

ASAL CIRCULAR SEMESTRAL
Volumen 5, Emisión 1 | Primavera 2024

Personas íntegras

Leland Ulrich, presidente ejecutivo



ACTUALIZACIÓN
ORGANIZATIVA

—Continúa de la circular anterior

Personas íntegras

A lo largo de los años, se ha escrito mucho acerca de personas íntegras, y este artículo en ninguna manera busca agregar a lo ya escrito. Más bien, es un intento de incorporar personas íntegras en el marco de los siete pilares de comunidades autosostenibles del reino y de explorar sus relaciones con otros pilares.

En este marco de pilares, cada pilar tiene su propio juego de pilares. En este caso—el pilar de personas íntegras—propongo los siguientes ocho pilares:

1: Identidad

La necesidad de pertenencia es una de las necesidades más profundas del corazón humano. No puedes crear un lugar de pertenencia sin antes pertenecer. Estar establecido en tu identidad es crítico para ser una persona íntegra. Muchos lugares claman por tu lealtad y pertenencia, sin embargo, no hay un lugar seguro fuera del reino de Dios. Como hijo del rey y coheredero con Jesús, puedes estar establecido en tu lugar en el reino junto con tus hermanos en la fe. Cuando tu identidad está segura, procesas la vida de manera muy diferente que si no estás establecido en donde estás. Tu efectividad a largo plazo en el reino no es mayor que tus relaciones con el cuerpo de la iglesia local.



2: Visión

Las personas íntegras tienen claras declaraciones de objetivos mayores que sí mismas. Una visión clara tiene un “por qué” convincente que ayuda a la persona a darle sentido a su vida. Una visión clara dicta un resultado futuro deseado a este lado de la eternidad. Las declaraciones de objetivos individuales que hacen buena conexión con la visión de su familia y hermandad local ayuda a la persona a darle sentido a la vida, así como crear una cosmovisión que los guiará a través de los desafíos y oportunidades de la vida. Las declaraciones de objetivos individuales deben desarrollarse como un resultado directo de tu llamado en la vida. Una visión satisfactoria debe equivaler a un llamado satisfactorio. Tu declaración de objetivo personal debe ajustarse dentro del marco de la visión de la familia y la hermandad local. Las visiones individuales deben ser memorables, comprensibles, sencillas y documentadas.

3: Misión

Tu declaración de misión dice lo que harás y cómo lograrás tu misión. Las personas que tienen claro el *dónde* y *por qué*, comprenderán mejor el *qué* y *cómo*. Las declaraciones de misión deben ser sencillas, y deben indicar claramente cómo vas a hacer realidad tu visión. La claridad de visión y misión ayuda a que la persona comprenda cómo se conectan las cosas en la vida diaria. Las declaraciones de misión dan una salida para tu llamado en la vida y provee un lugar donde tus metas personales pertenecen y tienen sentido.

4: Valores fundamentales

Los valores fundamentales son las barandillas de tu misión que te mantienen en el camino angosto que lleva a que la visión se haga realidad. Muéstrame lo que valoras y te diré cuáles son tus valores. Mis valores fundamentales personales son: Jesús es Señor y Salvador, el servicio, la responsabilidad, la pertenencia y la celebración del descanso. Estos valores fundamentales han guiado a muchas de mis decisiones a lo largo de los años. Tus valores fundamentales deben ajustarse con los valores fundamentales de tu familia y de la congregación local donde escoges criar a tu familia. Ejemplo: Los valores fundamentales de nuestra familia son: Jesús es Señor, la hermandad, la santidad del matrimonio, la celebración de la vida y la celebración del descanso.

5: Propósito

Cuando los cinco pilares anteriores son claros, surge un sentido de propósito. Un sentido de propósito es un resultado, no un fin en sí. Una visión y misión convincentes ayudarán a tu sentido de propósito que hasta los niños pueden

entender. Por qué hacemos lo que hacemos es una pregunta para la cual cada persona debe tener respuestas claras. Si tu visión, misión y valores fundamentales se ajustan al cuerpo de la iglesia local donde formas parte, entonces tu sentido de propósito se ajustará al sentido de propósito del cuerpo de la iglesia local. Esta sinergia electrifica la efectividad de la comunidad en maneras únicamente posibles con la presencia divina de Jesús.

