



**Escuela
Bíblica
de Liderazgo**

SEGUNDO AÑO

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

Guía del estudiante

Liderazgo Empresarial Guiado por el Espíritu

"Transformando a la Próxima Generación de Creyentes en Líderes"

- LÍDERES EN EL HOGAR
- LÍDERES EN LA IGLESIA
- LÍDERES EN EL MERCADO
- LÍDERES EN EL GOBIERNO
- LÍDERES EN EDUCACIÓN
- LÍDERES EN LA COMUNIDAD

CÓMO tener un SOBRENATURAL Negocio

Pastor Bruce R. Edwards

Escuela Bíblica de Liderazgo

www.cityofhoperd.com

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL - CUADERNO DE EJERCICIOS

Copyright © 2024 por Bruce R. Edwards

Reservados todos los derechos. Queda prohibida la reproducción total o parcial de este libro, así como su uso por cualquier medio.
sin el permiso expreso por escrito del editor, excepto para el uso de abreviaturas
citas en una reseña de libro.

Impreso en los Estados Unidos de América

Primera edición, 2024

ISBN 979-8-90155-567-5

Todas las citas bíblicas incluidas en este documento, salvo que se indique lo contrario, pertenecen a la Nueva Versión King James de la Biblia. Copyright 1979, 1980, 1982 Thomas Nelson, Inc., Editores.

www.bruce-edwards.com

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

Programa del curso

BmIIBQlUMiIPSPAGdoENHGRAMOOTOHLmiOSEnmITASDBmBSEOLASPAGEESCUELA

CoOuUrsRsmiminorteHoTe

Ministerios de Bruce Edwards
Jutal
unortesaHacerOlikOlahoma
Tulsa, Oklahoma

HoOconna
B
Buussiinortemimi
2 horas de crédito
2 horas de crédito
Instructor

Descripción del curso:

Este curso está diseñado para dotar a los estudiantes del conocimiento y la visión espiritual necesarios para construir y liderar un *negocio sobrenatural*—un modelo que opera tanto con sólidos principios naturales como con leyes espirituales divinas. Los estudiantes aprenderán a integrar fundamentos empresariales comprobados, como marketing, contabilidad, administración, liderazgo y negociación, con poderosos principios bíblicos como la oración, la fe, el favor divino, la sabiduría sobrenatural y la guía del Espíritu Santo. Al combinar lo práctico con lo espiritual, este curso capacita a emprendedores y líderes para llevar su negocio a otro nivel, más allá de las limitaciones humanas y hacia la esfera de la colaboración divina. Los participantes descubrirán cómo desarrollar y mantener un negocio rentable que no solo prospere financieramente, sino que también haga avanzar el Reino de Dios e impacte positivamente la vida de las personas a las que sirven.

Objetivos del curso:

Al finalizar satisfactoriamente este curso, el estudiante podrá:

- 1. Integrar principios naturales y espirituales:** Aplica estrategias empresariales sólidas junto con verdades bíblicas para construir un modelo de negocio equilibrado y sobrenatural.
- 2. Desarrollar la toma de decisiones guiada por el espíritu:** Utiliza la oración, la guía divina y la sabiduría de la Palabra de Dios para tomar decisiones estratégicas de negocios.
- 3. Activa el favor y la provisión divina:** Comprender y aplicar los principios del favor, la fe y la provisión sobrenatural para abrir puertas de oportunidad y aumentar la rentabilidad.
- 4. Liderar con propósito del Reino:** Construir y gestionar un negocio que refleje los valores del Reino, sirviendo tanto a la misión de Dios como al bien de las personas en el mercado.
- 5. Transformar el mercado:** Conviértete en un embajador de Cristo en los negocios, demostrando integridad, excelencia y una eficacia sobrenatural que glorifique a Dios e influya en otros para su Reino.

Textos y recursos del curso:

Requerido:

- 1. ¡Lleva tu negocio a lo sobrenatural!** Bruce R. Edwards

Procedimientos del curso:

Requisito previo: Ninguno

Requisitos:

1. Finalización de todas las lecturas y tareas requeridas
2. Finalización de todas las pruebas y tareas con una calificación satisfactoria.

Política de calificación:

Los estudiantes deben lograr un promedio de calificaciones acumulativo de 2.0 (basado en 4.0) para ser considerados en buen estado.

La calificación de cada estudiante estará compuesta por lo siguiente::

a. Medio plazo	45%
b. Final	45%
c. Lectura	10%

90-100% = 3,5-4,0 = A
80-89% = 2,5-3,49 = B
70-79% = 1,5-2,49 = C
60-69% = 0,99-0,49 = D
0-59% = 0 = F

F	= Fracaso
S	= Satisfactorio
U	= Insatisfactorio
I	= Incompleto
norte	= Sin crédito

Cómo tener un negocio sobrenatural

Calendario del curso y de tareas

Semana	Sujeto	Tareas
1.	Repaso del programa e introducción: Planificación, visión, plan de negocios y liderazgo para pequeñas empresas	SECCIÓN UNO Principios empresariales naturales
2.	Gestión de pequeñas empresas - recursos financieros, de tiempo, humanos, dones y talentos r	nsurces
3.	Comunicación para pequeñas empresas	
4.	Presupuesto para pequeñas empresas	
5.	Contabilidad para pequeñas empresas	
6.	Marketing para pequeñas empresas	
7.	Negociación para pequeñas empresas	
8.	Examen de mitad de período	
9.	Poder sobrenatural del Espíritu Santo	SECCIÓN DOS Principios bíblicos
10.	Favor y gracia sobrenaturales	
11.	Sabiduría Divina Sobrenatural	
12.	Guía Divina Sobrenatural	
13.	Oración sobrenatural	
14.	El poder sobrenatural de la Palabra de Dios	
15.	Fe sobrenatural	
16.	EXAMEN FINAL	

Honestidad académica

La Escuela Bíblica de Liderazgo se compromete a capacitar, preparar y formar creyentes y ministros que mantengan un estilo de vida de veracidad, honestidad e integridad. Por consiguiente, cualquier tipo de deshonestidad académica se considera una grave violación de las normas y la ética cristianas. Las siguientes conductas constituyen violaciones de la integridad académica:

Deshonestidad

- Utilizar apuntes u otros materiales no expresamente permitidos para exámenes, cuestionarios u otras tareas.
- Copiar de otro o permitir que se copie el propio trabajo.
- Leer sin el permiso del instructor una copia del examen, cuestionario o tarea antes de la fecha en que se realice el examen, cuestionario o tarea.
- Dar o recibir ayuda no autorizada durante la realización de un examen o prueba.
- Presentar nuevamente trabajos de un curso anterior sin aprobación.
- Cualquier otro acto que normalmente se considere trampa.

Plagio

• Presentar el trabajo de otra persona como propio. Esto significa que, al utilizar material de cualquier autor, ya sea de un libro, vídeo, programa de televisión, grabación, revista, etc., quien realiza el trabajo académico debe dar crédito al autor original. Las contribuciones intelectuales de otros solo pueden utilizarse si se citan correctamente.

Si se producen estos u otros incidentes de deshonestidad o plagio, el estudiante implicado será sancionado por el profesor o el decano de estudiantes. Recibirá una calificación de cero en dicha tarea, y la dirección del centro podrá tomar otras medidas a su discreción.

información adicional :

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN UNO

Introducción y planificación básica para pequeñas empresas:

Transformar la visión en una hoja de ruta para el éxito

Repaso del programa

- A.Descripción del curso
- B.Objetivos del curso
- DO.Libro de texto
- D.Lectura y otras tareas r
- MI.Otra información

Introducción

- A.Integrar principios bíblicos con principios empresariales naturales para elevar su negocio a un nivel sobrenatural.
- B.Introducción a la sección natural

Descripción general de la planificación básica

Esta lección introduce a los estudiantes a los principios fundamentales de la planificación de pequeñas empresas: transformar la visión en una estrategia práctica. Los estudiantes explorarán cómo una planificación eficaz alinea el propósito con el proceso, cómo elaborar una visión inspirada por Dios y cómo crear un plan de negocios que integre tanto la fe como principios empresariales sólidos.

Al finalizar esta lección, los estudiantes comprenderán cómo:

I. El poder de la planificación

Descripción general:

Esta sección explora por qué la planificación es esencial para el éxito de las pequeñas empresas, haciendo hincapié en los aspectos bíblicos, estratégicos y de liderazgo del desarrollo de una hoja de ruta para el crecimiento.

A. Comprender el propósito de la planificación

1. Definición de la planificación como hoja de ruta estratégica.
2. La conexión entre liderazgo y planificación: energía y objetivo.
3. Ejemplos bíblicos de Dios como el planificador supremo (la Creación, el Arca, el Tabernáculo).

B. El argumento bíblico y práctico a favor de la planificación

1. Proverbios 21:5 – “Los planes del diligente ciertamente conducen a la abundancia”.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

2. El principio de Benjamin Franklin: "Si no planificas, estás planificando fracasar".
3. La planificación como administración: fe y diligencia trabajando juntas.

C. Por qué las pequeñas empresas necesitan un plan

1. Los recursos limitados requieren una estrategia intencional.
2. La planificación como la diferencia entre reaccionar y liderar.
3. El principio de "plantación de árboles" – La analogía de la sombra de Warren Buffett.

D. Planificación estratégica frente a planificación no estratégica

1. Comprender la planificación estratégica: previsión, posicionamiento y toma de decisiones.
2. El concepto de Michael Porter: "La esencia de la estrategia es elegir qué no hacer".
3. Las cuatro preguntas guía de la planificación estratégica:
 - a) ¿Dónde estamos ahora?
 - b) ¿Dónde queremos estar?
 - c) ¿Qué se necesita para llegar allí?
 - d) ¿Qué podría detenernos y cómo podemos prepararnos?

II. La planificación estratégica en acción

Descripción general:

Los estudiantes aprenderán a traducir los principios de planificación en estrategias empresariales prácticas utilizando aplicaciones del mundo real y perspectivas basadas en la fe.

