



ASAL | CIRCULAR SEMESTRAL Volumen 2, Emisión 2 | Otoño 2021

¿Quién es el **HÉROE** de mi historia?



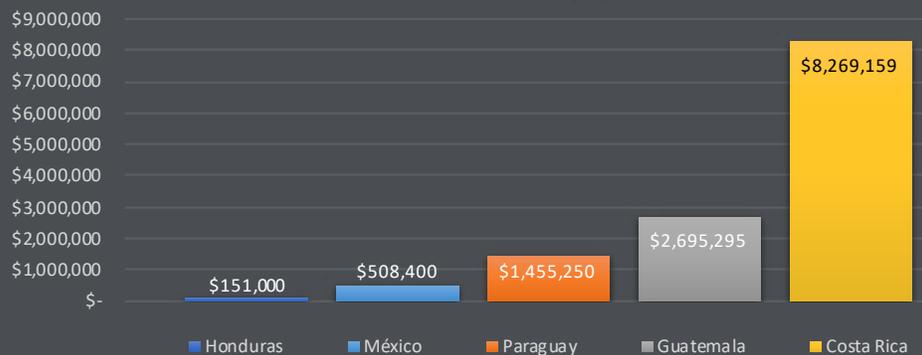
Leland Ulrich, Presidente ejecutivo

En la circular anterior, consideramos nuestro “mapa mental” respecto a los negocios y acabamos con el siguiente párrafo sobre nuestro “por qué”.

Nuestro “por qué” es importante

Las intenciones de nuestro corazón respecto al por qué nos ocupamos en los negocios es un asunto profundamente moral, y debe ser santificado y sujeto a la unción del Espíritu Santo. Es mucho más fácil culpar a los negocios por los males en nuestra sociedad que enfocar nuestros propios motivos e intenciones por ocuparnos en los negocios.

Préstamos por país



Una confesión después de treinta y un años como empresario

Pasé los primeros quince años de mi vida como empresario haciéndome un nombre. Ahora, si me hubieras preguntado durante ese tiempo, te habría dicho que ese *no* era mi “por qué” en los negocios. Tenía una visión clara de “por qué” era empresario, y sentía que mi “por qué” era santificado. Podía expresar claramente mi propósito de ser empresario y me sentía muy justificado en el papel que desempeñaba. Hace unos quince años, me di cuenta

de cuánto había comenzado a hallar mi identidad en los negocios. El éxito o fracaso de mi negocio había llegado a ser el asunto que definía mi identidad.

No hace falta decir que mi conducta comenzó a reflejar ese hecho. Cada vez más, el éxito había llegado a ser algo no negociable, lo cual me impulsaba a tomar decisiones y dirigir en una manera destructiva a las relaciones, dentro y fuera de la empresa. Estoy muy agradecido por la paciencia de mis socios y líderes clave durante este tiempo, pero siento gran remordimiento por el daño y dolor que les causé a numerosas personas.

Sin embargo, ¡hay esperanza!

Los últimos quince años han sido un viaje de redención en el “por qué” soy empresario. Aunque podría escribir un libro sobre este viaje, presento a continuación las tres cosas que al final hicieron la mayor diferencia.

Transparencia

Aprender a ser transparente fue un verdadero desafío, pero al final llegó a ser el catalizador del cambio conforme las cosas comenzaron a deteriorarse. La confianza es una clave para vivir una vida transparente, y tuve la bendición de tener socios en quienes sentía confianza profunda y quienes tenían la capacidad de hablar de mi vida y ayudarme a ver lo que estaba sucediendo. Con libertad reconozco que la transparencia no siempre fue voluntaria, y a veces mis socios tuvieron que insistir para descubrir lo que en realidad estaba sucediendo. Siento un eterno agradecimiento por aquellos socios que se preocuparon y hablaron la verdad, lo que me lleva al segundo punto que al final hizo una diferencia.

Vulnerabilidad

Aprender a ser vulnerable es posiblemente una de las cosas más difíciles de abrazar para los empresarios o personas de negocio. Nuestra naturaleza nos impulsa a dirigir, conquistar y, en nuestra naturaleza caída, deseamos ser el héroe. Ser vulnerable es estar dispuesto a exponer lo vacío que es nuestro ladrado. Me he encontrado con algunos perros grandes con un ladrado fuerte, pero que han tenido más miedo que yo. El temor juega un mayor papel en la vida del empresario de lo que sabe la mayoría de la gente. Aprender a ser completamente transparente y vulnerable con mis socios y hermanos de la iglesia jugó un papel crítico en hallar la redención. Esto nos lleva al tercer punto que al final hizo la diferencia.

