

ACTUALIZACIÓN ORGANIZATIVA

ASAL | CIRCULAR SEMESTRAL
Volumen 1, Emisión 1 | Primavera 2020

NUESTRO TRASFONDO

Leland Ulrich, Presidente ejecutivo

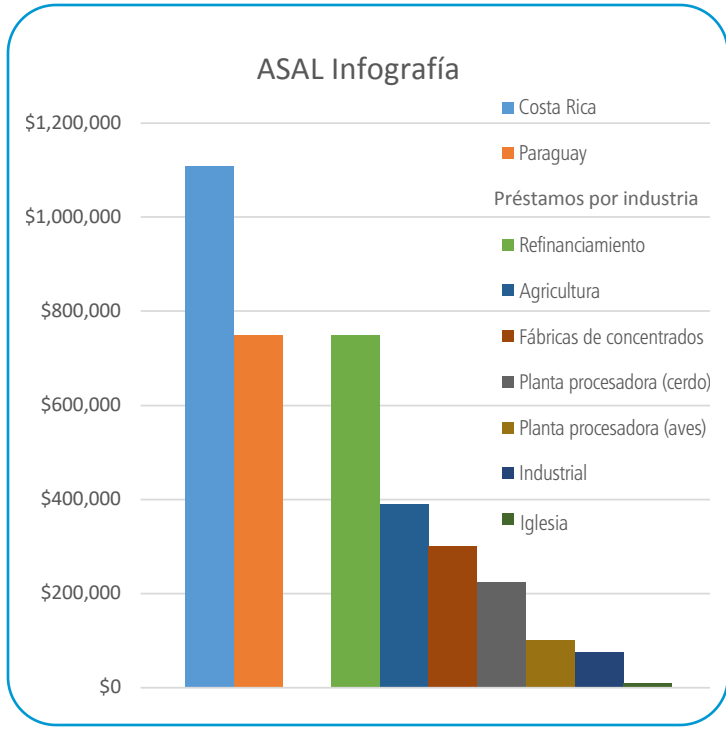
La gran comisión

Y él les dijo: *“Id por todo el mundo y predicad el evangelio a toda criatura.”*

La orden de Jesús para los once fue clara aquel día después de haber resucitado. A lo largo de los siglos, esta oración ha hecho que predicadores, misioneros, visionarios y evangelistas tomen acción. Hay algo en este versículo que cautiva el corazón y toca algunas cuerdas en lo profundo de nuestro ser. Nos lleva a dejar todo lo conocido—el lugar de origen, la familia y la comodidad—para lanzarnos tras el misterio que envuelve este versículo.

Jesús continúa diciendo: *“El que creyere y fuere bautizado, será salvo,”* palabras con las que imparte propósito, convicción y determinación al que va tras la obediencia a este mandato. Sin embargo, permíteme exponer más a fondo el drama subsiguiente. Las palabras *“Id y predicad”* no resuenan con el mismo timbre, ni atraen a la misma personalidad, que las palabras *“seguid en el nuevo lugar y predicad.”* En cuanto el evangelista visionario llega a su nuevo lugar y empieza el trabajo, comienza a entender

Nuestro trasfondo—continúa en el reverso





Lo que mides y reportas *crece*

“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” (Lucas 14:28-30).

Muchas personas conocen las labores de su negocio mejor que el manejo de él. Puede ser que sepas mucho sobre la construcción, la mecánica o cualquiera que sea tu trabajo. Pero ¿entiendes cómo funciona un negocio? Muchos emprendedores tienen debilidades en este campo. Aun si fueras el mejor constructor, mecánico, carpintero o agricultor, ¿operas un negocio rentable y con la solidez para resistir en tiempos de recesión económica?

El constructor de la torre fracasó en su objetivo. ¿Fue porque no sabía construir una torre? No. Fracasó porque no sabía cómo funciona el negocio de construir una torre. Por ejemplo, en este caso, no supo calcular el costo. Ahora nosotros leemos esos versículos y pensamos: “¡Qué ingenuo! ¿Quién no sabe calcular los costos?” Sin embargo, ¿qué tal nosotros? ¿Cuán a menudo caemos en este mismo error en nuestros negocios?

Este problema se vuelve mucho mayor a medida que tu negocio crece. Muchos de nosotros, anabaptistas conservadores, no venimos de grandes ambientes corporativos. Generalmente empezamos un negocio muy pequeño. En un inicio, podemos llevar registros mentales de todo lo que sucede: saldo de cuentas, flujo de caja, programas, además de los costos y ganancias. Sin embargo, el negocio crece y el manejo se vuelve un problema. Lo peor es que generalmente no lo vemos venir, porque el problema va acentuándose gradualmente. Un día, de repente colapsamos frente a nuestra torre a medio construir, y ni siquiera entendemos cómo sucedió.

