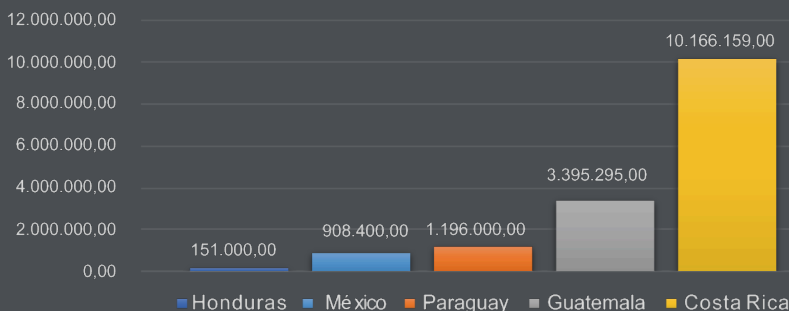
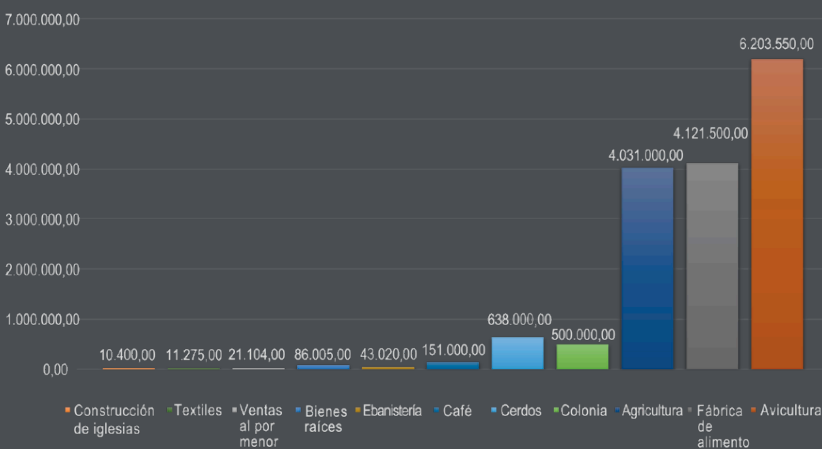


ASAL | CIRCULAR SEMESTRAL  
Volumen 3, Emisión 1 | Primavera 2022

## Préstamos por país



## Préstamos por industria



## ¿Quién es el **HÉROE** en mi historia?



ACTUALIZACIÓN ORGANIZATIVA

Leland Ulrich, Presidente ejecutivo

—Continúa de la circular anterior

Anteriormente, en esta serie examinamos el “por qué” de nuestro negocio. En la circular pasada, miramos la pregunta: “¿Quién es el héroe en mi historia?”. Considero que esta es una pregunta para todos los dueños de negocios y emprendedores, especialmente para aquellos que han llevado a cabo negocios más allá de lo que se necesita para proveer para su propia casa.

Suplir las necesidades de personas ajenas a nuestra familia es una conversación clave. ¿Es necesario? ¿Es correcto? Sobre todo, ¿es bíblico? De inmediato pienso en la parábola de los talentos. En esta parábola, Jesús enseña la importancia de ser mayor-

domos fieles del talento que él nos ha dado en lo que refiere a reproducirlo y multiplicarlo. De hecho, el mayordomo que solo tenía un talento y lo enterró por miedo de su señor fue echado fuera y su talento le fue dado al que tenía diez talentos. No fue solo que sus talentos le fueron quitados; él fue echado en las tinieblas de afuera donde hay lloro y crujir de dientes.

### Ricos para con Dios

En Lucas 12 hallamos la parábola del rico insensato que dijo: “Esto haré: derribaré mis graneros, y los edificaré mayores, y allí guardaré todos mis frutos y mis bienes; y diré a mi alma: Alma, muchos bienes tienes guardados para muchos años; repóstate, come, bebe, regocíjate”. Dios dijo: “Necio, esta noche vienen a pedirte tu alma; y lo que has provisto, ¿de quién será?”. Jesús dijo que así será para todo aquel que atesora cosas para sí mismo, y no es rico para con Dios.

