

Manual de Formación Misionera

VAMOS

23

Tu profesión y los negocios misioneros

Interactivo, Práctico
Hecho por y para latinos
para desarrollar en casa
CON UN MENTOR
según tu tiempo

Encuentra los
materiales de
las tareas en 
www.misionessim.org

Equipo de Comunicaciones

VAMOS

Directora: Christina Conti
✉ ezine.editora@sim.org

Sandra Chiang Gomero
Yelen Rodríguez Chávez

**No tienes por qué
caminar solo**

Desarrolla el manual con la ayuda de
un mentor que te anime y refuerce
contigo los temas tanto en tu
persona como en tu ministerio.

SIM

www.misionessim.org

✉ sim.preguntas@sim.org

 /simlatinoamerica

Tu profesión y los negocios en el campo

Introducción

Hay muchas oportunidades para los profesionales y los que quieran iniciar (o continuar) un negocio en alguna parte del mundo.

Donde Dios abra puertas de trabajo para desarrollarte profesionalmente, hay necesidad espiritual, ya sea con los compañeros de trabajo, jefes, proveedores, clientes y todo lo que rodea el ámbito laboral.

“Dios va a permitirte que distintas personas se crucen en el camino para que les hables de Cristo, y el instrumento serán los profesionales que Dios ha preparado para estar en el lugar adecuado y en el tiempo oportuno de Dios”, dijo Elizabeth Mondaca, chilena, contadora auditora y misionera de corto plazo biocupacional.

En lugares de acceso restringido, hay oportunidad para personas con conocimiento en ingeniería, administración, finanzas, marketing, fotografía, diseño gráfico y diseño web.

Se necesitan profesionales a largo plazo. Ingresarían mucho más fácilmente. Para todo este abanico de oportunidades se necesita levantar un sustento por ellos mismos (completo o en parte) para así servir durante los primeros años.

No es corto ni fácil, y tampoco es para todos. Debes tener experiencia en la profesión o negocios antes de salir.

“Ser misionero biocupacional no solo sirve de plataforma sino te da respeto y es de testimonio entre las personas del lugar en donde vas a trabajar. Además, el ser profesional te da más credibilidad de estadía en otro país”, dijo Julieta Murillo, directora para SIM Latinoamérica.

“Todo lo que hacemos y queremos se resume en JESÚS. Es Él quien nos permite permanecer firmes en la labor y quien nos dirige”, dijo Elizabeth.

Objetivos

- Entender mejor la gran oportunidad tienes con tus habilidades profesionales.
- Tener ideas claras de los desafíos y peligros a servir en el campo misionero con tu profesión o negocio.
- Prepararte para servir con tus capacidades.

En el taller: Coaching “Negocios que transforman, profesionales que cambian el mundo” en Ecuador por Gustavo Borges de Tent International

Control de Actividades



Marca con un check cuando hayas concluido con cada una de las actividades de

Tu profesión y los negocios en el campo

ACTIVIDAD

- Mentor 1:** Tus pasiones
- Actividad 1:** Revista VAMOS
- Actividad 2:** Estudia en grupo
- Mentor 2:** Mi testimonio en el mundo secular
- Reflexión 1:** Te van a preguntar
- Reflexión 2:** Mi preparación
- Reflexión 3:** Excelencia
- Actividad 3:** Agencia misionera
- Actividad 4:** Visita o pasantía
- Actividad 5:** Plan de trabajo
- Actividad 6:** Movilizando a otros
- Actividad 7:** Revista VAMOS
- Reflexión 4:** Perfil del misionero
- Mentor 3:** Factores de éxito
- Reflexión 5:** Resultados intencionales
- Mentor 4:** El desafío de ser misional
- Actividad 8:** Negocios de transformación
- Mentor 5:** Financiamiento para BAM
- Mentor 6:** Tus fracasos
- Actividad 9:** El mercado
- Reflexión 6:** Emprendedor o gerente

**Recomendamos que los profesionales y empresarios hagan todas las actividades de forma más relevante según su caso.*



El modelo de Pablo

- El trabajo lo ayudaba a IDENTIFICARSE con la gente.
- El trabajo lo ayudó a CONTEXTUALIZAR su mensaje.
- El trabajo le brindaba CREDIBILIDAD.
- El trabajo lo ayudaba a ser un MODELO y referencia de lo que es ser un cristiano.

