocen a Cristo con la intención de expandir el evangelio en esa área. A través de las muchas oportunidades que naturalmente ofrece negocio el dueño puede compartir su fé con los habitantes. El lema de la compañía es:

“Nuestro propósito es servir”:

A nuestros clientes con soluciones creativas, innovadoras y confiables de alta calidad;

A nuestros empleados con un trabajo significativo y desafiante, estable, con buenos salarios, donde puedan desarrollarse en un agradable ambiente de trabajo;

A nuestros inversionistas con atractivos rendimientos sobre sus inversiones;

El país con la creación de riquezas, conocimientos y ayudando con problemas locales;

A la sociedad mostrando que el éxito y los principios morales pueden coexistir, y:

En última instancia a Dios siendo fieles y buenos mayordomos de su reino. "

### **Negocios como Misión y la transformación social.**

Vamos a mencionar brevemente un ejemplo de Noruega hace 200 años. Hans Nielsen Hauge nació a finales de los 1700 en una sociedad pobre, agrícola y subdesarrollada. No había democracia y la libertad religiosa era muy limitada. Cuando Hauge tenía 25 años tuvo un encuentro con Dios. El lema de la vida de Hauge era: Ama a Dios y al prójimo. Viajó extensamente por toda Noruega haciendo lo que en terminología moderna hoy en día llamaríamos “Plantación de iglesias” y “Negocios como misión”.

Creó 30 empresas, entre ellas las industrias de la pesca, fabricas de ladrillos, fábricas de hilados, patios de embarque, la sal y minas de minerales, fábricas de papel y plantas de impresión. El era un empresario y un catalizador. Muchos otros fueron inspirados a leer la Biblia, a reunirse con otros creyentes para la oración y la comunión y varios negocios fueron creados y desarrollados.

Incluso muchos historiadores seculares de hoy reconocen el legado que dejó Hauge y su contribución al desarrollo de la Noruega moderna. Se le ha llamado "El Padre de la democracia en Noruega". Facilitó la igualdad entre el hombre y la mujer, su trabajo llevó a un despertar espiritual y el legado del movimiento empresarial de Hauge fué a su vez una transformación espiritual, económica y social en esa nación. Aunque nunca utilizó el término “Negocios Como Misión” su vida y obra ilustran algunos de los objetivos, principios y resultados de este.

### **Responsabilidad - autoridad espiritual - prevención de recaídas.**

El administrador o dueño de una empresa aplicando los principios de “Negocios Como Misión” debe estar siempre alerta para evitar recaídas. La gente normalmente no se cae a propósito. Por lo general es un proceso lento y gradual que no se reconoce hasta que ya es demasiado tarde. El empresario debe rendir cuentas a su pastor y a su iglesia. Debe reconocer a su pastor o algún otro grupo de asesores designados como su autoridad espiritual. Debe tener un grupo de personas a quienes rinde cuentas de sus responsabilidades y que hablen a su vida y estén pendientes de su salud espiritual.

### **Comunión.**

El administrador o dueño de una empresa aplicando los principios de “Negocios Como Misión” debe permanecer en la comunión de la iglesia. Su empresa puede llegar a ser adictiva y muy exigente por lo que el dedicar tiempo para la comunión y la adoración deben ser lo primero.

**Estudiar la palabra, orar y tener momentos de calma para seguir escuchando de Dios.**

Como recordatorio, el capítulo 1 de este libro dice:

Cada empresario debe mantener su negocio de acuerdo con Marcos 4:1-20, y el Salmo Uno. Marcos capítulo 4: 1-20 el cual contiene la parábola del sembrador y Marcos 4:11 donde se nos dice que esta parábola es el secreto del Reino de Dios.

Nosotros afirmamos que Jesús está afirmando aquí que Su Palabra es la semilla y su corazón es la tierra. Si la tierra es buena dará buenos frutos. Su negocio sólo tendrá éxito si mantienen una relación viva con Jesús y permite que SUS frutos fluyan a través de usted.

Cada propietario de negocio debe continuar escuchando a Dios hablar, y recibiendo nuevas palabras de Sabiduría en su corazón y debe también continuar reproduciendo los frutos del "nuevo capital" que Dios ha invertido en él o ella. Al mismo tiempo, él o ella deben resistir los intentos de Satanás para robarle la Palabra.

### **Certificación y declaración.**

Antes de haberse comprometido al entrenamiento y la formación en este libro, el MFL debe certificar el tipo de negocio que se propone, Fabricación de Tiendas, Negocio normal o Negocios como Misión.