A. Estudio de caso: El rincón del café de María

1. Cómo la pasión sin planificación conduce al estancamiento.
2. El punto de inflexión: formular la pregunta correcta: "¿En qué quiero que se convierta este negocio?"
3. Los resultados de la claridad estratégica: visión restaurada y negocio transformado.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Cinco pasos para crear un plan estratégico

1. **Definir la visión y la misión**–Establecer el “por qué” y el “qué”.
2. **Sepa cuál es su posición.**–Realizar un análisis FODA.
3. **Establece metas claras y medibles.**–Aplicando el marco SMART.
4. **Elaborar planes de acción**–De los objetivos a la ejecución.
5. **Monitorear, medir y ajustar**–Evaluar y perfeccionar el progreso.

C. Lecciones del ejemplo de María

1. La pasión necesita dirección.
2. Los ajustes estratégicos impulsan el crecimiento.
3. La coherencia en el liderazgo mantiene el impulso.

III. Crear una visión: Visualizar el futuro antes de que llegue

Descripción general:

Esta sección se centra en la creación de una visión poderosa, basada en la fe, que inspire dirección, unidad e innovación dentro de una empresa.

A. La importancia espiritual de la visión

1. Proverbios 29:18 – “Donde no hay visión, el pueblo perece”.
2. La visión como plan espiritual y acto de mayordomía.
3. La perspectiva de David Green: “Una visión de Dios perdurará más allá de tu vida”.

B. Seis pasos fundamentales para clarificar tu visión

1. **Encuentra tu “por qué”**–Comprender el propósito y la vocación.
2. **Imagina el futuro**–Visualización y documentación impulsadas por la fe (Habacuc 2:2).
3. **Alinear la visión con los valores**–Integridad y coherencia como principios rectores.
4. **Desglosar la visión en objetivos**–Traducir la fe en resultados medibles.
5. **Hazlo compartible**–Inspirar a otros con claridad y pasión.
6. **Sigue evolucionando**–Adaptarse sin perder el propósito fundamental.

C. Siete pasos prácticos para redactar una declaración de visión

1. Describir los componentes básicos: aspiración y estrategia.
2. Responda a las preguntas clave: *¿En qué queremos convertirnos? ¿Cómo lo lograremos?*
3. Colabora con asesores y mentores (Proverbios 15:22).

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

4. Redacte una declaración clara y concisa.
5. Diferencia tu negocio a través de la singularidad y el propósito.
6. Recopile comentarios y perfeccione.
7. Declara y comparte tu visión públicamente.

D. La conexión con la fe

1. La visión nacida de la oración conduce a la alineación divina.
2. La visión requiere tanto fe como constancia.
3. Dios provee para la visión que Él inspira.

IV. Redacción de un plan de negocios: Transformando la visión en un plan maestro

Descripción general:

Los estudiantes aprenderán a traducir la visión en un plan de negocios estructurado y profesional que integre la fe, la estrategia y los principios de administración responsable.

A. El propósito y el poder de un plan de negocios

1. Planificar como fe en acción (Lucas 14:28).
2. Mayordomía: el orden, la diligencia y la excelencia atraen la bendición de Dios.
3. El plan de negocios como documento estratégico maestro.

B. La perspectiva de la fe en la planificación empresarial

1. Planes de negocio como historias de vocación, no solo de comercio.
2. La planificación invita a la colaboración divina—Proverbios 16:3.
3. “Dios bendecirá aquello en lo que pongas tus manos.” – David Green.

C. Los catorce elementos clave de un plan de negocios

1. Resumen ejecutivo: Capturando la esencia de su visión.
2. La oportunidad de negocio: definir qué estás construyendo.
3. Descripción de la empresa: comunicar la identidad y el propósito.
4. Descripción del producto o servicio: Solución de necesidades reales.
5. Objetivos empresariales: establecer metas medibles e inspiradas en el espíritu de la empresa.
6. Descripción del talento: destacar el liderazgo y la excelencia del equipo.
7. Análisis de la industria: comprender su entorno.
8. Público objetivo: saber a quién estás llamado a servir.
9. Cronograma: Trazando su camino a seguir con flexibilidad.
10. Plan de marketing: Comunicar con integridad.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

11. Plan de Operaciones – Construyendo sistemas resilientes.
12. Resumen financiero: Gestionar fielmente las cifras.
13. Requisitos de financiación: presentar las necesidades con credibilidad.
14. Apéndice – Demostrar diligencia a través de la documentación.

D. Errores comunes en los planes de negocios que se deben evitar

1. Descuidar los detalles y la claridad.
2. Ignorar la perspectiva de la audiencia.
3. Exagerar las proyecciones o el potencial.
4. Descuidar la revisión y la profesionalidad.
5. Tratar el plan como estático en lugar de como algo vivo.

V. El impacto del liderazgo: convertir la visión en realidad

Descripción general:

Esta sección explica cómo el liderazgo activa la planificación. Destaca cómo los principios de liderazgo basados en la fe aportan dirección, disciplina e impulso a la ejecución empresarial.

A. El papel del liderazgo en la implementación de la visión

1. El liderazgo como puente entre la visión y la realidad.
2. Sin liderazgo, los planes se quedan en papel; con liderazgo, producen progreso.
3. La conexión entre la autoridad espiritual y el éxito organizacional.

B. Características del liderazgo cristiano eficaz

1. Liderazgo de servicio modelado por Cristo.
2. Toma de decisiones estratégicas guiada por la fe y la sabiduría.
3. Responsabilidad, comunicación y coherencia.

C. La alianza entre liderazgo y planificación

1. El liderazgo da dinamismo a la planificación.
2. La planificación mantiene el liderazgo enfocado y alineado.
3. Juntos, crean claridad, cultura y continuidad organizacional.

D. Integración de la fe, la visión y el liderazgo

1. La fe establece los cimientos; la visión marca la dirección; el liderazgo impulsa la ejecución.
2. Los líderes como administradores de la visión de Dios para el mercado.
3. Construir un legado del Reino a través de la excelencia y la influencia.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

VI. Resumen y reflexión

Descripción general:

Los estudiantes consolidarán las lecciones clave, aplicarán el aprendizaje a su propio negocio o proyecto y participarán en una reflexión en oración sobre la colaboración con Dios a través de la planificación y el liderazgo.

A. Conclusiones clave

1. La planificación transforma la actividad en logro.
2. La visión dirige el propósito y la pasión.
3. Los planes de negocios son actos de administración y obediencia.
4. El liderazgo convierte los planes en impacto.

B. Ejercicio de reflexión y aplicación

1. Redacta o perfecciona tu declaración de visión personal o empresarial.
2. Elabore un esquema de su propio plan de negocios utilizando los 14 elementos.
3. Reflexiona sobre cómo la fe moldea tu enfoque de la planificación y el liderazgo.

C. Oración de compromiso

“Señor, te encomiendo mi visión, mis planes y mi liderazgo.

Concédeme sabiduría para planificar con excelencia, valor para liderar con fe y gracia para ver tu propósito cumplido en mi negocio.

Que cada paso que dé te honre y haga avanzar tu Reino. Amén.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN DOS

GESTIÓN BÁSICA DE PEQUEÑAS EMPRESAS

Transformar la administración en estrategia para el crecimiento sostenible

Resumen de la lección

Gestionar una pequeña empresa es tanto una disciplina estratégica como una vocación espiritual. Esta lección explora los principios esenciales de gestión necesarios para que un negocio pase de la mera gestión al crecimiento exponencial. Los estudiantes examinarán el fundamento bíblico de la mayordomía, la administración de los recursos clave —financieros, humanos, de tiempo y de talento— y cómo aplicar los principios del Reino a las operaciones diarias del negocio. El objetivo es capacitar a los líderes empresariales para que gestionen con eficacia, lideren con sabiduría y crezcan de forma sostenible, tanto para obtener beneficios como para cumplir con su propósito.

I. COMPRENDER LA NATURALEZA DE LA ADMINISTRACIÓN

Descripción general:

Esta sección define la administración como algo más que supervisión: es mayordomía. Los estudiantes aprenderán la diferencia entre administración y liderazgo, explorarán los fundamentos bíblicos de la administración y comprenderán las responsabilidades que deben asumir los dueños de negocios.

A. ¿Qué significa “gestionar” un negocio?

1. La administración como el arte y la ciencia de organizar los recursos para obtener resultados productivos.
2. La distinción de Peter Drucker: *“La gerencia está haciendo las cosas bien; el liderazgo está haciendo las cosas correctas.”*
3. Una gestión eficaz equilibra la previsión estratégica y la ejecución diaria.

B. El emprendedor frente al gerente

1. Los emprendedores prosperan gracias a la innovación; los gerentes sobresalen en la ejecución.
2. Ambos roles son esenciales: el emprendimiento inicia, la gestión sostiene.
3. Reconocer cuándo pasar de “constructor” a “administrador” es fundamental para el crecimiento.

C. El mandato bíblico para la mayordomía

1. 1 Pedro 4:10 – administrar la gracia de Dios a través de una mayordomía fiel.
2. La mayordomía como un encargo divino, no solo como un deber profesional.
3. Considerar la gestión como servicio a los demás y obediencia a Dios.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

D. El papel del propietario del negocio como gerente

1. Equilibrar múltiples responsabilidades: clientes, empleados, finanzas y estrategia.
2. Cultivar un ambiente positivo y monitorear los indicadores de desempeño.
3. Liderar con el ejemplo: construir una cultura de excelencia y responsabilidad.

II. MEDICIÓN DEL ÉXITO MEDIANTE INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO (KPI)

Descripción general:

Esta sección introduce a los estudiantes a los KPI como herramientas vitales para evaluar la salud empresarial, alinear las operaciones diarias con los objetivos estratégicos e identificar áreas de mejora.

A. Comprensión de los KPI

1. Definición: valores medibles que permiten seguir el progreso hacia los objetivos.
2. Los KPI deben seguir el marco SMART: Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y con Plazo Definido.
3. Los KPI transforman la visión en resultados medibles.

B. Ejemplos de KPI efectivos

1. Crecimiento de los ingresos y rentabilidad.
2. Estabilidad del flujo de caja y ratio de endeudamiento.
3. Costo de adquisición de clientes y tasa de retención.
4. Métricas de productividad y satisfacción de los empleados.