Por Gustavo Borges de Tent International Brasil

Indicador crítico

El indicador crítico en tu llamado a ser profesional o negociante misionero:

1. Pasión por Cristo y
2. Pasión por lo que haces.

“Conocí a varios que no estaban comprometidos a ser buenos profesionales. Pensaron que sus trabajos eran solamente una forma de entrada para así continuar con su «verdadero negocio»: ser testigos de Cristo. Pero, debido a su trabajo tan inadecuado e incompetente, su testimonio cristiano era paupérrimo”, dijo Don Hamilton en su libro Tentmakers Speak.



Mentor 1: Tus pasiones

Habla de ambos tus pasiones y sueños para tu ministerio futuro.

¿Qué pasaría si un misionero bivocacional no es competente en su trabajo?

¿Qué pasaría si un misionero bivocacional no tiene pasión por Cristo?

Sirviendo con nuestras capacidades

- Honramos a Dios cumpliendo las condiciones de nuestro compromiso de trabajo.
- Trabajamos con energía, amor, integridad y honestidad.
- No ocultamos el hecho de que somos cristianos en el ámbito laboral.
- Confiamos en que Dios usará nuestra presencia para establecer Su reino. Activamente debemos buscar formas de hablar en las vidas de las personas.

Empresarios y profesionales necesitan

- Identidad clara.
- Integridad en palabra y acción.
- Integrar su fe con su vida cotidiana.
- Intencionalidad – un plan y metas de integración.



Mentor 2: Mi testimonio en el mundo laboral

En tu trabajo secular hasta ahora, ¿Cuán fácil te ha sido ser cristiano?, ¿Cuán fácil te ha sido compartir tu fe”, y ¿Cuán diferente crees que sería diferente en el campo misionero?



Actividad 1: La Revista VAMOS

Lee toda la revista VAMOS de “Usando tu ocupación para el reino” (abril 2015). Toma apuntes de las nuevas o importantes ideas.

Ve a la **página 3** de la revista VAMOS de ocupación: El síndrome de la división sagrado-secular. ¿Por qué hemos hecho una separación entre lo sagrado y lo secular? ¿Qué aprendes de este artículo?

Ve a las **páginas 25 y 30** – Cuando ser bivocacional es buena idea y Sirviendo con tu trabajo ¿Qué nuevas ideas hay para considerar? ¿Piensas que tienes la idea correcta sobre cómo usar tu profesión para Dios?

Ve a la **página 33** sobre el llevar una doble identidad y la lista de ideas para compartir tu fe y contesta las preguntas allí.



Actividad 2: Estudia en grupo

Forma un grupo en tu trabajo o iglesia para estudiar las 7 lecciones al final de la revista “Usando tu ocupación para el reino.” ¿A quiénes invitarías?

“Creemos que las misiones biocupacionales nunca deben ser una excusa para que la iglesia local descansa de su responsabilidad en el envío.”

Andrés Casanueva, director para Sudamérica de La Fe Viene Por el Oír

Te van a preguntar

Prepárate para contestar las preguntas de otros cristianos:

1. ¿Cuál es la diferencia entre ser misionero bivocacional y solo conseguir un trabajo en el extranjero?
2. ¿Por qué todavía necesitas levantar apoyo económico y espiritual? Cuéntame de tu presupuesto y del equipo que te respalda.
3. ¿De qué forma sería parte de tu equipo de envío?
4. ¿Estarás sirviendo con una iglesia o agencia? ¿Cómo piensas mantenerte espiritualmente en un lugar donde es tan difícil crecer la fe?
5. ¿Cómo puedo servir con mi profesión?



Reflexión 1: Te van a preguntar

¿Cómo responderías a estas preguntas? ¿Para cuál pregunta tienes que prepararte mejor?

¿Qué preparación debes de considerar?

Carrera – consigue la mejor educación que te permita. Trabaja en una compañía/hospital/colegio para adquirir experiencia. Trabaja arduo y practica el compartir tu fe en el trabajo (Col 3:23).

Espiritualmente – estudia la Biblia y desarrolla un entendimiento sobre lo que es Cristo y lo que es la cultura, desarrolla un estilo de vida de oración y gratitud, ten expectativas, planifica, aprende y practica la plantación de iglesias. Desarrolla tu teología sobre el sufrimiento por Cristo.