## **Apéndice G**

### **ACM**

### **Agricultura Como Misión**

Antes de leer este apéndice, por favor, lea y estudie el Apéndice F, “Negocios como Misión”. Usted ha oído hablar de “Negocios como Misión” y ahora le estamos presentando ACM? ACM es agricultura como la misión!

Aunque “Negocios como Misión” no está destinado principalmente para pastores o ministros en la iglesia, “Agricultura como Misión” si está dirigido a ellos. La mayoría de los pastores en los países en desarrollo no tienen suficientes ingresos por lo que tienen que mantenerse de alguna entrada que produzca algún otro trabajo o negocio. En la mayoría de los países en desarrollo no hay oportunidades de conseguir un trabajo o tener un negocio. Los diezmos a casi nunca son suficientes para mantener al pastor.

Puede que esté leyendo este libro mucho después de haber sido escrito en el año 2008. Sin embargo, como para el presente, he escuchado en las noticias que en abril del 2008 los precios mundiales de los alimentos han aumentado 40% en sólo un año, y en algunas zonas se han duplicado. Esto se agrava por el hecho de que el porcentaje de los ingresos utilizados por la población en el Tercer Mundo para comprar comida es entre 50% y 90%. Ahora compare esto con Estados Unidos, donde el porcentaje es del 9.5%.

Aunque nuestra misión no es resolver el problema de la escasez de alimentos en el mundo de todas formas, ACM tiene muchas facetas prácticas y espirituales en este aspecto.

1. Se propone una pequeña granja o finca patrocinada e iniciada por el pastor.
2. La finca sirve como "ingresos" para el pastor, como “Fabricación de tiendas”, al poder proveer con ella alimentos para su familia. Esto puede llegar a ser el 50% o más de sus necesidades de ingresos. Los negocios típicos no siempre apropiados para los pastores debido a conflictos de tiempo.
3. El pastor "contrata" a miembros de la iglesia para trabajar por comida. Cada miembro gana de acuerdo al tiempo trabajado.
4. La finca cuenta con un supervisor. El supervisor se asegura que la finca venda suficientes productos en el inicio de la cosecha para comprar las semillas y los fertilizantes del próximo año. Este supervisor actúa como el "Pastor de la Finca" y supervisa el negocio y las actividades del ministerio.
5. Cualquier producto que se produzca y no se venda o no se utilice para los trabajadores o el pastor, o que no se utilice para otras "Necesidades de fideicomiso" queda disponible para el ministerio ACM. Esto incluye el alimentar a los pobres del

pueblo con vegetales y el maná espiritual. Tenemos que tratar de atraer a la gente a la finca a recoger sus verduras y su maná.

**Se puede considerar hacer muchas variaciones al esquema anterior.**

Yo, personalmente, junto con ISOB, era parte de un proyecto como este en Haití en el 2003. Hemos cavado un pozo para un jardín, de modo que esto podría dar más productos. El sitio resultó ser una "iglesia", o un ACM. Muchos de los pobres y hambrientos del barrio vinieron buscando comida y agua. Muchos recibieron a Jesús, otros fueron sanados y demonios fueron echados fuera de otros.

Demos un vistazo a este devocionario de Os Hillman. Un negociante cristiano.

Hoy Dios es lo primero por Os Hillman 03 de mayo 2008<sup>13</sup>

*" Así que, hermanos míos amados, estad firmes y constantes, creciendo en la obra del Señor siempre, sabiendo que vuestro trabajo en el Señor no es en vano..." - 1 Corintios 15:58*

Hay un cambio de paradigma pasando entre un remanente de creyentes hoy en día en los centros de trabajo. Ese cambio de paradigma está enfocado en el uso de nuestro negocio y nuestra vida laboral como una plataforma para el ministerio en vez de ser una plataforma única para el éxito material. Hay un remanente de creyentes en centros de trabajos por todo el mundo que creen que tienen el derecho dado por Dios desde el día que nacieron de reflejar a Cristo totalmente dentro y a través de su puesto de trabajo. Esto se refleja en su compromiso de utilizar sus recursos y conocimientos para ofrecer un producto de excelencia con el motivo general de ganar almas para Jesucristo. La diferencia es que estos individuos tienen un objetivo primordial mayor que es el ministerio en su trabajo.

Cuando el apóstol Pablo nos habla de trabajar totalmente para el Señor no nos quiere decir que debemos estar trabajando como misioneros con "esfuerzos cristianos a tiempo completo". Pablo entiende que toda la vida es sagrada y sagrada a Dios. Si nuestra motivación es servir a Dios donde estamos, entonces nuestro trabajo "en el Señor no es en vano."

Al comenzar tu trabajo de hoy pregúntale a Dios si estás trabajando con el motivo principal de reflejar Su vida y Su carácter a través de tu trabajo. No dejes que nada te mueva de este motivo. Deja que El sea el centro de la actividad que realices. El Señor se manifestará en tu vida.