C. Uso estratégico de los KPI

1. Revisar el desempeño regularmente para mantenerse en el camino correcto.
2. Vincular los resultados de los KPI con la toma de decisiones estratégicas.
3. Ajustar procesos o metas en respuesta a resultados medibles.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

III. GESTIÓN DE LOS CUATRO RECURSOS CLAVE DEL NEGOCIO

Descripción general:

Toda empresa depende de cuatro recursos fundamentales: financieros, humanos, de tiempo y de talento. Esta sección capacita a los estudiantes para administrar cada recurso eficazmente con una mayordomía basada en principios bíblicos, estrategias prácticas y resultados medibles.

A. Gestión de recursos financieros

Descripción general:

La gestión financiera implica una elaboración presupuestaria inteligente, un control del flujo de caja y una asignación de recursos para garantizar la estabilidad y el crecimiento a largo plazo.

1. Comprender sus números

- a) La educación financiera como conciencia sobre la salud empresarial.
- b) Informes clave: estado de resultados, balance general, estado de flujo de efectivo.
- c) Interpretar tendencias y tomar decisiones informadas.

2. Presupuestación estratégica y asignación de recursos

- a) Crear presupuestos orientados a un propósito y alineados con la visión.
- b) Priorizar el gasto para obtener el máximo retorno de la inversión.
- c) Equilibrar la inversión en crecimiento con la prudencia financiera.

3. Gestión proactiva del flujo de caja

- a) Establecer condiciones de pago claras y realizar un seguimiento de las cuentas por cobrar.
- b) Mantener reservas de emergencia para gastos inesperados.
- c) Comprender las tendencias estacionales y prepararse en consecuencia.

4. Principio bíblico de mayordomía financiera

- a) Lucas 16:10 – la fidelidad en lo poco conduce a mucho.
- b) Dar y la generosidad como claves para el crecimiento sobrenatural.
- c) Equilibrar el beneficio con el propósito y el impacto en el Reino.

B. Gestión de Recursos Humanos

Descripción general:

Las personas son el pilar fundamental de cualquier empresa. Esta sección se centra en cómo reclutar, liderar y desarrollar a los empleados de manera que se multiplique su capacidad y se refleje el carácter de Dios.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Contratación para potencial de crecimiento

- a) Busque adaptabilidad, capacidad de aprendizaje y valores compartidos.
- b) Contratar no solo por habilidades sino también por afinidad cultural y espiritual.
- c) Formar equipos que puedan crecer con el negocio.

2. Desarrollo de capacidades de liderazgo

- a) Transición de “ejecutor” a “desarrollador”.
- b) Delegar eficazmente con responsabilidad.
- c) Proporcionar retroalimentación, reconocimiento y oportunidades de crecimiento.

3. Crear una cultura que apoye el crecimiento

- a) Establecer valores compartidos y expectativas claras.
- b) Fomentar la innovación, la comunicación y la apropiación.
- c) Celebrar los triunfos y aprender de los desafíos.

4. Principios de liderazgo del reino

- a) Liderazgo de servicio modelado según Cristo.
- b) Empoderar a otros a través de la humildad y la confianza.
- c) “Un negocio no se construye, se construye a las personas, y las personas construyen el negocio.” – Zig Ziglar

C. Gestión de los recursos de tiempo

Descripción general:

El tiempo es un recurso no renovable. Esta sección se centra en cómo los empresarios pueden maximizar la productividad, priorizar con inteligencia y alinear el uso de su tiempo con un propósito trascendental.

1. El valor del tiempo

- a) El tiempo como el mayor igualador: todos tienen 24 horas.
- b) Jim Rohn: “Puedes conseguir más dinero, pero no puedes conseguir más tiempo”.
- c) Considerar la gestión del tiempo como una mayordomía espiritual.

2. Tres usos del tiempo

- a) **Perder el tiempo:** Actividades improductivas disfrazadas de ajetreo.
- b) **Dedicar tiempo:** Tareas operativas que sustentan el negocio diario.
- do) **Invertir tiempo:** Acciones estratégicas, orientadas al crecimiento y alineadas con el propósito.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Estrategias de gestión del tiempo

- a) Organízate: espacio de trabajo despejado, mente despejada.
- b) Adopte aplicaciones de productividad: herramientas que agilizan el trabajo.
- c) Aprende a delegar: libérate para actividades de mayor valor.
- d) Evite las distracciones: controle las interrupciones digitales y ambientales.
- e) Aplique la regla 80/20: concéntrese en las tareas con mayor retorno.
- f) Evite realizar varias tareas a la vez; concéntrese en obtener resultados de calidad.
- g) Programa tiempo de descanso: el reposo renueva la creatividad y la concentración.

4. Aprender a priorizar el tiempo

- a) Utilizando el *Matriz de urgencia/importancia* Centrarse en un impacto duradero.
- b) Cuatro estrategias para priorizar eficazmente:
 - 1. Reflexión diaria.
 - 2. Bloqueo de tiempo.
 - 3. Delegación.
 - 4. Eliminar los ladrones de tiempo.
- c) Eclesiastés 3:1 – comprender las etapas de los negocios y de la vida.

D. Gestión de dones, habilidades y talentos

Descripción general:

Dios dota a cada empresario de dones únicos para servir a los demás y edificar su Reino. Esta sección explica cómo identificar, desarrollar y multiplicar esos dones para lograr un mayor impacto tanto en los negocios como en la vida espiritual.

1. Administra tus dones con sabiduría.

- a) Reconocer y perfeccionar las habilidades dadas por Dios.
- b) Utiliza tus habilidades para aportar valor y servir a los demás.
- c) Buscar el aprendizaje continuo y el crecimiento profesional.

2. Alineando las donaciones con el propósito empresarial

- a) Alinear las fortalezas personales con los objetivos estratégicos.
- b) Utilizar la creatividad, la resolución de problemas y la comunicación para fortalecer las operaciones.
- c) Integrar la pasión y el propósito en cada aspecto del negocio.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Potenciando los dones de tu equipo

- a) Identificar y potenciar las fortalezas de los miembros del equipo.
- b) Delegar en función de las habilidades y el potencial.
- c) John Maxwell: "Un líder es aquel que conoce el camino, recorre el camino y muestra el camino."

4. Perspectiva de la Administración del Reino

- a) Lucas 16:10 y Colosenses 3:23 – fidelidad y excelencia.
- b) La gestión como forma de culto: trabajar para el Señor, no solo para el éxito.
- c) Convertir la mayordomía en multiplicación del Reino.

IV. INTEGRACIÓN DE LA GESTIÓN CON LOS PRINCIPIOS DEL REINO

Resumen:

La verdadera excelencia en la gestión combina principios espirituales con habilidad operativa. Esta sección enfatiza la administración responsable, la integridad y el trabajo por resultados eternos.

A. Fundamentos bíblicos de la administración

- 1. Dios como primer Administrador: la creación a través del orden y la estructura.
- 2. Parábola de los talentos: responsabilidad por los recursos confiados.
- 3. La mayordomía como disciplina espiritual y estrategia empresarial.

B. El llamado a la mayordomía fiel

- 1. Gestionar los recursos con integridad y excelencia.
- 2. Considerar a los empleados y clientes como parte de la confianza depositada en Dios.
- 3. El éxito se mide no solo en ganancias sino también en impacto e influencia.

C. Fe en el mercado

- 1. Integrar la oración, la ética y el propósito en la gestión diaria.
- 2. Equilibrar la diligencia con la dependencia del Espíritu Santo.
- 3. Trabajando como para el Señor (Colosenses 3:23).

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN TRES

Habilidades básicas de comunicación para pequeñas empresas

Resumen de la lección

Esta lección explora las habilidades esenciales de comunicación e interpersonales que todo propietario de una pequeña empresa —y especialmente todo emprendedor con mentalidad cristiana— debe dominar. Los estudiantes aprenderán cómo la comunicación efectiva influye en el liderazgo, las relaciones, la cultura organizacional y la interacción con el cliente. La sesión integra estrategias prácticas de comunicación con principios bíblicos y cristianos, haciendo hincapié en cómo la comunicación guiada por el Espíritu Santo refleja a Cristo en el ámbito laboral. **Versículo clave:** “Que vuestra conversación sea siempre amable y de buen gusto, para que sepáis cómo debéis responder a cada uno.” *Colosenses 4:6*

I. Comprender la comunicación eficaz y por qué es importante

Descripción general: Esta sección define qué significa realmente la comunicación eficaz, explora su propósito en los negocios y el ministerio, y describe por qué es fundamental para el éxito del liderazgo.

A. Definición de comunicación efectiva

1. Más que transferencia de información: la comunicación es conexión, alineación y comprensión.
2. La comunicación verdadera se produce cuando el mensaje se recibe, se entiende y se actúa en consecuencia.

B. Seis razones clave por las que la comunicación importa en los negocios

1. **Claridad de visión y misión**—Alinear equipos y clientes en torno a un propósito común.
2. **Construyendo relaciones y confianza**—Fortalecer la cultura y la reputación de la marca.
3. **Liderazgo e influencia**—Marcando la pauta con autenticidad e integridad.
4. **Resolución de conflictos**—Convertir los desacuerdos en oportunidades de crecimiento.
5. **Alineación con el cliente y el mercado**—Escuchar las necesidades y responder con valor.
6. **Reflejando los valores del Reino**—Utilizar las palabras y el tono para representar a Cristo en los negocios.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

II. Habilidades clave de comunicación e interpersonales que todo empresario debe dominar

Descripción general: Esta sección detalla diez habilidades de comunicación esenciales y métodos prácticos para desarrollar cada una de ellas.

A. Escucha activa

1. Escucha para comprender, no para responder.
2. Practica la reflexión y la clarificación antes de responder.
3. Generar confianza y descubrir necesidades más profundas.
4. Ejemplo: Utilizar la escucha reflexiva en las reuniones de equipo.

B. Mensajes claros y concisos

1. Comunícate de forma sencilla y directa.
2. Evite la jerga, las explicaciones excesivas y la ambigüedad.
3. Utilice un lenguaje orientado a la acción.
4. Cita: Einstein – “Si no puedes explicarlo de forma sencilla, es que no lo entiendes lo suficientemente bien”.

C. Empatía e inteligencia emocional

1. Reconocer y responder a las emociones que hay detrás de las palabras.
2. Adapte el tono y el estilo de comunicación al contexto.
3. Demuestra compasión en situaciones difíciles.
4. Cita: Tony Robbins – “Todos somos diferentes en la forma en que percibimos el mundo”.