Culturalmente – trabaja con migrantes u otros grupos transculturales, aprende sobre otras culturas y las prácticas culturales de la región en la que te quieres mover y capacítate en la adaptación cultural.



Reflexión 2: Mi preparación

¿De qué maneras piensas prepararte más para el campo misionero?

A profesionalizarnos

Debemos de ser capaces de proponer planes creativos y de buena calidad que estén a la altura de cualquier producto o productor, qque desee adquirirlo o comprarlo.

Debemos de profesionalizar todo lo que Dios pone en nuestras manos.

“Cada cosa que hacemos la tomamos como un desafío. Como misión podemos llegar a alcanzar al mundo, logrando que la gente conozca nuestros productos y que escuche, usando nuestros dones y talentos. Para eso, necesitamos buenos planes de trabajo y un equipo que crea en lo que estamos haciendo”, dijo Alex Jácome, cineasta ecuatoriano.



Reflexión 3: Excelencia

¿Por qué es importante buscar ser buenos profesionales?



Usando sus profesiones para Dios en Venezuela.

Foto por Janet Stanga

“Se requiere una teología sólida y bíblica de la vocación y del trabajo. Urge acabar con el concepto no bíblico de que a Dios le agradan más vocaciones como pastor, misionero, evangelista, y otras más espirituales. Al contrario, todas las vocaciones honrosas gozan de las bendiciones de Dios.”

Guillermo Taylor, autor y misionero



Job shadowing

El término Job Shadowing significa trabajo en la sombra, pero en el buen sentido de la palabra. Hace referencia a un proceso de observación donde observan cómo trabajan los más expertos o veteranos de la empresa. El observador va adquiriendo los conocimientos esenciales para saber cómo actuar o qué hacer dependiendo de la situación.



Actividad 4: Visita o pasantía – profesional

Pasa un día de trabajo con un profesional que conozcas. Observa cómo su fe influye su trabajo. Conversa y anímense mutuamente a ser más intencionales. Muéstrale la lista de desafíos mencionados en estas páginas y convérsenselas. (Considera hacer esta actividad más de una vez.) Después, coméntale a tu mentor sobre lo que aprendiste.

La agencia misionera

Todavía las agencias misioneras están aprendiendo a adaptar sus procesos y políticas para ajustarlas a los profesionales de esta generación sin perder su enfoque principal. Por ejemplo, hay nuevos procesos para incluir a los que tienen una combinación de ingresos por ganancia y apoyo económico, hay flexibilidad en la asistencia en las reuniones de equipo tradicional, etc.



Actividad 5: Plan de trabajo – profesional

Presenta un plan y compromiso para tu trabajo en el campo misionero, incluye cómo piensas superar los desafíos y cómo piensas rendir cuentas de tu fe y ministerio.

Siendo realista, ¿Cuánto de tu apoyo personal va a venir de tu empleo o negocio? ¿Crees que cambiarías por etapas tu negocio o ministerio? Comparte tu plan con al menos dos profesionales cristianos. Habla de los comentarios con tu mentor.



Actividad 3: Agencia misionera

Si vas con una agencia, investiga cuáles son sus políticas para un misionero con profesión o negocio.

Si no piensas en ir con una agencia, haz una investigación de las ventajas y desventajas de ir con una agencia.

Movilizando a otros

Movilizar es despertar a todos para impactar con el evangelio de Cristo a personas que no lo tienen. Enviar obreros a los “no alcanzados” es parte de, pero mover, motivar al pueblo de Dios hacia los “alcanzables” sobre todo aquellos que te rodean todos los días que viven sin Cristo, tiene la misma importancia.

Un profesional moviliza mucho más fácilmente a otros profesionales.

“La movilización de los profesionales debe ser más enfocado al networking, a oportunidades de empleos internacionales, a plataformas de reclutamiento laboral regional e internacional, a intercambios estudiantiles, que les permitan ser sal y luz en medio de masas no alcanzadas a través de su testimonio”, dijo Eddy Fonseca, de FUMIN.

Lee los dos capítulos del Manual de Movilicemos: “Movilizado a los profesionales” y “Movilizando a los empresarios”.



Actividad 6: Movilizando a otros

Toma apuntes de las nuevas o importantes ideas. Piensa en cómo movilizarías a otros. Considera hacer las tareas al final de los capítulos del Manual Movilicemos y conversa con tu mentor.