---

<sup>13</sup> Extraído con permiso del libro TGIF [Today God Is First](#), de Os Hillman. Copyright 2003. Reimprimido bajo permiso. Por suscripción a correos electrónicos gratis TGIF Today God Is First, Visite: [www.TodayGodIsFirst.com](http://www.TodayGodIsFirst.com) o [www.MarketplaceLeaders.org](http://www.MarketplaceLeaders.org)

### Ejemplo de ACM (Agricultura Como Misión)

Cosechado	50 unidades
Vendido para los suministros del próximo año	10 unidades
Pastor	5 unidades
Trabajadores de la iglesia	20 unidades
Dado a los pobres	15 unidades

Hemos puesto a su disposición los métodos educativos utilizados por SIFAT, Funcionarios en la Fe y la Tecnología (Lineville Alabama). Estos materiales provienen de ECHO uno de los principales expertos del mundo en la agricultura del Tercer Mundo y otras tecnologías de ministerio. Con este material esperamos capacitar a ciudadanos de otros países a una “agricultura inteligente”.

### Proposición de Granja/Finca/Agricultura como Misión

Tabla 1

Preguntas	Respuestas
1. Proposición para dueño de la Finca.	
2. Proposición para Supervisión de operaciones diarias.	
3. Ubicación y tamaño la finca. Si es en acres denos estas dimensiones en metros.	
4. Cuanto es la renta anual o estacional del terreno?	
A. Se puede obtener un contrato de arrendamiento de la tierra durante un período prolongado?	
5. Cuantas personas de la congregación van a:	
A. Trabajar en la finca.	
B. Recibir alimentos de la finca	
C. Algunas personas en su congregación que no son capaces de trabajar como los ancianos serán alimentados de la finca? ¿Cuántos?	
6. Cómo se pueden proteger de robos las herramientas y los productos?	
7. Gastos de inicio del Primer año	
A. Herramientas	
B. Alquiler de la primera temporada	
C. Semillas de la primera temporada	
D. Almacenado de herramientas	
E. Alimentos del primer año para los trabajadores	

F. Transporte	
G. Otros, explicacion	
H. Total del préstamo requerido (Suma de A + G)	

Tabla 2- Detalles del cultivo. (Haga una copia de esta tabla para cada producto)

1. ¿Qué se cosecha?		
2. ¿Cuántos acres o partes de una hectárea se van a sembrar?		
3. ¿Cuáles son los meses para la siembra?		
4. ¿Cuáles son los meses para la cosecha?		
5. ¿Cómo se riega el cultivo?		
¿Hay más de una estación para este cultivo? ¿Cuántos?		
7. Proporcionar estimados de temporada para este cultivo. Cantidad Costo	<b>Cantidad</b>	<b>Costo</b>
A. Preparación del terreno y / o el arado en horas.		
B. Semillas.		
C. Fertilizantes		
D. Control de insectos		
E. Escarda y cosecha en horas.		
a. ¿Esto se hace por participantes de la finca/granja que no reciben pagos? Dar más detalles.		
F. Comida para trabajadores		
G. Transporte		
H. Otros		
I. Estimado de los rendimientos de este cultivo por temporada.		

**Tabla 3 - Declaración de Pérdidas y Ganancias**

	Cantidad de cultivos	Valor en dólares
<b>1. Ventas brutas</b>		
<b>2. Gastos</b>		
Fideicomiso A. - ¿Qué cantidad de este cultivo?:		
a. Semilla		
b. Alquiler		
c. Transporte		
d. Comida		
e. Otros		
B. ¿Cuánto de este cultivo se utiliza para el ministerio?		
C. ¿Cuánto de este cultivo se utiliza para pagar el préstamo?		
D. Total de todos los gastos de la casilla de arriba		
<b>3. Ganancias:</b> ¿Cuánto de este cultivo se utiliza para pagar al propietario y los trabajadores? Reste los gastos totales de las ventas brutas.		