D. Comunicación no verbal y presencia

1. El lenguaje corporal, el tono de voz y la postura influyen en la percepción.
2. Alinear los mensajes verbales y no verbales para lograr coherencia.
3. Ejemplo: Prepararse para reuniones con clientes con una presencia intencional.

E. Retroalimentación y diálogo bidireccional

1. Fomentar la retroalimentación de empleados y clientes.
2. Haga preguntas aclaratorias para confirmar la comprensión.
3. Crear un ambiente de comunicación abierta y respeto mutuo.

F. Persuasión e influencia

1. Alinear los intereses a través de una visión compartida, no mediante la manipulación.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

2. Utilice el enfoque “Comience con el porqué” (modelo de Simon Sinek).
3. Construye relaciones a través de la autenticidad.
4. Cita: James Humes – “El arte de la comunicación es el lenguaje del liderazgo”.

G. Comunicación escrita y fluidez digital

1. Comunica profesionalismo a través de la claridad y el tono en la escritura.
2. Utilice una comunicación digital concisa y bien estructurada.
3. Revisar y alinear los mensajes con la marca y los valores.

H. Adaptabilidad y conocimiento del público

1. Adapte la comunicación al tipo de audiencia y al contexto.
2. Considere los factores culturales, generacionales y situacionales.
3. Elija los medios apropiados (correo electrónico, reunión, llamada, mensaje de texto).

I. Gestión de conflictos y conversaciones difíciles

1. Abordar el conflicto como una oportunidad para el entendimiento.
2. Prepararse, escuchar, reconocer y colaborar para la resolución.
3. Dar seguimiento con pasos de acción y rendición de cuentas.

J. Narración y selección de actores

1. Utiliza la narrativa para inspirar y conectar emocionalmente.
2. Comparte historias personales o de marca que revelen un propósito.
3. Aplicar la narración de historias en marketing, liderazgo y motivación.

III. Cómo convertirse en un mejor comunicador

Descripción general: Esta sección presenta un plan de crecimiento práctico para desarrollar habilidades de comunicación y crear una cultura de comunicación en los negocios.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

A. Autoevaluación

1. Identificar fortalezas y debilidades en las diez habilidades.
2. Solicitar comentarios de los compañeros.
3. Lleva un “diario de reflexión sobre la comunicación”.

B. Establece metas con propósito

1. Elija 1 o 2 áreas de enfoque (por ejemplo, escucha, claridad).
2. Defina objetivos de mejora medibles.

C. Aprender y practicar

1. Estudia recursos de expertos (por ejemplo, Dianna Booher).
2. Practicar conversaciones de rol y grabar presentaciones.
3. Prepárate mental y espiritualmente antes de las reuniones.

D. Aplicar y reflexionar

1. Trata cada conversación como un laboratorio de aprendizaje.
2. Reflexionar después de las reuniones sobre qué funcionó y qué no.
3. Involucre a su equipo en el crecimiento de la comunicación.

E. Sistemas y cultura de construcción

1. Implementar normas de comunicación y ciclos de retroalimentación.
2. Celebrar y recompensar a los excelentes comunicadores.
3. Sea un modelo de transparencia y claridad como líder.

F. Monitorear y adaptar

1. Medir la efectividad de la comunicación a través de métricas (por ejemplo, menos malentendidos).
2. Identificar averías y perfeccionar los sistemas.
3. Ajusta tu estilo y métodos según sea necesario.

IV. La comunicación en acción: escenarios para pequeñas empresas

Descripción general: Aplicaciones reales que demuestran los principios de la comunicación en entornos laborales.

A. Escenario A – Abordar el bajo rendimiento de los empleados

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Preparar y aclarar la intención.
2. Primero escucha, luego responde.
3. Crear conjuntamente un plan de acción y darle seguimiento.

B. Escenario B – Lanzamiento de un nuevo servicio

1. Comunícate claramente con tu equipo.
2. Entrenar con empatía y narración de historias.
3. Elabore un mensaje centrado en el cliente.
4. Recopilar comentarios después del lanzamiento para perfeccionar el mensaje.

V. Una perspectiva del Reino sobre la comunicación

Descripción general: La comunicación como ministerio: cómo los emprendedores cristianos usan las palabras para generar confianza, reflejar a Cristo y expandir la influencia del Reino.

A. Habla la verdad con amor–Combina la honestidad con la gracia (Efesios 4:15).

B. Escucha como lo hizo Jesús–Responde con compasión y comprensión.

C. Honrar a la persona, alinear la misión–Respeten a todas las personas como portadoras de la imagen de Dios.

D. Las palabras crean mundos–Proverbios 18:21: Habla vida y propósito.

E. La comunicación como administración–Gestiona la influencia y las relaciones como una confianza divina.

F. Crear una cultura del reino–Dirige un negocio donde la comunicación construya comunidad, confianza y un propósito compartido.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN CUATRO

PRESUPUESTO BÁSICO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Resumen de la lección

Esta lección explora el papel fundamental de la elaboración de presupuestos para el éxito de las pequeñas empresas, combinando la gestión financiera práctica con la mayordomía basada en principios bíblicos. Los estudiantes aprenderán a diseñar, implementar y ajustar presupuestos que promuevan la estabilidad financiera, la integridad espiritual y el crecimiento sostenible. La sesión hace hincapié en la previsión financiera, la gestión del flujo de caja y la toma de decisiones financieras fundamentadas en la fe.

I. El propósito y el poder de la presupuestación

Descripción general:

Esta sección establece la importancia fundamental de la elaboración de presupuestos como estrategia empresarial y disciplina espiritual. Hace hincapié en la administración responsable, la previsión y la fe en la toma de decisiones financieras.

A. Definición de presupuesto

1. Un plan de gastos y una hoja de ruta financiera para el éxito empresarial.
2. El vínculo entre planificación y rentabilidad.
3. El equilibrio entre creatividad y disciplina financiera.

B. Perspectiva bíblica sobre la elaboración de presupuestos

1. **Lucas 14:28**—Considerar el costo como un acto de fe y sabiduría.
2. **Proverbios 21:5**—Una planificación diligente conduce a la abundancia.
3. La mayordomía como honrar a Dios a través de una gestión responsable de los recursos.

C. Preguntas clave sobre presupuestos y respuestas

1. ¿Puedo permitirme expandirme o contratar personal?
2. ¿Cómo puedo gestionar las temporadas bajas?
3. ¿Qué áreas deberían priorizarse para el crecimiento?
4. ¿Cómo puedo mantener la rentabilidad sin comprometer mis valores?

II. Componentes clave de un presupuesto empresarial

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

Descripción general:

Comprender los elementos básicos de un presupuesto empresarial permite a los estudiantes crear planes financieros integrales, realistas y con fundamentos espirituales.

A. Ingresos

1. Definición: Ingresos comerciales proyectados a lo largo del tiempo.
2. Pronóstico utilizando datos de la industria o rendimiento pasado.
3. Importancia de planificar para las temporadas bajas.
4. Principio de fe: **Proverbios 16:3**–Encomienda tus planes al Señor.

B. Gastos

1. **Costos fijos**–Alquiler, salarios, seguros.
2. **Costos variables**–Materias primas, servicios públicos, mano de obra.
3. **Costos únicos**–Equipos, licencias o lanzamientos de productos.
4. Principio de fe: **Lucas 14:28**–Calcula los costes antes de construir.

C. Beneficio

1. Definición: Ingresos menos gastos.
2. Importancia de la reinversión y la sostenibilidad.

3. El beneficio como administración responsable, no como codicia.

D. Flujo de caja

1. Definición: Movimiento de efectivo que entra y sale del negocio.
2. Diferencia entre flujo de caja y beneficio.
3. Importancia de la liquidez y del seguimiento semanal.
4. Conexión con la fe: El almacenamiento de grano de José (Génesis 41) como modelo de previsión.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

III. Tipos de presupuestos

Descripción general:

Las distintas estructuras empresariales requieren formatos presupuestarios diferentes. Esta sección analiza qué tipo se adapta mejor a un escenario empresarial determinado.

A. Presupuesto Maestro–Visión general completa de las finanzas de la empresa.

B. Presupuestos departamentales–Centrado en áreas operativas específicas.

C. Presupuestos anuales, trimestrales y mensuales–Para la planificación a corto y largo plazo.

D. Presupuesto estático–Proyecciones fijas para entornos estables.

E. Presupuesto flexible–Plan adaptable a las condiciones cambiantes del mercado.

Perspectiva de fe:

Proverbios 24:27 recuerda a los emprendedores que preparen su trabajo sabiamente; la flexibilidad presupuestaria debe reflejar la confianza en el tiempo de Dios sin descuidar la disciplina de la planificación.

IV. Métodos de presupuestación

Descripción general:

Los estudiantes evaluarán diversas metodologías de presupuestación para identificar el enfoque más eficaz para sus contextos empresariales específicos.

A. Presupuesto incremental

1. Se basa en las cifras del año anterior.
2. Ventaja: Simplicidad.
3. Desventaja: Fomenta la complacencia o el desperdicio.

B. Presupuesto de Base Cero (PBC)

1. Comienza desde cero; todos los gastos están justificados.
2. Fomenta la intencionalidad y la eficiencia.
3. Ideal para empresas de nueva creación o empresas reestructuradas.

C. Presupuesto basado en actividades (ABB)

1. Vincula los costos a actividades específicas.
2. Identifica ineficiencias.
3. Requiere mucho tiempo pero es detallado.

D. Presupuesto de flujo de caja

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Se centra en la liquidez y la solvencia.
2. Vital para las pequeñas empresas con márgenes reducidos.

E. Presupuestación basada en la propuesta de valor

1. Evalúa cada gasto según su valor para los clientes o la misión.
2. Promueve decisiones financieras con propósito.

Conexión con la fe:

«No ahorres lo que te sobra después de gastar, sino gasta lo que te sobra después de ahorrar». – Warren Buffett. –
Esto concuerda con la mayordomía bíblica: administrar los recursos sabiamente para la gloria de Dios.

V. Principios de una presupuestación exitosa

Descripción general:

Una elaboración presupuestaria eficaz requiere más que habilidades técnicas: exige precisión, flexibilidad, trabajo en equipo y responsabilidad.