“Viven de forma consistente con lo que creen. Honren a Dios mediante la ejecución de su trabajo y con su estilo de vida, con sus hechos y sus palabras.”

Jonathan Lewis, en su libro Trabajando en Tu Llamado a las Naciones

El potencial de BAM

BAM (Business as Mission), o en español es Negocios como Misión, es llamado también Negocios del Reino o Negocios para Transformación. Quienes hacen BAM, han recibido un llamado de Dios para hacer negocios reales (no son una “pantalla” para obtener una visa de negocios y no es para evitar levantamiento de fondos como misionero tradicional). Por medio de una empresa rentable, sostenible y viable, transforman a la gente y a las sociedades en términos espirituales, económicos y sociales, para la gloria de Dios.

Mats Tunehang, conferencista y consultor internacional suizo, asociado al Pacto de Lausana en Negocios como Misión, dice que los Negocios como Misión o BAM, son más que Responsabilidad Social Corporativa (CSR), es más que la creación de empleo e iniciativa empresarial. BAM, trata acerca de ser un seguidor de Jesucristo en el mercado de trabajo y negocios.

Los negocios de BAM buscan ver a Cristo revelado y a Dios glorificado entre todas las personas y naciones.

Entendemos claramente que el llamado para hacer BAM es legítimo y tiene su base en la Palabra de Dios. Si lo aplicamos con una cosmovisión verdaderamente cristiana, aprovecharemos el potencial de bendición que BAM ofrece.

BAM abre puertas para que se dé testimonio del poder del Evangelio en donde están las dos fuerzas en constante lucha (los empresarios y la sociedad civil) se unan, con la finalidad de que haya un entendimiento de que los negocios son de Dios y es algo que Él ha bendecido.

Negocios reales,

viables, sostenibles y de ganancias.

Propósito del reino,

la perspectiva e impacto y la transformación de personas y sociedades.

Si no es para ganar, no es negocio.



EMPRESARIOS



ACTIVIDADES

Actividad 6: Revista VAMOS

Lee toda la revista VAMOS “Negocios del reino” (oct. 2015). Toma apuntes de las nuevas o importantes ideas.



Perfil de misionero BAM

Las 12 características que destacan una persona de BAM

- | | |
|---|------------------------------|
| 1. Espiritualmente maduro | 7. Habla fluido en el idioma |
| 2. Socialmente apto | 8. Trabaja bien en un equipo |
| 3. Emocionalmente estable | 9. Tiene objetivos claros |
| 4. Perseverante | 10. Rinde cuentas |
| 5. Entusiasta para en la evangelización | 11. Es creativo |
| 6. Habilidad de reclutar a otros | 12. Sabe manejar conflictos |

En la **página 18** de la Revista VAMOS hay otro perfil para agregar a la lista de arriba.



Reflexión 4: Perfil

¿Qué características de este perfil tienes? ¿Qué tienes que hacer para tener los que falta?

Los resultados intencionales de negocios misionales

1. Bienes y servicios que producimos agrega valor a los que buscamos servir.
2. Creación de fuentes de trabajo.
3. Buena ética en todo nivel.
4. Integridad en sus negociaciones o en la relación con sus proveedores.
5. Uso responsable de las finanzas, constante con la visión bíblica del dinero.
6. Generosidad e impacto integral (económica, social, educación espiritual y ambiental).



Reflexión 5: Resultados intencionales

¿Cómo piensas desarrollar cada uno de ellos de forma intencional? ¿De qué maneras buscas oportunidades para compartir tu fe?



Mentor 3: Factores de éxito

Conversa cada punto arriba. En la **página 26** de la Revista VAMOS de Negocios de los factores de éxito. ¿Qué capacitación o experiencia te falta?

No es tu negocio

Mantén el enfoque que Dios es el dueño del negocio y tú solo eres su empleado. Con cada problema o consulta, acude a Él, confiando que el Dueño sabe la forma correcta de proceder.

Trae cada dificultad o estrés a tu Jefe. Háblale, “Dios, Tú sabes lo que está pasando en Tu negocio, en esta situación, ¿qué quieres que yo haga.”