6: Salud emocional

Tu nivel de salud emocional está directamente relacionado con cuán establecido estás en tu identidad y cuán bien la entiendes. Las personas con buena salud emocional no tienen muchos asuntos sin resolver en sus vidas, sino que más bien han hallado una manera de reconciliar todas las cosas por medio de Cristo. Las personas emocionalmente saludables son seguras en quiénes son y pueden bendecir a otros con el amor y el gozo que rebosa en sus vidas. Las personas con buena salud emocional dan de la profunda provisión de amor de Dios, no de sus fragmentos sobrantes. Las personas emocionalmente saludables son generosas, pues conocen y han experimentado la provisión abundante e ilimitada de Dios.

7: Inteligencia emocional

Inteligencia emocional no es lo mismo que salud emocional. Puedes estar emocionalmente saludable y tener poca inteligencia emocional, pero es imposible ser emocionalmente inteligente si no tienes salud emocional. La inteligencia emocional es una alta conciencia de uno mismo y control de tus propias emociones, mientras que simultáneamente tienes una alta conciencia y empatía de las emociones de otros. Una persona con una alta inteligencia emocional puede navegar con fluidez todas las emociones e impulsarse a una causa común.

8: Autodisciplina

La autodisciplina es fundamental para muchos de los otros pilares y un hilo común a través del resto de los pilares de las personas íntegras. Tu salud física, emocional y espiritual depende de tu nivel de autodisciplina. La mayoría de nosotros necesitamos un mentor o asesor en nuestras vidas, no tanto porque no sepamos, sino porque no hacemos. Hacer—no solamente saber— es la clave para una vida disciplinada.

Cuando estos ocho componentes se hacen realidad, se crea una mentalidad y cosmovisión que produce comportamientos y hábitos que se sienten naturales y terminan creando más de lo mismo. Esto contribuye a la autosostenibilidad de las comunidades del reino. La fidelidad de una generación a otra debe ser normal entre el pueblo de Dios.



—Continuará: en la próxima publicación planeamos mirar el pilar de la educación integral.



TESTIMONIOS
DESDE EL CAMPO

GUATEMALA

*José Benito Xotoy: pastor y obispo de una congregación
menonita en San Bartolomé Jocotenango, Quiché*



Me preguntaron: “¿Cómo ha mejorado el negocio en los últimos tres años?” Me gustaría responder a esta pregunta.

Hace tres años, a petición mía, ASAL me concedió un préstamo para suministrar energía en mi granja de gallinas ponedoras. En los últimos tres años he logrado un progreso importante.

La producción de huevo ha aumentado; en vez de los anteriores 5.400 huevos diarios, ahora produzco 8.640 huevos. Las ventas van en aumento; antes tenía 100 clientes, ahora tengo 150.

He podido remodelar las estructuras de los gallineros y hasta construí otro gallinero. Estoy en proceso de completar otro gallinero con jaulas mejoradas. Este gallinero lo he construido con las ganancias del negocio. Aún no está terminado, pero tengo tres mil gallinas en la parte terminada.

También he comprado una clasificadora de huevos, que nos ha facilitado el trabajo. La meta para dentro de dos años es aumentar la producción al introducir seis lotes más de gallinas, aumentar ventas al buscar cin-



cuenta clientes más y comprar un camión de seis toneladas para transportar una parte de la producción de huevos a la Ciudad de Guatemala y regresar con un cargamento de alimento. También quiero poner un equipo automatizado en estos gallineros.

Agradezco el asesoramiento y entrenamiento que ASAL me ha brindado en los últimos tres años. El negocio ha crecido y estoy al día con mis pagos del préstamo.