A. Principios clave

1. **Sé realista**–Evite proyecciones demasiado optimistas.
2. **Sé flexible**–Prepárese para los cambios del mercado o de la temporada.
3. **Sea preciso**–Controle cada dólar para identificar el despilfarro.
4. **Sé inclusivo**–Involucre a los empleados para aumentar la responsabilidad.
5. **Revisar periódicamente**–Realice revisiones financieras con frecuencia.

B. Ejemplo aplicado:

Una cafetería mejoró sus beneficios al involucrar a los baristas en la elaboración del presupuesto de suministros, lo que demuestra el poder de la inclusión y la apropiación.

C. Integración bíblica:

Colosenses 3:23–Trabajen de corazón como para el Señor, no para los hombres.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

VI. Desafíos presupuestarios para las pequeñas empresas

Descripción general:

Esta sección prepara a los estudiantes para anticipar y superar los desafíos financieros comunes en las operaciones de las pequeñas empresas.

A. Flujo de caja impredecible

1. Causas: Estacionalidad, cambios en el mercado, retrasos de los clientes.
2. Solución: Mantener reservas de 3 a 6 meses.
3. Perspectiva de fe: **Proverbios 21:31**—La preparación y la fe van de la mano.

B. Subestimar los gastos

1. Errores comunes: Impuestos, envío, mantenimiento.
2. Ejemplo de caso: La boutique de María ajusta los costos de envío.

C. Sobreestimación de los ingresos

1. Peligro de proyecciones poco realistas.
2. Estrategia: Previsión conservadora y ajuste gradual.

D. Falta de monitoreo

1. Importancia de las revisiones periódicas.
2. **Perspectiva de fe:** Mateo 25:21 – La administración fiel honra a Dios.

VII. Ajustar su presupuesto

Descripción general:

Un presupuesto debe evolucionar con la realidad empresarial. Los estudiantes aprenden a adaptarse manteniendo la fe y el enfoque estratégico.

A. Razones para el ajuste

1. Fluctuaciones del mercado o emergencias.
2. Cambios en los ingresos u oportunidades de crecimiento.
3. Reajustes estratégicos o lanzamientos de nuevos productos.

B. Proceso de ajuste paso a paso

1. Evaluar la situación.
2. Priorizar los gastos.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Reasignar recursos.
4. Comunicar los cambios.
5. Documentar y revisar.

C. Estudio de caso:

La empresa de marketing de Jamal logró reequilibrar su presupuesto tras perder un cliente importante, lo que condujo a un crecimiento renovado.

D. Principio de fe:

Jeremías 29:11—Los ajustes se alinean con los planes esperanzadores de Dios.

VIII. Elaboración de presupuestos mensuales y anuales

Descripción general:

Los estudiantes practicarán la elaboración de presupuestos mensuales y anuales detallados para gestionar el flujo de caja y planificar un crecimiento sostenible.

A. Pasos para la elaboración del presupuesto anual

1. Proyectar ingresos y estimar costos.
2. Asignar fondos para gastos recurrentes y gastos únicos.
3. Incluir objetivos de beneficios y de contingencia.
4. Principio de fe: **Proverbios 16:9**—Planifica con diligencia, confía en Dios para que te guíe.

B. Pasos para la creación del presupuesto mensual

1. Traducir los objetivos anuales en metas mensuales.
2. Realizar un seguimiento de las variaciones en tiempo real.
3. Realice ajustes graduales.
4. Estudio de caso: El negocio de catering de Sofía mejoró los márgenes de beneficio a través de la presupuestación de inventario.

C. Aplicación de la fe:

Lucas 16:10—La fidelidad en las pequeñas cosas conduce a una mayor confianza y éxito.

IX. Herramientas y recursos para la elaboración de presupuestos

Descripción general:

Las herramientas prácticas simplifican y mejoran la precisión y el análisis presupuestario para los emprendedores.

A. Herramientas comunes

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. **Hojas de cálculo**–Excel, Hojas de cálculo de Google.
2. **Software de contabilidad**–QuickBooks, Xero, FreshBooks.
3. **Seguimiento del flujo de efectivo**–Flotar, pulsar.
4. **Paneles de control**–Monitoreo financiero en tiempo real.

B. Mejores prácticas

1. Automatice los gastos recurrentes.
2. Utilizar herramientas en la nube para la colaboración en equipo.
3. Realizar revisiones basadas en datos.

C. Conexión con la fe:

Eclesiastés 7:12–La sabiduría y el conocimiento preservan la vida, del mismo modo que el dinero proporciona protección.

X. Integrar la fe en la elaboración del presupuesto

Descripción general:

Los estudiantes descubrirán cómo la elaboración de presupuestos puede ser una forma de adoración, mayordomía y testimonio cuando se guía por principios bíblicos.

A. Diezmo y Ofrendas–Honrar a Dios con las primicias (Proverbios 3:9–10).

B. Ahorro prudente–Siguiendo la sabiduría de la hormiga (Proverbios 6:6–8).

C. Inversión inteligente–Construir un crecimiento sostenible y alineado con la misión.

D. Gasto Ético–Mantener la integridad en todas las transacciones (Proverbios 13:11).

Ejemplo:

El compromiso de una librería cristiana con la elaboración de presupuestos para el desarrollo comunitario fortaleció tanto su misión como la fidelidad de sus clientes.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN CINCO

CONTABILIDAD BÁSICA PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Resumen de la lección

Esta lección introduce a los estudiantes a los conceptos fundamentales de la contabilidad empresarial, el lenguaje de los negocios. Aprenderán a registrar, resumir, analizar e interpretar la información financiera para tomar decisiones empresariales guiadas por el Espíritu Santo. Mediante ejemplos prácticos, perspectivas bíblicas y el aprendizaje basado en casos, la lección capacita a futuros líderes empresariales y ministeriales para administrar las finanzas con integridad y excelencia. Los temas incluyen la estructura de los estados financieros, los principios de contabilidad, la clasificación de transacciones, la conciliación, la nómina y los métodos contables.

I. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD

Descripción general:

Esta sección define la contabilidad empresarial y explica su papel como fundamento de una toma de decisiones acertada. Establece la contabilidad como una disciplina empresarial práctica y una forma bíblica de mayordomía, en consonancia con Proverbios 27:23: «Sé diligente en conocer el estado de tus rebaños».

A. Definición de contabilidad empresarial

1. El proceso de registrar, resumir e informar las transacciones financieras.
2. Proporciona un marco para el seguimiento de activos, pasivos, ingresos y gastos.
3. Sirve como el lenguaje a través del cual una empresa comunica su historia financiera.

B. Importancia de la contabilidad

1. Permite tomar decisiones financieras informadas.
2. Garantiza el cumplimiento de las obligaciones fiscales y legales.
3. Proporciona información cuantificable sobre el desempeño, el crecimiento y la sostenibilidad.

C. Componentes básicos

1. Contabilidad
2. Estados financieros
3. Presupuestación y análisis
4. Cumplimiento y declaración de impuestos

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

II. LA IMPORTANCIA DE APRENDER LOS FUNDAMENTOS DE LA CONTABILIDAD EMPRESARIAL

Descripción general:

Comprender los fundamentos de la contabilidad permite a los líderes empresariales tomar decisiones financieras informadas, prevenir la mala gestión y alinear la administración con los principios bíblicos de honestidad y diligencia.

A. Beneficios del conocimiento contable

1. **Gestión financiera eficaz:** Controlar los ingresos, los gastos y las ganancias.
2. **Conocimiento de las tendencias financieras:** Comprender el “por qué” de los cambios del mercado o internos.
3. **Contribución profesional:** Comunícate de forma inteligente con contables y partes interesadas.
4. **Fundación Empresarial:** Construya un negocio sobre sistemas financieros organizados.
5. **Independencia financiera:** Reducir la dependencia de profesionales externos para las tareas rutinarias.

III. CONTABILIDAD VS. TENEDURÍA DE LIBROS

Descripción general:

Aunque a menudo se usan indistintamente, contabilidad y teneduría de libros difieren en propósito, alcance y responsabilidad. Comprender ambas ayuda a los líderes a gestionar los detalles e interpretar el panorama financiero general.

A. Contabilidad

1. Proceso más amplio que abarca el registro, la interpretación y la presentación de datos financieros.
2. Realizado por contadores (a menudo con títulos o certificaciones como CPA).
3. Incluye estados financieros y toma de decisiones estratégicas.
4. Garantiza el cumplimiento, la planificación fiscal y la previsión a largo plazo.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Contabilidad

1. Centrado en el registro diario de transacciones y la precisión de los datos.
2. Las tareas incluyen mantener los libros contables, conciliar las cuentas y realizar el seguimiento de las cuentas por pagar y por cobrar.
3. Proporciona la base de datos para que los contables realicen análisis.
4. Requiere constancia y atención al detalle, incluso si no se cuenta con una certificación avanzada.

IV. FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD: LOS ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS

Descripción general:

Los estados financieros son los instrumentos que traducen las actividades de su negocio en resultados medibles. Saber interpretarlos revela la verdadera salud de su empresa.

A. Estado de Resultados (Estado de Pérdidas y Ganancias)

- 1.**Definición:**Resume los ingresos, gastos y ganancias durante un período.
- 2.**Objetivo:**Evalúa la rentabilidad y orienta las decisiones sobre precios, inversiones y eficiencia.
- 3.**Perspectivas:**
 - a) Patrones de generación de ingresos
 - b) Costo de los bienes vendidos (COGS) y gastos
 - c) Beneficio bruto y neto
 - d) Márgenes de beneficio y tendencias de rendimiento

B. Balance general

- 1.**Definición:**Una instantánea de los activos, pasivos y patrimonio de una empresa en un momento dado.
- 2.**Objetivo:**Evalúa la solvencia, la liquidez y la estructura de capital.
- 3.**Perspectivas:**
 - a) Activos propios versus pasivos contraídos
 - b) Valor del patrimonio y utilidades retenidas
 - c) Ratios financieros (ratio de liquidez, ratio de endeudamiento)

C. Estado de flujos de efectivo

- 1.**Definición:**Realiza un seguimiento de las entradas y salidas de efectivo en las operaciones, inversiones y financiación.
- 2.**Objetivo:**Mide la liquidez y la sostenibilidad operativa.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Perspectivas:

- a) Operaciones diarias de efectivo
- b) Inversiones y gastos de capital
- c) Actividades de endeudamiento y reembolso
- d) Posición final de efectivo y reservas

V. CATEGORIZACIÓN DE TRANSACCIONES

Descripción general:

Una categorización precisa garantiza la claridad y la responsabilidad en los registros financieros, evitando confusiones y apoyando la toma de decisiones.