Empezando un negocio como misión

1. Ve todo aspecto del negocio como parte de tu ministerio – Las tareas de los trámites, planes y el mantenimiento de los libros, pensamos que, son lo que hacemos para hacer el “ministerio verdadero”, pero debemos hacer todas las tareas para Su gloria.
2. Aprende las leyes y ética del nuevo país
 - ¿Cómo un extranjero opera un negocio?
 - ¿Cuánto son los impuestos? ¿Qué certificaciones necesitas para operar?
 - ¿Cuáles son los atajos o faltas de ética en los negocios de en esta cultura que te tentarán?
3. Sé intencional con tus proveedores. Piensa bien en cómo honrar a Dios por los productos de calidad y toma oportunidades a formar relaciones con los proveedores.
4. Busca tener un mentor que quizás que te ayude a cambiar en las diferentes etapas de tu negocio misional o para lograr diferentes metas. Sé un aprendiz de otros siempre.
5. Estéte abierto a nuevos cambios e ideas en el proceso. Aprende en el proceso, del mercado y del ministerio. Incluso un giro o una complicación son la manera que Dios usa para guiarte.

¿Realmente estamos siendo misionales?

Encontrar tiempo para la obra del evangelio en medio de un trabajo de alta presión orientado al rendimiento es duro. Encontrar formas creativas de ser misional en un contexto no cristiano es una lucha.

Debería de ser 100% negocio y 100% ministerio.

“Más que empresario misionero, piensa que eres un enviado.”

Alex Jácome, cineasta ecuatoriano

“No se debe enviar a una persona a otro país y esperar que tenga ganancias suficientes. Se necesitan los factores de inversión de tiempo y dinero para establecerse”

Mateo, empresario cristiano en Asia



La mejor manera de emprender un negocio es con:

- un concepto espiritual de los negocios, donde no hay separación entre lo secular y lo sagrado.
- disciplina y diligencia.
- honestidad.
- precios fijos y justos.
- la calidad como marca distintiva.
- profesionalismo altamente calificado.
- evangelismo y discipulado fervientes.
- solidaridad social.
- impacto comunitario.
- influencia política.

Fuente: libro “Poder empresarial en la misión integral”, léelo en nuestra página web.

El peligro de desviarse

Uno de los temas éticos más importantes que un empresario cristiano y misionero transcultural enfrentará en cualquier parte del mundo, aun dentro de nuestra sociedad occidental, es la corrupción (abuso de poder).

Lee también las **páginas 15 y 16** de la Revista VAMOS de Negocios.



Mentor 4: El desafío de ser misional

Comenta sobre la actitud y compromiso que tienes que tener.

¿Cuáles de todos estos puntos te parecen más difíciles hacer? ¿Cómo piensas prepararte ahora para los desafíos sobre la ética y de cómo administrar una empresa?



Generar procesos de discipulado

Después de ser empresaria por 22 años en el sistema económico tradicional, Marcela Sicachá pasó por una situación difícil, hasta el punto de quebranto financiero y emocional.

“Desde hace 4 años decidí entregarle mi vida por completo al Señor y dejé que Él tomara el control en todas las áreas de mi vida; le dije: ‘Señor si Tú me creaste, desarmarme y vuélveme a armar, haz en mí Tu voluntad, me pongo en la brecha’”.

Un día ella vió a un joven en la calle totalmente perdido por las drogas y su corazón se quebrantó al ver cómo sin Dios, perdemos nuestra identidad.

“Nuevamente le dije, ‘Señor enséñame a llevar Tu Palabra y a buscar la raíz del problema’”, dijo Marcela.

Dios comenzó a mostrarle la falta de amor que tenían los niños y los jóvenes.

“Cada día le pido a Dios Su sabiduría. Dios en Su inmenso amor me condució a trabajar en Suba Bilbao en Bogotá Colombia, una comunidad víctima del conflicto armado, donde los niños son abusados, maltratados y hay una falta de amor en sus vidas”, dijo Marcela.

Se unió con Adriana Morera, que venía desde hace 5 años desarrollando programas de evangelización y discipulado con los niños y jóvenes del sector.

“Nos llevó a trabajar bajo la misma compasión y al mismo tiempo el mismo sueño de ver una generación transformada por el amor y la misericordia de Dios”, dijo ella.

Empezaron el spa de manos y pies, el cual tiene tres propósitos claro, ser una fuente de evangelización, discipulado y fuente de ingreso para la misión de Dios.