Me gustaría que volvieras tu atención al versículo 16 de Lucas 12. Dice que la heredad de un hombre rico había dado una cosecha abundante. Este hombre rico hizo lo correcto; fue diligente con sus talentos. Él preparó la tierra y sembró la semilla. Pero recuerda que solo Dios podía dar el crecimiento. La maldad de este rico insensato no fue labrar la tierra y sembrar la semilla. Su maldad estaba en su respuesta a la abundancia que Dios le dio. Él decidió atesorarla toda para sí mismo. Piensa en cuán egoísta fue eso. Dios lo había bendecido específicamente

más allá de lo que él necesitaba para que pudiera ayudar a aquellos menos afortunados o aquellos cuya cosecha no había salido tan bien y necesitaban ayuda. La obra de Dios fue severamente estorbada cuando el rico insensato decidió retener su abundancia para sí mismo.

### El mar de Galilea versus el mar Muerto

La diferencia entre el mar de Galilea y el mar Muerto es un ejemplo perfecto del principio que Jesús enseñó en la parábola del rico insensato.

### Tanto el mar de Galilea como el mar Muerto son alimentados por el río Jordán

En realidad, solo hay una diferencia entre estos dos cuerpos de agua. La verdad es que solo una cosa hace que el mar de Galilea sea bello y vivo, mientras que el mar Muerto es estéril y muerto. Cuando Dios escoge bendecirnos con abundancia, nos convertimos en mayordomos de estas bendiciones. Nuestra respuesta inmediata siempre debe ser: “Señor ¿qué quieres que yo haga con estos recursos?” Las bendiciones de Dios que fluyen a través de nosotros traen salud a nuestra alma. Convertirnos en un depósito de las bendiciones de Dios trae muerte. Esta es una verdad profunda.

Cuando soy el héroe de mi propia historia, mi abundancia me pertenece a mí y yo puedo utilizarla a como escoja. Cuando Jesús es el héroe de mi historia, mi abundancia le pertenece a él.

—Continuará: en la próxima circular pensamos analizar las Siete columnas de comunidades del reino sostenibles.

## PARAGUAY

### Puntos culminantes DEL PAÍS

- 1. Paraguay** a veces es llamado el “Corazón de Sudamérica” a causa de su posición central en ese continente. Es uno de dos países sin acceso al mar en Sudamérica.
- 2. Tamaño:** 406.758 km cuadrados. En tamaño, Paraguay está entre los estados de California y Montana, que están en tercera y cuarta posición en tamaño entre los estados de los EE. UU. California mide 423.968 km cuadrados y Montana mide 380.832 km cuadrados.
- 3. Población:** 7.289.628 personas. En comparación, California tiene 39.237.836 habitantes y Montana tiene 1.084.225. Paraguay tiene una población grande de menonitas de la vieja colonia de aproximadamente 40.000 personas en 27 colonias.
- 4. La capital** de Paraguay es Asunción, donde vive aproximadamente el 30% de la población.
- 5. Economía:** Paraguay es el sexto país en producción de soja en el mundo y el cuarto en su exportación. Sus principales exportaciones son soja (y productos de soja tales como harina y aceite de soja) y carne de res. Cerca del 60% de todas las exportaciones se dirigen a Brasil y Argentina. Solo aproximadamente el 2% se destina a los EE. UU.
- 6. Religión:** el catolicismo es la religión oficial de Paraguay. Cerca del 88% de la población se identifican como católicos. Se considera que Paraguay es el país más religioso de Sudamérica.



Mapa de Paraguay por departamentos



## La ampliación del liderazgo

Leland Ulrich, Presidente ejecutivo

Ampliar tu negocio puede ser un viaje entre minas terrestres. Es de gran ayuda tener un mapa mental claro respecto a algunos puntos básicos. Ultimadamente, el liderazgo es el desafío más grande que enfrenta cualquier negocio. Ampliar el liderazgo es una propuesta aún más desafiante. La siguiente estructura me ha ayudado mucho a comprender este reto.

Considera el mapa mental (estructura) en la siguiente historia ficticia (repetición intencional).