A. El plan de cuentas

- 1. Listado estructurado de todas las cuentas (activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos).
- 2. Sirve como guía para clasificar las transacciones financieras.

B. Análisis de transacciones

- 1. Identificar el tipo de transacción (ingresos, gastos, compra de activos, etc.).
- 2. Asigne la clasificación de cuenta adecuada.

C. Principios de coherencia

- 1. Garantizar estándares de registro uniformes en todas las entradas.
- 2. Utilice la contabilidad de partida doble (saldo deudor/crédito).

D. Herramientas para la categorización

- 1. Libros de contabilidad manuales
- 2. Sistemas de hojas de cálculo
- 3. Software de contabilidad (QuickBooks, Xero, etc.)

VI. CONCILIACIÓN BANCARIA

Descripción general:

La conciliación garantiza que los saldos registrados coincidan con los extractos bancarios, manteniendo la integridad de los informes financieros y previniendo el fraude.

A. Definición y propósito

- 1. Verificación de los registros internos con respecto a los estados de cuenta externos.
- 2. Detecta discrepancias a tiempo para su corrección.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Pasos del proceso

1. Recopilar extractos bancarios y registros internos.
2. Haga coincidir cada transacción.
3. Identificar e investigar las diferencias.
4. Realizar ajustes y finalizar la conciliación.

C. Frecuencia y disciplina

1. Realizar la conciliación mensual o trimestralmente.
2. Mantener registros precisos y auditables.

VII. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE CONTABILIDAD

Descripción general:

Los principios contables establecen la base ética y estructural para una información financiera fiable y una gestión transparente.

A. Principios básicos

1. Regularidad – Mantener estándares consistentes.
2. Consistencia – Utilizar métodos uniformes a lo largo del tiempo.
3. Sinceridad – Informar con honestidad y fidelidad.
4. Permanencia de los métodos – Evite cambios innecesarios.
5. No compensación: no compensar elementos no relacionados.
6. Continuidad – Suponer la continuidad del funcionamiento del negocio.
7. Periodicidad – Informar a intervalos regulares y definidos.
8. Materialidad – Revelar información significativa y relevante.

VIII. PRÁCTICAS CONTABLES PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Descripción general:

Esta sección describe el proceso contable paso a paso para pequeñas empresas: herramientas prácticas para mantener sistemas financieros precisos, conformes y alineados con los principios espirituales.

A. Configuración de sistemas contables

1. Crear y personalizar un plan de cuentas.
2. Elige entre **base de efectivo** o **base de acumulación** contabilidad.

B. Registro de transacciones

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Registre puntualmente todos los ingresos y gastos.
2. Categorizar con precisión según el plan de cuentas.

C. Gestión de áreas financieras clave

1. **Reconciliación:** Conciliar los registros internos con los extractos bancarios.
2. **Ventas y facturas:** Registrar todos los flujos de ingresos y los pagos de los clientes.
3. **Cuentas por cobrar/por pagar:** Controlar el efectivo adeudado y las obligaciones pendientes.
4. **Flujo de fondos:** Mantener la conciencia de la liquidez y las proyecciones.

D. Impuestos y documentación

1. Presente declaraciones puntuales y precisas.
2. Conserve todos los documentos justificativos (recibos, facturas, libros contables).

E. Cuándo buscar ayuda profesional

1. Cuestiones fiscales o auditorías complejas.
2. Planificación financiera estratégica.

IX. ELECCIÓN DEL MÉTODO CONTABLE ADECUADO

Descripción general:

Su método contable determina cómo se representa la realidad financiera en papel, algo vital tanto para el cumplimiento normativo como para la claridad.

A. Factores a considerar

1. **Tamaño de la empresa:** Simplicidad frente a complejidad.
2. **Objetivos de crecimiento:** Efectivo frente a devengo para la ampliación de operaciones.
3. **Requisitos legales:** Cumplir con la normativa fiscal y las normas del sector.
4. **Patrones de ingresos:** Considere los plazos de pago y facturación.
5. **Métodos híbridos:** Combine diferentes enfoques para mayor flexibilidad.

X. CONTABILIDAD DE NÓMINAS

Descripción general:

La gestión de nóminas es una relación de confianza sagrada entre empleadores y empleados. Representa responsabilidad, cumplimiento y cuidado hacia las personas que ayudan a construir el negocio.

A. El propósito y la importancia de la nómina

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Realizar un seguimiento preciso de los costos laborales y las obligaciones de cumplimiento.
2. Mantener la confianza y la moral de los empleados.
3. Evite sanciones por mala gestión o presentaciones tardías.

B. Configuración de nómina paso a paso

1. Obtener el Número de Identificación Patronal (EIN).
2. Reúna la documentación del empleado (W-4, I-9, etc.).
3. Elija el método de nómina: manual, por software o subcontratado.
4. Determinar el calendario de pagos y la fuente de financiación.
5. Calcular con precisión los salarios, las deducciones y los impuestos.
6. Realizar los pagos (preferiblemente mediante depósito directo).
7. Mantener registros de nómina conformes durante al menos tres años.

C. Responsabilidades tributarias sobre la nómina

1. Impuestos federales sobre la renta y el empleo (Formulario 941).
2. Contribuciones FICA (Seguridad Social/Medicare).
3. Obligaciones estatales y locales en materia de nóminas.
4. Cumplimiento de la FUTA (Ley Federal de Impuestos sobre el Desempleo).

D. Consideraciones bíblicas y éticas

1. Proverbios 11:1 – “La balanza falsa es abominable para el Señor.”
2. 1 Corintios 14:40 – “Que todo se haga decentemente y con orden.”

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN SEIS

Marketing básico para pequeñas empresas – Cómo atraer, atender y fidelizar clientes

Resumen de la lección:

Esta lección ofrece a los estudiantes de posgrado una comprensión integral del marketing para pequeñas empresas. Aprenderán a definir su público objetivo, articular propuestas de valor únicas, gestionar las limitaciones de recursos, optimizar el marketing mix e integrar estrategias de marketing digitales y tradicionales. El curso hace hincapié tanto en las aplicaciones prácticas como en los principios éticos y bíblicos que guían las iniciativas de marketing efectivas. Los estudiantes analizarán casos prácticos, realizarán ejercicios y utilizarán herramientas de planificación estratégica para desarrollar un plan de marketing completo para una pequeña empresa.

I. Introducción: Por qué el marketing es importante para las pequeñas empresas

Descripción general: Los estudiantes comprenderán la importancia crucial del marketing como pilar fundamental de las pequeñas empresas. Esta sección sienta las bases para la integración de prácticas de marketing estratégicas, éticas y centradas en el cliente.

A. Los riesgos del marketing

1. Comprender las consecuencias de un marketing deficiente o inexistente
2. Reconocer el marketing como un motor de ventas, confianza y lealtad

B. El marketing como disciplina estratégica

1. Diferencia entre marketing y ventas
2. Integrar el marketing en las operaciones comerciales diarias

C. Principios bíblicos y éticos en el marketing

1. El marketing como un acto de servicio (Filipenses 2:3)
2. Decisiones de marketing guiadas por la ética y la espiritualidad

II. Principios del marketing eficaz para pequeñas empresas

Descripción general: Los estudiantes aprenderán los principios fundamentales del marketing, esenciales para atraer y fidelizar clientes.

A. Conoce a tu público

1. Creación de perfiles de clientes detallados (datos demográficos, psicográficos, comportamientos)
2. Identificar los puntos débiles y las motivaciones del cliente

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Analizar el comportamiento de los clientes online y offline

4. Ejemplo práctico: La cafetería artesanal de María

B. Define tu propuesta de valor única (PVU)

1. Diferenciar su producto o servicio de los de la competencia

2. Alinear la propuesta única de venta con la historia y los valores de la marca.

3. Ejemplos de propuestas de venta únicas basadas en historias (el "marketing con corazón" de Joe)

4. Ejercicios prácticos: elaboración de una propuesta única de venta para el estudiante

C. Equilibrio entre recursos y estrategia

1. Priorizar los canales de marketing para obtener el retorno de la inversión

2. Aprovechar eficientemente el tiempo, el presupuesto y la mano de obra.

3. Estudio de caso: El negocio de joyería artesanal de Tina

III. Desafíos del marketing para pequeñas empresas

Descripción general: Los estudiantes identificarán obstáculos comunes y explorarán estrategias para superarlos.

A. Falta de recursos

1. Operar sin un equipo de marketing a tiempo completo

2. Comenzar poco a poco y escalar gradualmente

B. Competencia de marcas más grandes

1. Competir con el reconocimiento de marca y los presupuestos de marketing

2. Centrarse en nichos de mercado y en una experiencia de cliente personalizada

3. Minicaso práctico: Panadería local frente a cadena nacional

C. Tendencias y tecnologías en rápida evolución

1. Adaptarse a las plataformas y herramientas digitales en constante evolución

2. Principio bíblico de adaptabilidad (Eclesiastés 3:1)

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

IV. La mezcla de marketing: principios fundamentales

Descripción general: Los estudiantes explorarán las 4 P del marketing, además de sus extensiones y su aplicación práctica en contextos de pequeñas empresas.

A. Producto

1. Producto principal, mejoras e identidad de marca
2. Resolver problemas reales y deleitar a los clientes

B. Precio

1. Reflejar valor y rentabilidad
2. Promociones, descuentos y modelos de precios

C. Lugar

1. Canales de distribución, comercio electrónico y ubicaciones físicas
2. Accesibilidad y comodidad para el cliente

D. Promoción

1. Publicidad, marketing de contenidos, redes sociales y relaciones públicas
2. Consistencia, segmentación y participación

E. Personas

1. Interacciones de los empleados y reflexión sobre la marca
2. Crear un equipo que encarne los valores de la marca

F. Proceso

1. Mapeo del recorrido del cliente (pedidos, consultas, reclamaciones)
2. Mejorar la satisfacción y la lealtad

G. Evidencia física

1. Pruebas tangibles e intangibles de la credibilidad de la marca
2. Ejemplo: La experiencia del cliente de Starbucks

V. Creación de un plan de marketing para pequeñas empresas

Descripción general: Los estudiantes aprenderán a diseñar un plan de marketing práctico que integre prioridades estratégicas, conocimiento del público objetivo y propuesta única de venta (USP).