La transición de llevar registros y controles en la mente a emplear sistemas y procesos es un salto que hace tropezar a muchos.

Nota el versículo 28: *“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?”* Nota las palabras “queriendo” y “se sienta primero.” Esto nos enseña el valor de hacer un presupuesto y saber hacer una proyección.

¡Nos vemos en la próxima!

Siguiente secreto del emprendimiento:

La diferencia entre presupuestar y proyectar

5 RECORDATORIO para emprendedores

LaRay Stover,
Ejecutivo de operaciones y préstamos

- **Tú eres mayordomo**
Como propietario de un negocio, tú eres mayordomo de las oportunidades y los recursos a tu disposición. Úsalos sabiamente para el fortalecimiento del reino de Dios.
- **Sigue las enseñanzas de Jesús**
¿Estás resuelto a construir y operar tu negocio según las enseñanzas de Jesús? Tu negocio debe promover el reino y no tus intereses. La humildad y el amor deben ser ingredientes primordiales.
- **Busca consejo sabio**
Hazte rodear de consejeros sabios; personas que te digan la verdad, no solo lo que quieres oír. Ellos te ayudarán a mantener un enfoque en el reino.
- **Ten un plan de negocios**
Establece un plan para el negocio que incluya lo que es tu misión y propósito para tu negocio.
- **Mantén un buen sistema de registros**
Mantén buenos registros y una contabilidad clara desde el principio. Es más fácil desarrollar buenos hábitos contables desde el principio que desenmarañar las cuentas más tarde.

AGRADECIDOS EN COSTA RICA

Marlin y Roxana y familia



TESTIMONIOS
DESDE EL CAMPO

Mi familia está muy agradecida por el hecho de que ASAL nos haya sumado al programa. Cuando Leland Ulrich y Roman Miller, (dos de los fundadores de ASAL), expresaron la visión para el proyecto ASAL, inmediatamente me identifiqué con la visión y deseé urgentemente ser parte de ella. Yo podía ver la necesidad urgente en mi propia vida, en nuestra familia, y en las comunidades anabaptistas regionales y locales. Trataré de explicar brevemente lo que significó para mí la visión.

Como todos sabemos, las comunidades anabaptistas en Latinoamérica no siempre son autosostenibles. Sin embargo, con ayudas de congregaciones hermanas en los Estados Unidos, y gracias a que muchos jóvenes de entre nosotros, aun con familias en algunos casos, van a los Estados Unidos a trabajar por largos periodos de tiempo, nuestras comunidades han podido continuar en existencia.

Pareciera que cada generación ha pasado por un ciclo similar: Papá y Mamá se casan y establecen un hogar. Inicialmente, luchan por mantenerse a flote con las finanzas. Después de varios años de luchar y no

poder establecerse económicamente, deciden trasladarse a los Estados Unidos para un período de tiempo indefinido (a veces, permanente) con la idea de ahorrar algo de dinero y volver a intentarlo. Aunque normalmente lo logran la segunda vez, no logran transmitir a la siguiente generación lo que se requiere para despejar económicamente en el campo misionero. Llamo la atención al término “campo misionero,” porque probablemente ahí reside parte del problema. Creemos que no es posible ganarse la vida en el “campo misionero,” sino que tenemos que volver a “casa” para revitalizar nuestras finanzas.

Otro gran factor en este problema es la falta de educación avanzada sobre las finanzas. Roman dice: “Los expertos nos dicen que solo 10% de las personas entienden las finanzas de manera natural; los demás necesitan que se les enseñe.” Qué bueno que ese 10% ayude a mantener nuestras iglesias misioneras a flote.

ASAL nace del deseo de revertir este dilema. Pero ¿cómo se puede corregir un problema que ha existido por años? Es entonces que el plan de ahorro y préstamo empieza a tomar forma, el cual pone a disposición de las iglesias anabaptistas en Latinoamérica créditos junto con educación y acompañamiento financiero extensivos. A medida que ASAL desarrollaba esta visión y buscaba la manera de implementarla, yo podía entender el dilema claramente porque yo mismo lo vivía. Me encontraba en el 90% que necesita que se le enseñe. Y yo deseaba ser parte del cambio. Me siento muy agradecido de que los jóvenes entre nosotros puedan hoy acceder a esta opción de aprendizaje.