Hace años, establecí una empresa de excavación de zanjas. Al comienzo, yo hacía todo el trabajo; cavaba todas las zanjas. Con el tiempo, no pude completar todo el trabajo, así que contraté a algunas personas para que me ayudaran a cavar zanjas. Desperté una mañana y hallé que yo era capataz. El reto era que la capacidad de ser capataz es muy distinta de la capacidad de hacer el trabajo de cavar zanjas. Comúnmente sucede que tomamos a nuestro mejor trabajador y lo establecemos como capataz. No siempre es una mala idea, pero en el 99% de las ocasiones nos equivocamos y no damos capacitación específica en la nueva especialización.

Pasó el tiempo y la empresa creció. Ya no podía hacer todo el trabajo de capataz, así que contraté a otro capataz. Desperté una mañana y hallé que yo era gerente; dirigía a los capataces que guían a las personas que hacen el trabajo. El desafío era que la capacidad de ser gerente es muy distinta de la capacidad de ser capataz. Comúnmente sucede que tomamos a nuestro mejor capataz y lo establecemos como gerente. No

siempre es una mala idea, pero en el 99% de las ocasiones nos equivocamos y no damos capacitación específica en la nueva especialización.

Pasó el tiempo y la empresa siguió creciendo. Ya no podía hacer todo el trabajo de gerente, así que contraté a algunas personas para que me ayudaran con la gerencia. Desperté una mañana y hallé que yo era director; dirigía a los gerentes que dirigen a los capataces que guían a las personas que hacen el trabajo. El desafío era que la capacidad de ser director es muy distinta de la capacidad de ser gerente. Comúnmente sucede que tomamos a nuestro mejor gerente y lo establecemos como director. No siempre es una mala idea, pero en el 99% de las ocasiones nos equivocamos y no damos capacitación específica en la nueva especialización.

Pasó el tiempo y la empresa continuó creciendo. Ya no pude hacer todo el trabajo de director, así que contraté a algunas personas para que me ayudaran con la dirección. Desperté una mañana y hallé que yo era desarrollador de directores; desarrollaba directores que dirigen a los gerentes,

los cuales dirigen a los capataces que guían a las personas que hacen el trabajo. El desafío era que la capacidad de ser desarrollador de directores es muy distinta de la capacidad de ser director. Comúnmente sucede que tomamos a nuestro mejor director y lo establecemos como desarrollador de directores. No siempre es una mala idea, pero en el 99% de las ocasiones nos equivocamos y no damos capacitación específica en la nueva especialización.

Pasó el tiempo y la empresa continuó creciendo. Ya no pude hacer todo el trabajo de desarrollador de directores, así que contraté a algunas personas para que me ayudaran a desarrollar directores. Desperté una mañana y hallé que yo era capacitador de los desarrolladores de directores; capacitaba a los desarrolladores de directores, los cuales desarrollan directores que dirigen a los gerentes que dirigen a los capataces que guían a las personas que hacen el trabajo. El desafío era que la capacidad de ser capacitador de desarrolladores de directores es muy distinta de la capacidad de ser desarrollador de directores. Comúnmente sucede que tomamos a nuestro mejor desarrollador de directores y lo establecemos como capacitador de desarrollador de directores. No siempre es una mala idea, pero en el 99% de las ocasiones nos equivocamos y no damos capacitación específica en la nueva especialización.

Tenemos al obrero, al capataz, al gerente, al director, al desarrollador de directores y al capacitador de desarrolladores de directores. Cada una de estas funciones

tiene una capacidad muy distinta la una de la otra; en otras palabras, el “cómo” y “qué” verdaderamente haces varía mucho. Comprender esto es más difícil de lo que parece cuando comienzas a ampliar.

Toda la estructura debe enfocarse en una sola cosa: lograr que se haga el trabajo. Cualquier cosa aparte de esto es drama. Gerentes y directores pueden quedar rápidamente enredados en una batalla de voluntades al administrar drama en vez de capacitar a los gerentes para que puedan capacitar a los capataces, para que estos puedan capacitar a los obreros que hacen el trabajo.

En resumen, cada función tiene solo tres cosas que deben enfocar: Sistemas, Procesos y Personas. Asegúrate de que los que están bajo tu responsabilidad tengan los Sistemas correctos, es decir, el software y/o herramientas que necesitan; los Procesos correctos, es decir, los pasos correctos y el cómo hacerlo; y las Personas correctas, completamente capacitadas para ejecutar los procesos correctos en los sistemas correctos de forma consecuente y precisa.