A. Identifica tu público objetivo

1. Utilizando datos demográficos, psicográficos y de comportamiento
2. Ejemplo práctico: Gimnasio dirigido a mujeres de 30 a 45 años

B. Define tu Propuesta Única de Venta (USP).

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Integración de la Propuesta Única de Venta (USP) en los mensajes y materiales de marketing

C. Establece objetivos de marketing SMART

1. Objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con plazos definidos.
2. Ejemplo: Incrementar las ventas online un 20% en seis meses

D. Asignar presupuesto

1. Determinar las inversiones de marketing rentables
2. Equilibrar el marketing como inversión frente a gasto

VI. Marca: Generar confianza y reconocimiento

Descripción general: Los estudiantes aprenderán a crear y mantener una identidad de marca sólida y coherente.

A. Desarrollo de una identidad de marca

1. Personalidad, voz y aspecto visual
2. Garantizar la cohesión en todos los canales

B. Directrices de marca

1. Crear una guía de estilo para mantener la coherencia
2. Ejemplos: misión, propuesta única de venta (USP), estándares visuales

VII. Canales de marketing digital

Descripción general: Los estudiantes explorarán estrategias en línea para atraer, involucrar y retener clientes.

A. Sitio web y SEO

1. Sitios web optimizados para móviles, de carga rápida y fáciles de navegar.
2. SEO on-page, local y técnico
3. Ejemplo práctico: El negocio de muebles a medida de Liam

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Marketing de contenidos

1. Contenido educativo, entretenido y que fomenta la confianza
2. Planificar un calendario de contenidos y realizar un seguimiento de la interacción

C. Marketing por correo electrónico

1. Equilibrio entre segmentación, personalización y mensajes
2. Herramientas: Mailchimp, ConvertKit, Constant Contact

D. Redes sociales

1. Selección de plataforma en función del público objetivo
2. Estrategias de publicación y principios de interacción

E. Publicidad de pago (PPC)

1. Google Ads, anuncios en redes sociales y retargeting
2. Minicaso práctico: Campaña de Google Ads para un centro de tutorías

F. Gestión de la reputación online

1. Fomentar las reseñas y responder a los comentarios
2. Aprovechar las reseñas para generar credibilidad

VIII. Métodos de marketing offline

Descripción general: Los estudiantes comprenderán el valor que sigue teniendo el marketing offline para las pequeñas empresas.

A. Campañas de correo directo

B. Eventos y patrocinios locales

C. Publicidad impresa

D. Participación comunitaria y creación de redes

E. Comunicados de prensa

F. Mini-caso de estudio: Desfile de moda en una boutique de ropa

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

IX. Consejos estratégicos para un marketing eficaz

Descripción general: Los estudiantes aprenderán estrategias prácticas para maximizar el impacto del marketing.

- A. Equilibrio entre esfuerzos pagados y orgánicos
- B. Aprovechar el retargeting
- C. Utilizar palabras clave de cola larga
- D. Realizar seguimiento de los KPI, analizar los datos y repetir

X. Medición del éxito del marketing

Descripción general: Los estudiantes aprenderán métricas y herramientas para evaluar y perfeccionar las estrategias de marketing.

A. Indicadores clave de rendimiento (KPI)

1. Costo de adquisición de clientes
2. Tasa de conversión
3. Tráfico del sitio web
4. Interacción por correo electrónico
5. Interacciones en redes sociales

B. Herramientas de análisis

1. Google Analytics
2. Zoho Analytics
3. Tableau / Looker Studio

C. Toma de decisiones basada en datos

1. Mejora continua mediante la medición
2. Evaluación ética y centrada en el cliente

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN SIETE

Negociación básica para pequeñas empresas

Cómo negociar con integridad, valores y principios del Reino

Resumen de la lección:

Esta lección proporciona a los estudiantes de posgrado los principios, las habilidades y la mentalidad necesarios para negociar eficazmente en el contexto de las pequeñas empresas. Haciendo hincapié tanto en las consideraciones prácticas como en las éticas, los estudiantes aprenderán a negociar para lograr resultados mutuamente beneficiosos, proteger los márgenes de beneficio, construir relaciones a largo plazo y reflejar los valores del Reino en todas las transacciones comerciales. Los estudios de caso, los ejercicios y las simulaciones prepararán a los estudiantes para abordar las negociaciones con confianza y estrategia.

I. Introducción – La negociación como disciplina estratégica y espiritual

Descripción general: Los estudiantes comprenderán la negociación no solo como una actividad transaccional, sino como una disciplina relacional y orientada al Reino que influye en el desempeño empresarial, las relaciones y la integridad.

A. Definición y alcance de la negociación

1. La negociación como intercambio mutuo y alineación de intereses
2. Diferenciar la negociación del regateo o la manipulación
3. La negociación como parte inevitable de la toma de decisiones empresariales

B. Importancia para los propietarios de pequeñas empresas

1. Control de costes y protección de márgenes
2. Creación de relaciones y confianza a largo plazo
3. Flexibilidad y creación de valor creativo
4. Empoderamiento y desarrollo del liderazgo
5. Reflejar los principios del Reino en los negocios

C. Perspectiva bíblica y ética

1. Gálatas 5:13 – Servir a los demás mediante la negociación
2. Mateo 7:12 – aplicando la justicia y la integridad
3. La negociación como administración y testimonio

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

II. Áreas comunes donde surge la negociación

Descripción general: Los estudiantes aprenderán a identificar los contextos empresariales clave en los que se produce la negociación, desde proveedores hasta inversores.

A. Proveedores y suministradores

1. Precio, pedido mínimo, plazos de entrega, condiciones de pago
2. Contratos de mantenimiento y servicio
3. Ejemplo: Negociación con un proveedor de embalaje

B. Empleados, contratistas y autónomos

1. Salario, beneficios, indicadores de desempeño, inversión en capacitación
2. Negociación del alcance del trabajo, los entregables y los derechos de propiedad intelectual.
3. Ejemplo: Contrato de vendedor clave o autónomo

C. Clientes y Usuarios

1. Precios, alcance de los servicios, planes de pago, asistencia adicional
2. Estructuración de propuestas de valor añadido
3. Ejemplo: Negociación de un contrato de servicios plurianual

D. Socios y empresas conjuntas

1. Reparto de participaciones, autoridad para la toma de decisiones, resolución de disputas
2. Establecer estrategias de salida y expectativas mutuas

E. Inversores y financiación

1. Condiciones de inversión, participaciones, tipos de interés, información financiera
2. Proteger la visión empresarial mediante la negociación estratégica

F. Arrendamientos, Propiedad y Bienes Raíces

1. Condiciones de arrendamiento negociables, mejoras para el inquilino, cláusulas de exclusividad

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

G. Seguros, Condiciones Bancarias y Financiación

1. Negociación de tarifas, convenios, garantías y servicios combinados

H. Adquisiciones, inventario y gastos generales corrientes

1. Descuentos por volumen, consignación, envío, devoluciones

I. Negociaciones de salida y adquisiciones

1. Valoración de activos, cláusulas de no competencia, apoyo en la transición

III. Mentalidad y preparación para la negociación

Descripción general: Los estudiantes explorarán los cambios de mentalidad y los pasos preparatorios necesarios para negociar de manera efectiva, estratégica y ética.

A. Véase Negociación como Servicio

1. Crear resultados mutuamente beneficiosos
2. Empatía y comprensión de la perspectiva de la otra parte

B. Definir objetivos y resultados finales

1. Aclarar los resultados deseados y los aspectos no negociables
2. Establecer la BATNA (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado)

C. Investigación y recopilación de información

1. Precios de mercado, ofertas de la competencia, limitaciones financieras
2. Construir influencia de manera ética y estratégica

D. Prepare su propuesta de valor

1. Identificar las contribuciones únicas (volumen, marca, referencias)
2. Alinear los valores con los objetivos de negociación

E. Concesiones y puntos no negociables del plan

1. Establecer puntos de flexibilidad y compensaciones
2. Elaborar estrategias para lograr resultados beneficiosos para todos

IV. Conversación de negociación: Habilidades y tácticas

Descripción general: Los estudiantes aprenderán habilidades prácticas de comunicación, escucha y resolución de problemas para llevar a cabo negociaciones efectivas.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

A. Establecer una buena relación e intención positiva

1. Escucha activa y preguntas abiertas
2. Establecer un tono colaborativo

B. Céntrese en los intereses, no en los cargos.

1. Explorar las motivaciones subyacentes
2. Ejemplo: Precio del proveedor frente a duración del contrato y volumen

C. Crear valor antes de reclamar valor

1. Ampliar las oportunidades de beneficio mutuo
2. Ejemplo: Ofrecer programas de referidos, funciones de marketing o flexibilidad

D. Utilizar estándares objetivos y un lenguaje justo

1. Anclar las negociaciones a parámetros externos
2. Mantener una comunicación tranquila, objetiva y respetuosa

E. Gestión de ofertas y anclaje

1. Estrategias de primera oferta y preparación de respuestas
2. Utilizar los números de forma reflexiva para fundamentar las expectativas.

F. Estar dispuesto a marcharse

1. Mantener la ventaja mediante la MAAN (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado).
2. Preservar la integridad y evitar malos negocios

G. Utilizar el silencio, las pausas y las respuestas reflexivas

1. Fomentar la divulgación de información y la reflexión

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

H. Realizar concesiones y destacar las ventajas y desventajas

1. Transparencia en lo que das y recibes
2. Fomentar la confianza y la equidad

I. Documentar los acuerdos y garantizar su cumplimiento.

1. Redactar contratos claros con términos, responsabilidades y objetivos.
2. Fortalecer la credibilidad y las relaciones a largo plazo

V. Cómo superar los obstáculos comunes en la negociación

Descripción general: Los estudiantes identificarán errores frecuentes y estrategias para evitarlos en las negociaciones de pequeñas empresas.