## Apéndice H

### “Negocios como Misión” - Proyección de Ganancias simple

Fecha \_\_\_\_\_

Nombre de los dueños del negocios \_\_\_\_\_

Nombre de los Mentores Locales \_\_\_\_\_

Tipo de negocios. \_\_\_\_\_

Productos o Servicios \_\_\_\_\_

Descripción del negocio:

Prohibida la publicación, reproducción o reventa de este libro en el

#### Costos de Inicio

Descripción	Moneda Nacional	US Dólares
Preparación e instalación de Equipos		
Inventario inicial de productos a vender		
Adelanto del Alquiler		
Materiales y Suministros		
Licencias y Permisos		
Honorarios legales, etc.		
Publicidad y Promoción Inicial		
Efectivo inicial (¿para qué se necesita?)		
Otros (explicación)		
Total del préstamo que se necesita		



Hay algunas preguntas sobre cómo funcionan los bancos que usted tiene que responderse antes de abrir una cuenta de cheques. ¿Cuánto dinero el banco requiere que usted deposite con el fin de poder abrir una cuenta? ¿Cuánto le va a cobrar el banco por distintos tipos de transacciones o servicios? ¿Cuánto será el costo de escribir un cheque en general?

Vamos a hablar acerca de cómo debe manejar su cuenta bancaria. Como hemos mencionado anteriormente las Ganancias (que es todo el dinero que usted recibe al hacer negocios) deben ser depositadas en su cuenta bancaria aunque vaya a hacer una extracción el mismo día. Esta costumbre será muy valiosa más tarde cuando usted haya documentado cada transacción. A continuación se muestra un registro simple de cómo se deben llevar todas las transacciones en su cuenta bancaria. Los bancos le darán un registro pero también se puede utilizar una libreta o un cuaderno. Basta con hacer 6 columnas por cada página y poner los encabezamientos en cada columna, como se muestra a continuación. Al tener una columna de Créditos (depósitos) y una columna separada para Extracciones (cheques y gastos bancarios) le será muy fácil añadir columnas para poder saber el balance de su cuenta bancaria.

### Ejemplo de una página de Contabilidad

1	Fecha	Cheque #	Depósitos	Extracciones	Balance	Pagado a:	Comentarios
2	4/01/10				50.00		Balance Inicial
3	4/14/10	1043		2.34	47.66	Impresión de documentos	Envío de libros
4	4/16/10		15.00		62.66		Venta de 3 libros "Crecer o Morir"
5	4/20/10	1044		2.00	60.66	Efectivo	Transporte para ir a enseñar
6	4/22/10		10.00		70.66		Venta de 2 libros "Libre de ser tu mismo"
7	4/22/10	1045		1.75	68.91	Efectivo	Transporte para ir a entregar los libros
8			25.00	6.59	68.91		Saldo Final

Le será más fácil si usted comienza cada mes en una página nueva donde la primera línea sea el saldo final del mes anterior. Entre cada transacción en su propia línea, no combine transacciones en una línea. Al final de cada mes sume el total de sus depósitos y sus extracciones y la cifra de esa columna le darán el total de gastos e ingresos del mes.

Al final de cada mes usted tendrá que comparar su registro de contabilidad con el del banco. La tabla siguiente le ayudará a con el balance de su cuenta.

A1	Total según el banco	
A2	Total de cheques que no han salido de la cuenta	
A3	Reste la línea A2 de la línea A1	

Prohibida la publicación, reproducción o reventa de este libro en su totalidad o en parte.

B1	Total según su registro de cuenta	
B2	Total de depósitos que no aparecen en su registro de cuenta	
B3	Total de cargos bancarios que no aparecen en su registro de cuenta	
B4	Sume la línea B2 con la línea B1 y réstele la línea B3 de la línea B1	

Cuando las líneas A3 y B4 son iguales entre sí eso quiere decir que sus registros concuerdan con los de su banco. En el registro del nuevo mes agregue todas las cifras de las líneas B2 y B3 en la columna correspondiente.

### Ejemplo de Estado de Cuenta Bancaria

4/01/10	Balance inicial		57.50
4/02/10	Cheque 1042	-7.50	50.00
4/16/10	Cheque 1043	-2.34	47.66
4/16/10	Multa del banco por excederse del saldo de la cuenta	-0.50	47.16
4/16/10	Deposito	15.00	62.16
4/21/10	Cheque 1044	-2.00	60.16
4/22/10	Deposito	10.00	70.16
4/31/10	Balance final		70.16

Usando la hoja de contabilidad ejemplo anterior y el reporte del estado de su cuenta bancaria el siguiente es el total del final de mes.

Ejemplo de Conciliación de totales del mes.

A1	Balance final según el banco	70.16
A2	Total de cheques que no han salido de la cuenta	-1.75
A3	Reste la línea A2 de la línea A1	68.41
B1	Balance final según su registro de cuenta	68.91
B2	Total de depósitos que no aparecen en su registro de cuenta	0.00
B3	Total de cargos bancarios que no aparecen en su registro de cuenta	-0.50
B4	Sume la línea B2 con la línea B1 y réstele la línea B3 de la línea B1	68.41

La línea A3 y la línea B4 son iguales. Los registros de cuenta del banco y los suyos concuerdan.