Si en tu negocio sencillamente puedes seguir el modelo descrito anteriormente, estarás muy por delante de la mayoría de los emprendedores.



# ¡PIÑAS en Costa Rica!

—Edwin Hershberger  
(La Merced, Río Cuarto, Costa Rica)



Las piñas, ¡no me canso de ellas! Estoy convencido de que las piñas son el fruto de los redimidos. El cielo contiene oro; por lo tanto, esta delicia terrenal también debe estar presente y disponible.



Desde el momento en que se siembran hasta que llega la cosecha, las plantas de piña son complicadas y sensibles. Exigen atención, supervisión, visitación, oración, lluvia, luz solar y amor. Una vez que todo esto se ha administrado cuidadosamente, después de aproximadamente 35 semanas, la planta ha alcanzado un tamaño y peso de unos 2,75 kg. En este punto, las plantas son inducidas artificialmente para que comience el crecimiento de una frutita. Tres semanas después, podemos comen-



zar a ver el botón que brota del centro de la planta. Pasarán otras 23 semanas antes de que nazca la piña bella, amarilla y dulce, luciendo una corona de verde brillante.

Mi momento preferido en la granja es salir temprano en la mañana, cortar la fruta más madura y comérmela. Tomas un bocado e inmediatamente tu paladar es transportado a otra esfera, la celestial. Puedes llevar la adoración a un nivel completamente nuevo en un campo de piñas. ¡Ven y experimentalo tú mismo!



En Green Go Crowns (nuestra granja familiar), sembramos y cosechamos piñas todo el año. Con la ayuda financiera de ASAL, hemos estado sembrando más hectáreas en un período de tiempo más corto. Gracias a ASAL, podemos comprar mejor equipo y herramientas y proveer el volumen necesario para el mercado que tenemos. Con 13 hectáreas de terreno propio y 20 hectáreas de terreno arrendado, completamos un ciclo de 33 hectá-



reas divididas entre secciones de 3 hectáreas que nos permiten rotar y administrar nuestro ciclo de producción. Sembramos aproximadamente 65.000 plantas por hectárea. Una planta = una fruta. Podemos lograr una segunda cosecha después del primer año de un brote que saldrá de la planta madre. La segunda cosecha producirá aproximadamente un 20% menos que el primer ciclo.

Al momento presente, Costa Rica es el mayor productor de piña en el mundo. Con nuestra posición geográfica, es posible colocar nuestra fruta en el mercado mundial, con puertos en el Océano Atlántico y el Pacífico. Últimamente, el transporte aéreo ha abierto un mercado para la entrega rápida, enviando piña muy fresca y muy madura a los mercados



## EVITA CEMENTERIOS FINANCIEROS

Roman Miller, Ejecutivo de comunicaciones



La mayoría de la creación de Dios, tarde o temprano, es consumida como alimento o acaba en el cementerio.

Las empresas siguen este mismo modelo. Proporcionan sostenibilidad o acaban en los cementerios de las empresas.

La formación de ASAL se dio en parte por causa del alto porcentaje de fracaso entre las empresas de personas anabaptistas conservadoras. Demasiadas murieron de manera prematura y acabaron pronto en el cementerio de empresas.

Presentamos una lista corta de algunas de las razones principales por las cuales tantas empresas de personas anabaptistas conservadoras en el exterior han fracasado.

1. La mayoría se establecieron con fondos “muy limitados”, prestados de “Amigos y familiares”.
2. Los “Amigos y familiares” no pueden o no se sienten cómodos en proporcionar suficiente capital para desarrollar una empresa rentable.
3. Los “Amigos y familiares” no proporcionan el nivel de rendición de cuentas que se necesita para desarrollar un negocio.
4. Los “Amigos y familiares” no tienen el tiempo ni la capacidad necesario para desarrollar una empresa sólida.
5. Los emprendedores son personas con ideas y visiones, pero muchas veces tienen un faltante serio de habilidades organizacionales, operacionales, financieras y de ventas/mercadeo.
6. Los emprendedores disfrutaban de trabajar en el negocio, pero normalmente no desarrollan un plan sano de crecimiento y ampliación para la empresa.
7. Los emprendedores se apegan emocionalmente a su idea y visión, lo que hace que “la dirección, frenado y aceleración” sean un proceso difícil y muchas veces mortal.