DESARROLLO DEL NEGOCIO

Willard Mast, director de operaciones

El desarrollo del negocio es un aspecto del negocio que muchas personas pasan por alto, especialmente en el año 2024. En 1997, empecé mi propio negocio de construcción, con solamente una pequeña camioneta, varias herramientas y un buen suministro de energía. ¡No sabía que tenía que haber hecho un estudio de mercado, una previsión de varios años y un plan de negocio sólido para cinco años! Sencillamente comencé contándoles a las personas lo que quería hacer y hallé suficiente trabajo para mantener a mi familia.

Lo que muchas personas pasan por alto es que, aunque un negocio pequeño puede funcionar sin los elementos antes mencionados, no puede sobrevivir al crecimiento sin investigar nuevas oportunidades y los requisitos para aprovecharlas.

El desarrollo del negocio es una función importante dentro de cualquier organización. Una parte de ello incluye un enfoque en la creación de valor a largo plazo por medio de sociedades, iniciativas estratégicas y oportunidades de crecimiento. Incluye actividades que impulsan el crecimiento, aumentan los ingresos y mejoran la presencia en el mercado. Establecer relaciones con socios y clientes potenciales es vital para el desarrollo del negocio al igual que utilizar estas conexiones para ampliar el alcance del negocio. Esto muchas veces incluye investigación de mercado, análisis competitivo y estrategias innovadoras para hacer que tu compañía sea diferente en un mercado saturado. Es de suma importancia identificar lo que hace que tu negocio sea diferente al de la competencia y lo que le da ventaja a su negocio en el mercado.

En el ambiente dinámico del negocio hoy, estrategias de desarrollo del negocio efectivos son fundamentales para las compañías que buscan adaptarse y prosperar. Sea por medio de fusiones y adquisiciones, diversificación de producto o expansión geográfica, los negocios continuamente deben evolucionar e innovar para permanecerse firmes.

Finalmente, el desarrollo del negocio exitoso fomenta un crecimiento sostenible, aumenta la rentabilidad y asegura que la organización permanezca ágil y que responda a los cambios en el panorama del mercado. Es un imperativo estratégico que impulsa a las compañías con visión a futuro hacia lograr sus metas a largo plazo y a permanecer relevantes en una economía global cada vez más competitiva.

Puntos culminantes
DEL PAÍS

COLOMBIA

- 1. Tamaño:** 1.141.747 kilómetros cuadrados. Esto es un poco más de 1.5 veces el tamaño de Texas y es el 26° país más grande del mundo. El 40% de su territorio se utiliza para la agricultura. Colombia tiene 3.200 kilómetros de costa y es el único país en Suramérica que limita con los océanos Atlántico y Pacífico.
- 2. Población:** 52.848.000—Colombia es el 27° país más grande en términos de población.
- 3. Ciudad capital:** Bogotá, con 11.658.000 personas y 1.775 kilómetros cuadrados, es la tercera ciudad capital más grande en Latinoamérica.
- 4. Religión:** católica: 69-90% de los colombianos se identifican como católicos, y el catolicismo es profundamente entretelado en la cultura y sociedad del país. Protestante: 14-16,7% de los colombianos se identifican como protestantes, principalmente evangélicos. Otros: cristianos independientes y otros grupos cristianos.
- 5. Datos interesantes:** Colombia se puede dividir en cinco regiones geográficas: las tierras bajas del Atlántico, la región costera del Pacífico, la región de los Andes, los Llanos y la selva tropical de las amazonas. Aproximadamente el 81% de la población se centra en las áreas urbanas. ¡La altitud media es de 593 metros con el pico más alto, Cristóbal Colón, que alcanza 5.775 metros!
- 6. Economía:** La puntuación de la libertad económica de Colombia es de 59,2, lo que convierte a su economía en la 84ª más libre en el índice del 2024 de libertad económica. La economía de Colombia ha demostrado resiliencia moderada ante un ambiente económico desafiante, sin embargo, cada vez más las políticas estatistas han creado incertidumbre y socavado el fundamento de la libertad económica. El sistema judicial permanece vulnerable ante la interferencia política, y la corrupción socava aún más la libertad económica del país. El marco regulatorio ha llegado a ser más eficiente, y los procedimientos del negocio han sido optimizados. El costo no salarial de emplear a un trabajador sigue siendo una carga, y la actividad del mercado laboral informal está desenfrenada. La tasa de inflación más reciente es de 10,2%.