Yo entiendo que ASAL no es para todos, pero mi familia está muy agradecida por la oportunidad de ser parte de este nuevo esfuerzo de desarrollo del reino a través de los recursos que Dios nos da. ASAL nos está permitiendo ampliar nuestra producción porcina y construir una pequeña planta procesadora para procesar, empacar y comercializar la carne de cerdo.

Así que, a ASAL y todos sus socios, ¡que el Señor los bendiga ricamente en este viaje sin precedentes!



LA INTERACCIÓN ENTRE NEGOCIOS

Roman Miller, Ejecutivo de comunicaciones

La globalización ha llegado a impactar la mayor parte de la población mundial en las últimas décadas. La facilidad para viajar, la distribución masiva de productos de consumo y las opciones para exportar materia prima o productos acabados han cambiado el panorama de negocios para muchas personas en todas partes del mundo. Con ello, también han llegado nuevas y volátiles dinámicas, como cambios en los precios de los terrenos, cambios en los costos de vida, y cambios en el marco salarial. La terminología legal y las prácticas comerciales también cambian rápidamente a medida que los países intercambian más en mercados globalizados. Los precios de la materia prima o los bienes de consumo son establecidos por los mercados globales. Por lo tanto, lo que una vez fue un mercado local prometedor ahora es abastecido por la oferta global con precios más competitivos.

Tradicionalmente, los grupos anabaptistas que se han desarrollado fuera de los Estados Unidos desde mediados de los sesenta han desarrollado sus actividades económicas basadas en la explotación de la tierra. Con la globalización, la producción masiva de productos agrícolas no acabados, como los granos, se puede obtener en el mercado global a los mejores precios.

El proyecto de Ahorro y préstamo anabaptista (ASAL International) se ha desarrollado con la visión de ayudar a comunidades anabaptistas en el extranjero para que desarrollen, de manera estratégica, medios de vida alternativos, y esto por medio de poner su enfoque en productos para consumidores finales en mercados locales.

Por lo general, la producción orientada al consumidor final requiere de conocimientos que rara vez están disponibles en el entorno inmediato como la escuela de la comunidad o la iglesia. Por lo tanto, el antiguo método en que el aprendiz imita al maestro para aprender se vuelve hoy muy valioso, pues conecta a negocios con experiencia en cierto tipo de producción con emprendimientos nuevos que desean implementar el mismo tipo de actividad comercial en su localidad.



Las capacitaciones y el acompañamiento han llegado a ser muy necesarios en la economía globalizada, y se han convertido en formas útiles para desarrollar negocios exitosos, especialmente en lo que respecta al ámbito legal y contable, y las buenas prácticas comerciales.

Porque ninguno de nosotros vive para sí, y ninguno muere para sí. Pues si vivimos, para el Señor vivimos; y si morimos, para el Señor morimos. Así pues, sea que vivamos, o que muramos, del Señor somos (Romanos 14:7-8). Por naturaleza, el ser humano procura el éxito por sí solo. Y es cierto que hay gran potencial en cada persona. Sin embargo, es muy importante que comprendamos las limitaciones de una persona. Por ejemplo, si no hay dos personas, no se puede iniciar una familia; y la familia no crece si no hay hijos. Los negocios son muy similares. A medida que crecen, los negocios necesitan perspectivas valiosas por parte de otras personas con experiencia. La vida en general es un aprendizaje, empezando el día en que nacemos y continuando por tiempo indefinido siempre y cuando estemos dispuestos a recibir información valiosa para aumentar nuestra base de conocimientos.

El acompañamiento es un aspecto importante de la pequeña y mediana empresa. A medida que el negocio crece y se desarrolla, la interacción y la comunicación con los propietarios de otros negocios sirven para establecer sólidas estrategias de crecimiento. Además, dicha interacción proporciona ánimo y energía a los propietarios de cada negocio.

Un panorama esperanzador, el buen ánimo y la dirección son componentes esenciales para el desarrollo de un negocio robusto y saludable.

JUNTOS CONSTRUIMOS NEGOCIOS DEL REINO



esta verdad. Muy pronto ya se halla atrapado en los líos cotidianos de la vida, enfrentando por todas partes la naturaleza humana caída. Por un breve tiempo, parecía que estas duras realidades habían quedado atrás, gracias al traslado y los nuevos horizontes.

Como anabaptistas conservadores, llevamos ya cincuenta años en este proceso. Después de partir entre 1968 y 1972, hoy vivimos en muchos países.