Rendición de cuentas

La rendición de cuentas voluntaria puede ser uno de los temas menos populares para un líder empresarial que siente la necesidad de ser fuerte, de dirigir y de conquistar. La rendición de cuentas voluntaria paga dividendos diez veces mayores que la rendición de cuentas obligatoria. La vida y la realidad al final tienen su forma de exigirte la rendición de cuentas, sea que lo desees o no. Lamentablemente, al llegar a ese punto, muchas veces ya está hecho el daño. La rendición de cuentas voluntaria te permite evitar el daño a través de hallar ayuda proactivamente para las cosas que *causan* los resultados. La rendición de cuentas obligatoria normalmente está basada en la definición de resultados reales y, cuando llegamos a ese punto, generalmente es demasiado tarde.

¿Quién es el héroe en mi historia? —continuará

Costa Rica

- 1. Tamaño:** 51.100 km². Esto es un poco inferior a la superficie del estado de Virginia Occidental, que es de 62.758 km² y un poco menos que la mitad de la superficie del estado de Pensilvania, que es de 117.347 km². Costa Rica es el tercer país más pequeño de entre los siete países de Centroamérica. Solo Belice y El Salvador son de menor tamaño.
- 2. Habitantes:** 5.155.867 personas. En comparación, Virginia Occidental solo tiene 1.767.859 y Pensilvania tiene 12.804.123.
- 3. La capital** de Costa Rica es San José y abarca aproximadamente una quinta parte de la población.
- 4. Economía:** Costa Rica es el exportador mayor de piñas mundialmente, y el tercero en la exportación de bananos. El café también es una exportación importante. El 37% de todas las exportaciones de Costa Rica son a los EE. UU. El turismo también es una parte importante de la economía. Costa Rica es uno de los países más estables política y económicamente de Centroamérica.
- 5. Religión:** El catolicismo es la religión oficial de Costa Rica. Más del 60% de la población se identifican como católicos.



**Puntos culminantes
DEL PAÍS**





¿Cuándo debo solicitar un préstamo?

La respuesta sencilla es, “¡Antes de que lo necesites!”. ¿Alguna vez has notado que parece que los bancos no quieren prestarte dinero cuando más te hace falta? Hace muchos años, mi padre me dijo algo que nunca he olvidado:

—Los bancos desean prestar dinero a las personas que no lo necesitan, al menos no de inmediato.

La verdad es que hay más lógica en esto de lo que pudieras pensar. Permíteme descomprimir un juego de reglamentos que transformarán la manera en que piensas de recibir un préstamo.

Primero, ponte en la posición del prestamista. Después de todo, él es el que aprueba o deniega tu préstamo. Hace años, solicité un pequeño préstamo en un banco donde conocía bien al joven banquero. El préstamo fue denegado. Le pregunté al banquero si estaría dispuesto a decirme por qué fue denegado. Su respuesta fue una respuesta típica de un banquero:

—No calificaste.

Estas son palabras que ningún prestatario jamás desea escuchar. Le pregunté si estaría dispuesto a compartir conmigo la manera en que determinaban eso y por qué no calificué. Con el permiso de su supervisor, él compartió la hoja de cálculo y las directrices



del banco respecto a las suscripciones.

Esto fue transformador para mi carrera empresarial. El banquero me explicó el significado de cada proporción y cómo la suscripción determinaba si el préstamo calificaba o no. Amablemente compartió conmigo la hoja de cálculo de suscripción del banco. Comencé a utilizar esta herramienta para suscribir mis propios préstamos antes de hacer la solicitud al banco, y desde eso pocas veces he sido denegado. Cada banco o entidad acreedora tiene un criterio de suscripción. Si piensas solicitar un préstamo, primero descubre lo que es su criterio y luego haz tu propia suscripción.

La mayor información posible que pedirán que presentes tiene el propósito de ayudar al banco o la entidad acreedora a contestar las tres preguntas en el gráfico siguiente. La mayoría de las veces los requisitos del banco son lo que también es mejor para tu empresa.

Volvamos a la primera pregunta y la respuesta sencilla: ¿Cómo puedo saber que necesitaré un préstamo más adelante?

¡Vuelve por más sobre este tema en la próxima circular!

Las entidades acreedoras tienen tres preguntas básicas en la suscripción*

1 ¿Cómo perfeccionaremos nuestros instrumentos de seguridad en el préstamo?*

2 ¿Encaja el préstamo en la hoja de cálculo sin apalancamiento excesivo?***

3 a. ¿De dónde procede el dinero para hacer el pago?
b. Tendrá la empresa flujo de caja positivo después de hacer el nuevo pago?

*La suscripción es el proceso por medio del cual un individuo o institución asume un riesgo financiero por una tarifa.