“Este modelo de negocio nos permite compartir el evangelio y generar procesos de discipulado por medio de los talentos y dones que Dios nos entregó, para ser bendecidos y bendecir”, Marcela dijo.

El mejor consejo que les puedo dar es, no amoldarse a este mundo; hagan negocios basados en el pensamiento del mundo; hagan negocios basados en el pensamiento nuestro Padre Celestial, donde el principal objetivo del negocio sea cumplir con la Gran Comisión y el Gran Mandamiento y lo demás vendrá por añadidura.

Conoce más en: www.equilibriointegral.co



Actividad 4: Visita o pasantía - parte 2 - negocios

Pasa un día de trabajo con un negociante que conozcas. Observa como su fe influye en su negocio. Conversa y anímense mutuamente a ser más intencionales. Muéstrale la lista de desafíos mencionados en estas páginas y convérsenlas. (Considera hacer esta actividad más de una vez.) Después, comenta a tu mentor sobre lo aprendiste. Desde ahora, busca conectarte a una red de profesionales o empresarios cristianos que exista en tu país y sé parte de sus eventos.



“Dios nos guió a Cera, un lugar donde Él ya estaba trabajando. Es un privilegio asociarnos con los hermanos y hermanas en Cristo para cumplir con Su comisión en su propia comunidad a través de un negocio misional. Estamos agradecidos.”

Francesca Barbee, apoyando negocios de artesanía en Ecuador



Actividad 8: Negocios de transformación (B4T)

Lee la página 7 para entender más sobre B4T. Si este tipo de negocio es lo que buscas hacer, también estudia la revista de Desarrollo comunitario (feb. 2014).

Financiamiento para BAM

Si es un negocio real entonces probablemente juntarías fondos de la forma en que los negocios reales lo hacen: con ahorros personales y a través de inversionistas.

El negocio bien hecho se planea, y si es un negocio misional, entonces también debe mostrar beneficios ministeriales. Normalmente promete un retorno del 6-8%, lo cual es más que caridad pues la mayoría de inversionistas esperan un 25% de retorno. Probablemente se necesitan inversionistas cristianos con corazón misionero, y gente que done en lugar de invertir.

¿Cuál es tu plan para financiamiento?



Mentor 5: Financiamiento para BAM

Lee las **páginas 10-11** de la revista VAMOS de negocios: *Presupuesto y línea de tiempo realistas*.

Conversa sobre tu plan de financiamiento. ¿Cuál línea de tiempo será alcanzable para tu negocio? ¿Qué cosas no has considerado en tu presupuesto hasta ahora? ¿Qué dificultades crees que experimentarías en cuanto a las finanzas?

“Cuando haces BAM, tienes un plan de negocios y un plan ministerial, y esos dos planes trabajan juntos.”

Larry Sharp,

fundador y director de Entrenamiento Estratégico

¿Por qué los negocios fracasan?

- Subestimar los recursos necesarios.
- Falta investigación de mercado/no entender el mercado.
- No tener un plan de negocios escrito (o solo es escrito, no seguido).
- Un equipo inexperimentado.
- Darse por vencido muy rápido.

Tus fracasos te preparan

Un empresario nos cuenta una pregunta importante en las entrevistas que hace y es, “Cuéntame acerca de tus fracasos” porque, si un empresario nuevo aún no ha experimentado fracaso, todavía no está listo y no sabe cómo va a reaccionar cuando pase y sea que le falte la humildad y el temor necesario cuando maneja el dinero de alguien más.



Mentor 6: Tus fracasos

Conversa con tu mentor, cómo explicarías cada punto: ¿Por qué los negocios fracasan, y cómo te asegurarías de que no pasará a ti?

Cuéntale sobre tus fracasos y cómo te han moldeado.



Café el Pescador

Comenzó con la idea de generar recursos para generar fondos para los viajes de corto plazo a la ventana 10/40, pero el Señor los sorprendió al ver que el café generaría algo más que un negocio.

El Pastor Heber Domínguez de México cubre 50% de los gastos para su familia con el café que ahora está en su sexto año.

“Por medio de la taza de café, tenemos la oportunidad de presentar un testimonio de fe y compartir el evangelio de maneras prácticas, ser un testimonio para nuestros clientes, productores, proveedores y colaboradores”, dijo Heber.