Para las comunidades anabaptistas conservadoras en el exterior, es imperativo que se tengan todos los ingredientes necesarios para desarrollar empresas exitosas y sostenibles. *Ingredientes sanos incluyen algunos de los siguientes:*

Inversiones de “Amigos y familiares” solo se deben hacer si son voluntarios.

Las decisiones de “dirección, frenado y aceleración” siempre se deben tomar en conjunto con una entidad sin ningún vínculo emocional.

Las cuatro columnas de los negocios —Habilidades organizacionales, operacionales, financieras y de ventas/mercadeo— deben ser completamente desarrolladas por medio de un programa de capacitación.

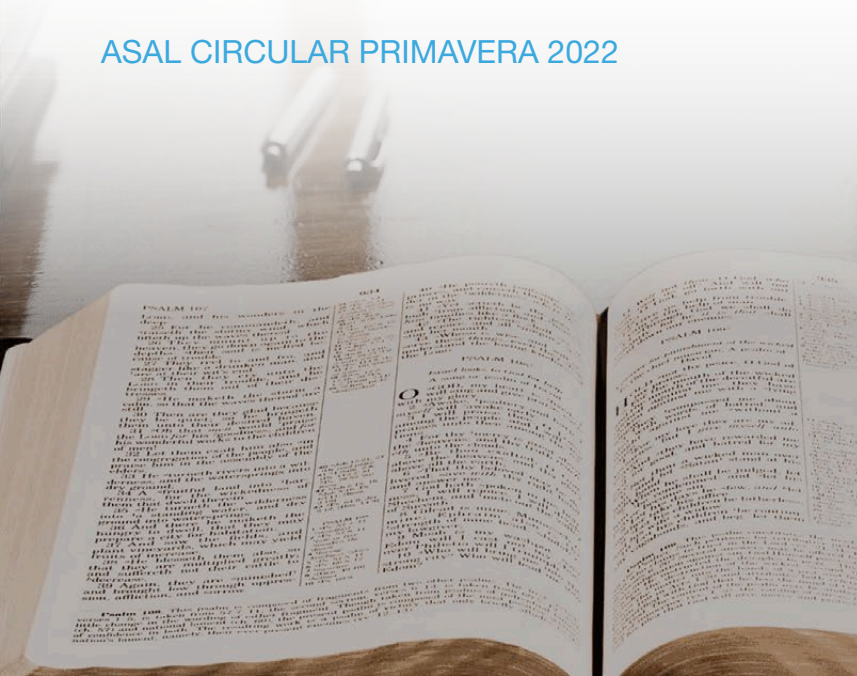
que están dispuestos a pagar los costos extras de transporte a cambio de la mejor calidad. Este mercado fue especialmente importante durante el peor momento de la crisis de la COVID-19 y cuando había una escasez de contenedores de envío.

En Green Go Crowns, producimos todo nuestro caudal para una empresa que procesa y exporta pedazos de piña congelada. Esto nos ha abierto una nueva oportunidad y genera un mercado más consecuente con un precio fijo durante todo el año.

Nuestra familia y equipo de trabajo ha sido bendecido por el programa de ASAL. Nos beneficiamos del préstamo que tenemos con ASAL, además de la preparación y monitoreo continuo que proporcionan. Por medio de sujetarnos y aplicarnos a mejor planificación, responsabilidad personal y contabilidad, estamos experimentando la bendición y los resultados de la visión de ASAL. Los pasos pequeños ahora están comenzando a dar fruto, y sentimos que tener cerca de nosotros al equipo de ASAL nos da la confianza y estabilidad mientras llegamos a ser más autosuficientes.

Que Dios sea glorificado en nuestras ocupaciones diarias. Recuerda: *Sé como la piña: párate recto, luce una corona y sé dulce en el interior.*

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](http://www.asalusa.com)