**Si es necesario, ¿cómo podrá el banco acceder a la garantía inmobiliaria?

***Dejar a la empresa con deuda excesiva.



Agradecidos en **GUATEMALA**

—José Benito Shotoy



TESTIMONIOS
DESDE EL CAMPO

*Alabad a
Jehová*



*¡porque
él es
bueno!
Salmo 118:1*

En primer lugar, le doy gracias a Dios que tuvimos la oportunidad de recibir un préstamo de ASAL. Para nosotros ha sido de gran ayuda poder continuar con el proyecto de la granja. Nos ha ayudado mucho porque hemos tenido la oportunidad de colocar las jaulas que les habíamos informado. También hemos comenzado con el levante de tres mil pollitas. Hoy cumplieron nueve semanas, y en poco tiempo vamos a comenzar a armar las jaulas. Primero Dios, estaremos trabajando en estos días para colocar las jaulas, y por allí de la semana dieciséis vamos a trasladar las pollas a la galera.

Gallinas ponedoras en jaulas viejas



Gallinero viejo



Gallinero en construcción



Ha sido de gran ayuda el préstamo, porque sin el mismo tuviera que tomar préstamos locales con intereses muy altos. Últimamente ha habido un poco de atraso por la compra del alimento, pero nos sentimos bien, gracias a ASAL,



al comité y todos los integrantes de la asociación. En especial gracias a usted, hermano Roman, que ha decidido ayudarnos aquí en Guatemala. Me siento muy agradecido con Dios y con ustedes. ¡Que Dios les bendiga!

Pollas

OPORTUNIDADES, TALENTOS Y PRÉSTAMOS

Roman Miller, Ejecutivo de comunicaciones

Oportunidades—Mateo 25:31-40

Cuando en la vida rechazamos oportunidades de ayudar a otros, la Biblia claramente declara que seremos echados en las tinieblas de afuera, donde será el lloro y crujir de dientes.

Talentos—Mateo 25:15-30

Talentos son dones que recibimos de Dios. Los talentos no se dan a todos igualmente, sino según la voluntad de Dios y a cada uno según su capacidad. Los talentos son reproductivos, lo que significa que crean más de sí mismos. Si no se utilizan fielmente, el castigo es ser echado en las tinieblas de afuera, donde será el lloro y crujir de dientes.

Préstamos—Proverbios 22:7

El rico se enseñorea de los pobres, y el que toma prestado es siervo del que presta. Los préstamos son oportunidades de capital que otras personas hacen posibles por medio de ahorrar el extra que reciben cuando utilizan sus talentos como Dios quiso. Si escogemos utilizar el capital que otro ha ahorrado, llegamos a ser o bien su siervo o un mayordomo fiel de ese capital. Si no somos fieles en guardar nuestros votos, Eclesiastés 5:4-6 dice que Dios destruirá la obra de nuestras manos. Apocalipsis 21:8: *Todos los mentirosos tendrán su parte en el lago que arde con fuego y azufre, que es la muerte segunda.*

La meta de ASAL es que nadie llegue a ser siervo. No se animan los préstamos personales, porque un préstamo personal sencillamente significa utilizar los ahorros de otra persona para comprar algo que exige fondos de otra fuente para saldar ese préstamo.



ASAL es un fuerte promotor de préstamos empresariales, porque las empresas son productivas, se reproducen y llegan a ser el siervo. El siervo, a su vez, paga el préstamo, mientras tú como dueño de la empresa llegas a ser el mayordomo que permanece fiel en saldar el préstamo. El préstamo fue hecho posible por otra persona que fue fiel en ahorrar el extra que le fue dado.

Cuando hay un mayordomo fiel que supervisa a un siervo fiel, existe una combinación bíblica bendecida por Dios. Por lo tanto, pagar intereses ahora llega a ser elogioso, porque el mandato de Dios es multiplicar, y eso puede ser a diferentes niveles según Mateo 13:8: *Cuál a ciento, cuál a sesenta, y cuál a treinta por uno.*

Dios prefiere que dupliquemos nuestros talentos. Sin embargo, lo menos que podemos hacer se declara en Mateo 25:27: *Por tanto, debías haber dado mi dinero a los banqueros, y al venir yo, hubiera recibido lo que es mío con los intereses.*

JUNTOS CONSTRUIMOS NEGOCIOS DEL REINO



VISION

Comunidades del reino autosostenibles

MISION

Construir comunidades autosostenibles del reino, *un negocio a la vez.*

TRES PUNTOS FUNDAMENTALES



Discipulado en

Impacto del reino | Impacto social | Impacto económico

 **Anabaptist Savings & Loans USA**
900 McDuff Ave Suite 7
Grandview TX 76050

 **Información general: 817.835.6001**
Préstamos: 817.835.6003

www.asalusa.com