Los cinco colaboradores en realidad son socios de la marca; no son empleados sino colaboradores. Están en un proceso todavía por definir.

“La idea es que posean acciones en el esquema empresarial”, dijo Heber.

De los fondos también han financiado tres viajes de corto plazo y ahora están en preparación y formando un equipo para servir en la ventana 10/40.

Un negocio misional sirve en el reino de Dios por su uso de las finanzas y su conducta con otros.

“El campo mexicano nos da la oportunidad de hacer un negocio de equidad y justicia para los pequeños productores de café. El café se produce de manera sustentable sin químicos ni pesticidas. Pagamos un precio justo por su cosecha”, dijo Heber.

Este empresario misionero dice: “Sea que prepares un sermón, viajes para visitar una aldea, ores por un misionero, prepares una taza de café asegúrate de que sea para la mayor gloria de nuestro Dios.”



Actividad 9: El mercado

Investiga el mercado en el país a donde quieres ir. Preséntale un informe a tu mentor.



Actividad 5: Plan del trabajo empresarial

Presenta tu plan de negocio (con un presupuesto y un plan de ministerio). Si no sabes que contiene un plan, busca ayuda a través del internet.

Comparte tu plan con al menos dos empresarios cristianos. Conversa de sus comentarios con tu mentor.

¿Emprendedor o gerente?

Hay dos tipos de personas en negocios: emprendedor de negocios y un gerente. Suelen confundirse ambos roles, cuando en realidad no son sinónimos.

Gestar y administrar son cosas diferentes.

El emprendedor es bueno para apoyar en las ideas en la etapa de planificación y desarrollo. Vive en el futuro, es el visionario, el soñador, el innovador, el gran estratega, el creador de nuevos métodos de penetración de mercados.

El gerente es bueno para manejar el día a día de una empresa, las habilidades de liderazgo y administración. Es pragmático. Sin él no existiría control, planificación u orden.

Si un emprendedor asume tareas de gerencia sin tener la suficiente capacidad para ello, el emprendimiento se pone en riesgo.

“Aquello que el emprendedor clasifica como tedioso, el gerente lo entiende como rutina saludable, y lo que el emprendedor considere un cabo que ancla, el gerente lo entiende como un cable a tierra”, dijo Carlos Nava, boliviano, consultor de Estrategia de Negocios y Desarrollo Personal en su blog.

“Se dice que solo el 1% de la gente está diseñada para ser creadores de negocio, pero también se necesitan gerentes que hagan crecer los negocios existentes”, dijo Mateo, un empresario cristiano en Asia.

“Muchos creen que son emprendedores, cuando no lo son. Debemos estar dispuestos a guiarlos a ver las oportunidades dentro de sus habilidades de crecer, no formar un negocio”, dijo Mateo.

Un internado hace una diferencia. Mateo recomienda que todos los que le interesen negocios misionales, pasen tiempo en una empresa establecida para aprender. Durante los primeros años en el campo, aprenderás el idioma y cultura y también observarás y serás parte de un negocio misional antes de empezar uno propio.



Reflexión 6: Emprendedor o gerente

¿Cuál eres tú? ¿Cómo lo sabes? ¿Cómo piensas desarrollar cualquier habilidad que te falta?



Ponemos nuestros talentos a Su servicio

Utilizamos todo lo aprendido en nuestras experiencias pasadas en empresas de alimentos y bebidas y desarrollamos productos innovadores utilizando insumos regionales, con el fin de impulsar a todos los participantes de la cadena de producción (sobre todo productores).

Dios es el que nos da los talentos y capacidades, lo único es descubrirlos y ponerlos a Su servicio.

Esa es la visión. No la de tener una empresa para llenarte de dinero, sino de aportar con lo que se genera; ayudar a otros a seguir el modelo de negocio y alentar a la gente que nos mira a que conozcan a Jesús, que transforma vidas, reconcilia relaciones, brinda gracia y misericordia, perdona y restaura. Sin Él, no hubieramos llegado a donde estamos. Necesitamos de Su presencia cada minuto para no perder la visión, estamos sujetos a Su voluntad y sabemos que por fe viviremos en gozo y paz. Lo demás, viene por añadidura.

Rossana Rossi y Dante Cossío,
empresarios cristianos