¿Qué nos llevó a buscar nuevos horizontes?

Para muchos anabaptistas conservadores que dejaron las conferencias tradicionales a finales de los sesenta, las palabras de Jesús: “*Id por todo el mundo y predicad el evangelio a toda criatura*” se convirtieron en el grito de batalla en contra del materialismo y la apostasía. Sin embargo, muchos que salieron de esos trasfondos de repente se dieron cuenta de que entendían con más claridad lo que deseaban dejar que lo que procuraban hallar. Una visión de obedecer el mandato de Jesús “*id por todo el mundo*” representaba, para ese movimiento, una respuesta a la interrogante anterior. Este movimiento fue influenciado a través de las reuniones de colonización en Ohio, por hermanos que imaginaron un esfuerzo grupal de familias que cumplieran la gran comisión.

Hoy, yo soy descendiente de tercera generación



de ese movimiento. Las dificultades económicas en los campos misioneros han sido uno de los mayores retos enfrentados a través de los años. Por su parte, la tercera generación ha llegado a formar parte de la fuerza laboral, pero sus integrantes no se consideran “misioneros”, sino simplemente lugareños y discípulos de Cristo, así como los hermanos patrocinadores se ven a sí mismos en sus comunidades en Norteamérica.

Y así nace una nueva visión.

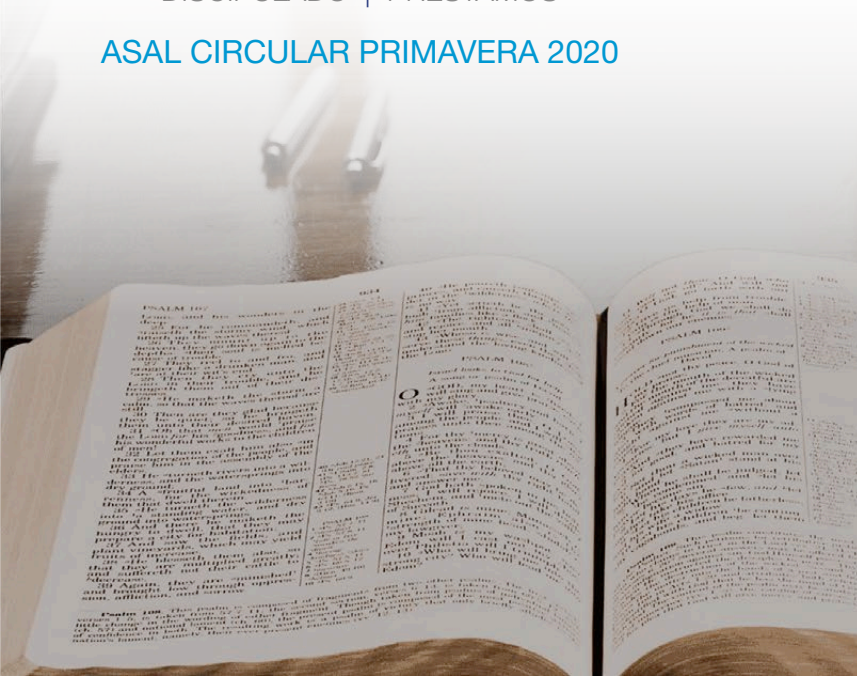
La sostenibilidad económica local

Un gran cambio en la manera de pensar está ocurriendo para muchas de estas misiones y sus juntas directivas; una transición que deja atrás la ayuda económica extranjera y procura la sostenibilidad económica local. Y esta realidad resulta en el nacimiento de **ASAL International**, una organización de ahorro y préstamo con una visión de unir la capacitación en temas de negocios con el acceso al crédito para fomentar comunidades del reino autosostenibles.



Jesús no solo dijo: “*Id,*” sino también: “*Predicad el evangelio.*” ¿Qué es el Evangelio? ¿No es sencillamente las enseñanzas de Jesús? La sana doctrina, una vida llena del Espíritu, la teología correcta y el desarrollo económico sostenible deben estar también en la lista. Divorciar los negocios y el manejo del dinero de la obra del reino es un grave error. El dualismo —la idea de que lo material y lo espiritual son realidades desvinculadas— milita contra el Evangelio completo. Nuestros negocios y finanzas deben encontrarse bajo la unción y autoridad de las Escrituras, lo mismo que cualquier otro campo de nuestra vida. (continuará)





VISION

Comunidades del reino autosostenibles

ASAL | Anabaptist Savings & Loans International

JUNTOS CONSTRUIMOS NEGOCIOS 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