JUNTOS CONSTRUIMOS NEGOCIOS DEL REINO



Leland Ulrich, presidente ejecutivo

Número crítico (modelo de matriz de porcentajes)

- **Sé transparente**

Sea que estás solicitando un préstamo o trabajando con un socio, provee toda la información solicitada. No te guardes el préstamo de tu tío Juan intencionalmente.

- **Sé puntual**

Si tus proveedores te ofrecen condiciones de crédito, no te aproveches de ellos. Paga las cuentas y a los trabajadores puntualmente. Haz facturas en el momento de la venta para llevar un registro correcto de los ingresos.

- **Sé adaptable**

Proponte cambiar según las necesidades de los clientes y conforme las tendencias de la industria. La idea de que “siempre se ha hecho de esta manera” no siempre garantiza longevidad o éxito.

Esta columna anteriormente presentaba el artículo “¿Está saludable tu rebaño?”, que hacía referencia al plan de cuentas y el modelo de matriz de porcentajes y enfatizaba la importancia de conocer la salud de tus números.

En este artículo quiero enfocarme en los números críticos. ¿Tiene tu compañía un *número crítico*? Este es el número alrededor del que toda la organización se reúne. Me sorprende la cantidad de personas que trabajan a ciegas en las compañías, sin tener idea de cuál es el número crítico de la compañía. Si estás realizando un juego, realmente ayuda si cada jugador sabe cuál es el juego que se está jugando y cuál es el puntaje. ¡Imagina realizar tu juego competitivo favorito sin saber cuál es la puntuación! No solamente le quitaría la diversión al juego, también te impediría hacer los movimientos correctos durante el juego. El comercio es igual. Como compañía, decidan cuál es su *número crítico*, comunícalo con claridad y crea una línea clara para que cada persona de la compañía vea exactamente cómo su función afecta a este número.

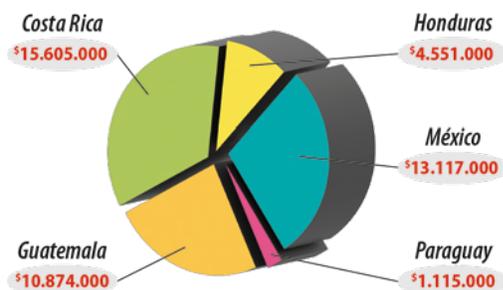
Considera ser mucho más transparente con tus números en toda la compañía. Esto puede aterrorizar a los empresarios y a los que solo manejan negocios que no están acostumbrados a esto. Te sorprenderás de los límites que eliminarás en tu negocio y cuánto se dedicarán los trabajadores cuando comprendan el juego y la puntuación.

Este concepto es tomado del libro del autor Jack Stack, *El gran juego de los negocios*. ¡Es un libro excelente!

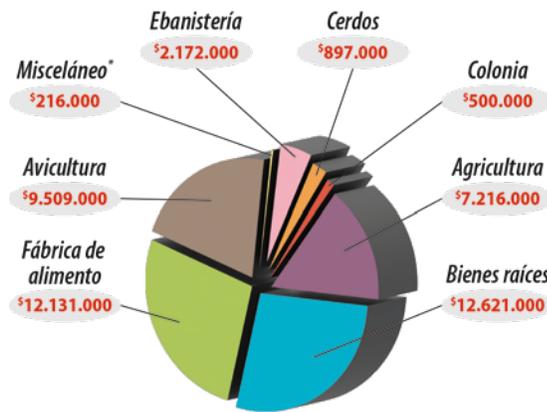
Si este ejercicio te parece abrumante, busca ayuda de tu contador o asesor que lo arregle para tu negocio. No temas buscar ayuda.

ASAL infografía: 30 de junio del 2024

PRÉSTAMOS POR PAÍS



PRÉSTAMOS POR INDUSTRIA



*Misceláneo: Textiles: \$11.000 Ventas al por menor: \$54.000 Café: \$151.000





VISION

Comunidades autosostenibles del reino

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