A. Miedo o evitación

1. Evitar la negociación conlleva el riesgo de pagar de más o ceder margen.

B. Suponiendo que las primeras ofertas sean fijas

1. Reconocer el margen de negociación y la flexibilidad

C. Rigidez y opciones limitadas

1. Operar únicamente en función del precio sin explorar el valor creativo.

D. Ignorar las relaciones

1. Preservar la confianza para futuras relaciones comerciales y colaboraciones.

E. Decisiones impulsadas por las emociones

1. Gestionar la frustración, la ira o la impaciencia

F. No prepararse

1. Riesgos de una investigación inadecuada o de objetivos poco claros

VI. Estudio de caso y escenario aplicado

Descripción general: Los estudiantes practicarán la aplicación de los principios de negociación en un ejemplo estructurado que demuestra estrategia, creación de valor y construcción de relaciones.

Caso práctico: La tostadora de café con mentalidad de reino de María

1. Preparación: investigación de mercado, margen mínimo, BATNA, propuesta de valor
2. Conversación: establecer una buena relación, explorar limitaciones, aclarar intereses

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Oferta de creación de valor: ampliar las opciones para beneficio mutuo.
4. Documentación y seguimiento: contrato, hitos, prueba social

B. Lecciones clave del caso

1. La negociación como servicio y administración
2. Equilibrar precio, condiciones y valor relacional
3. Aplicación práctica de los principios del Reino

VII. Perspectiva del Reino sobre la Negociación

Descripción general: Los estudiantes integrarán principios éticos, espirituales y orientados al Reino en su enfoque de negociación.

A. Honrar al Otro como Imagen de Dios

1. Tratar a todas las partes con respeto e integridad

B. Administrar los recursos fielmente

1. Negociar para proteger la misión y la visión de la empresa

C. Buscar resultados justos y generosos

1. Equidad y generosidad como práctica estratégica y ética

D. Cultivar relaciones a largo plazo

1. Construir un legado de confianza y colaboración

E. Rechazar atajos manipuladores

1. Negociar sin engaño ni explotación

F. Recuerda tu identidad en Cristo

1. Confianza para negociar sin miedo, desesperación ni avaricia.

NOTAS

LECCIÓN OCHO

EXAMEN PARCIAL

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN NUEVE

El poder sobrenatural del Espíritu Santo

Resumen de la lección:

Esta lección explora el papel del Espíritu Santo como el aliado ideal para los empresarios cristianos que buscan un éxito extraordinario. Los estudiantes examinarán la naturaleza y los atributos del Espíritu Santo, aprenderán cómo Él fortalece la creatividad, la sabiduría, el liderazgo y la integridad, y explorarán estrategias prácticas para integrar su poder en las operaciones comerciales diarias. El curso enfatiza tanto los fundamentos teológicos como los principios empresariales aplicados, utilizando referencias bíblicas y estudios de casos reales.

I. Introducción: Tu socio invisible para el éxito sobrenatural

Descripción general: Los estudiantes comprenderán el concepto del Espíritu Santo como socio estratégico en los negocios y reconocerán que el éxito sobrenatural es accesible más allá del esfuerzo natural.

A. El principio de la colaboración divina

1. El Espíritu Santo como socio comercial invisible pero activo
2. Comparación con las alianzas y redes empresariales naturales
3. Referencia bíblica: Hechos 1:8 y el poder (dunamis) disponible para los creyentes

B. El alcance del Espíritu Santo en los negocios

1. Aplicación más allá del ministerio: en salas de juntas, oficinas e industrias
2. Impacto en la creatividad, la estrategia y la toma de decisiones
3. Introducción al concepto de manifestación sobrenatural

II. ¿Quién es el Espíritu Santo?

Descripción general: Esta sección presenta al Espíritu Santo como una Persona divina, no como una fuerza impersonal, y explora sus características relevantes para el liderazgo empresarial.

A. La Persona y la Naturaleza del Espíritu Santo

1. Atributos de la personalidad: piensa, siente, habla, enseña, lidera, consuela
2. Referencia bíblica: Juan 14:16 – el Consolador (Parakletos)
3. Papel en los negocios: sabiduría, creatividad, discernimiento y empoderamiento.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. El Espíritu Santo en la Creación y los Negocios

1. Génesis 1:2 – el Espíritu se cernía sobre la superficie de las aguas
2. Principio: Palabra de Dios + Espíritu = creación y estructura
3. Aplicación: proclamar las promesas de Dios sobre los proyectos empresariales

C. El Espíritu Santo y la mente de Cristo

1. Acceso a la sabiduría divina: 1 Corintios 2:10–16
2. Pensar con una perspectiva del Reino en los negocios
3. Toma de decisiones sobrenatural más allá de la lógica convencional

III. El papel del Espíritu Santo en los negocios

Descripción general: Los estudiantes explorarán formas prácticas en que el Espíritu Santo influye en el éxito empresarial, desde la sabiduría y el favor hasta el liderazgo y el impacto en el Reino.

A. El Espíritu Santo como consejero y estrategia

1. Juan 16:13 – guía a toda la verdad
2. Identificar oportunidades divinas y evitar errores costosos
3. Perspectivas estratégicas que van más allá de la experiencia humana

B. Espíritu de sabiduría para las decisiones empresariales

1. Aplicación divina del conocimiento: Isaías 11:2
2. Estudio de caso: José en Egipto: gestión de recursos y previsión
3. Estructurar las finanzas y planificar el crecimiento mediante la sabiduría sobrenatural

C. Creatividad e innovación

1. El Espíritu Santo como fuente de ingenio
2. Ejemplos: Truett Cathy (Chick-fil-A) y David Green (Hobby Lobby)
3. Estrategias para obtener inspiración en productos, servicios y operaciones

D. Fomentar la integridad y el carácter

1. Espíritu de la verdad: Juan 16:13
2. Fruto del Espíritu: Gálatas 5:22–23
3. Fomentar la confianza y una cultura empresarial ética

E. Favor y aumento sobrenatural

1. Salmo 5:12 – el favor divino en torno a los negocios
2. Lucas 5:6 – multiplicación y avances
3. Reconocer las citas y oportunidades divinas

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

F. Empoderamiento del liderazgo

1. Números 11:17 – empoderando a los equipos a través del Espíritu
2. Delegación y discernimiento para el crecimiento organizacional
3. Zacarías 4:6 – Dependencia del Espíritu por encima de la fuerza personal

G. Impacto y propósito del Reino

1. Mateo 5:16 – Los negocios como plataforma para la gloria de Dios
2. Generosidad, empleo y transformación comunitaria
3. Mantener la influencia del Reino a largo plazo a través de los negocios

IV. Por qué necesitas el poder del Espíritu Santo

Descripción general: Los estudiantes analizarán los límites del esfuerzo humano y comprenderán los efectos transformadores del Espíritu Santo al convertir el fracaso en fruto y posibilitar el cumplimiento de la visión.

A. Límites del esfuerzo humano

1. Zacarías 4:6 – dependencia del Espíritu sobre la fuerza y el poder
2. Habilidades naturales frente a multiplicación sobrenatural

B. Convertir el fracaso en éxito

1. Lucas 5:4-6 – La obediencia que conduce al triunfo
2. Ejemplos de recuperación empresarial mediante la intervención guiada por el Espíritu Santo

C. Percepción y clarividencia sobrenaturales

1. Juan 16:13 – orientación sobre oportunidades y riesgos futuros
2. Estudio de caso: RG LeTourneau – innovación y estrategia divinas

D. Resistencia y paz

1. Romanos 14:17 – la paz y la alegría como activos empresariales
2. Filipenses 4:7 – Mantener la calma bajo presión

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

E. Cumplimiento de la visión

1. Lucas 1:35, 37 – el poder para realizar la visión dada por Dios
2. Conexiones sobrenaturales, alianzas y sincronía divina

F. Orden y claridad divinos

1. 1 Corintios 14:33 – Poniendo estructura al caos
2. Priorización, enfoque y sistematización empresarial

G. Fortalecer la fe y el coraje

1. 2 Timoteo 1:7 – Confianza fortalecida por el Espíritu
2. Adoptar una estrategia empresarial audaz e impulsada por la fe

H. Multiplicación y legado

1. Salmo 90:17 – estableciendo un impacto generacional sostenible
2. Construyendo un patrimonio empresarial centrado en el Reino

V. Cómo desbloquear el poder del Espíritu Santo en su negocio

Descripción general: Los estudiantes aprenderán métodos prácticos, paso a paso, para invitar y operar con el poder del Espíritu Santo para el éxito empresarial.

A. Entregar tu negocio a Dios

1. Salmo 37:5 – encomendar todos los aspectos del negocio
2. De la autosuficiencia a la colaboración divina

B. Haz a Dios el Dueño, a Jesús el Director Ejecutivo

1. Salmo 24:1 – reconociendo la propiedad divina
2. Pasos prácticos para la toma de decisiones diaria guiada por el Espíritu.

C. Cultiva una vida de oración guiada por el Espíritu Santo

1. 1 Tesalonicenses 5:17 – Oración estratégica para las operaciones comerciales
2. Orar antes de reuniones, planificación y decisiones importantes.

D. Escucha las inspiraciones del Espíritu Santo.

1. Juan 10:27 – discernir impulsos e impresiones internas
2. Llevar diarios espirituales y confirmarlos mediante las Escrituras.

E. Integrar los dones del Espíritu en las operaciones diarias

1. 1 Corintios 12:8-10 – Palabra de sabiduría, fe, profecía, discernimiento
2. Aplicación práctica en la planificación empresarial y la gestión de equipos

F. Invitar al Espíritu Santo a cada departamento

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Oración y alineación en marketing, finanzas y operaciones
2. Promover la excelencia y una cultura guiada por el Espíritu.

G. Obedezca con prontitud

1. Isaías 1:19 – actuar inmediatamente bajo la guía divina
2. La obediencia como multiplicador de resultados sobrenaturales

H. Construir una cultura del Espíritu Santo

1. 2 Corintios 3:17 – creando un ambiente de libertad y creatividad
2. Integrar la oración, las Escrituras y los valores guiados por el Espíritu en la cultura corporativa

I. Prepárense para lo sobrenatural

1. Mateo 9:29 – expectativa basada en la fe
2. Reconocer la acción divina en las actividades comerciales cotidianas

VI. Pasos prácticos: Colaborar diariamente con el Espíritu Santo

Descripción general: Los estudiantes aprenderán rutinas prácticas para integrar al Espíritu Santo en el núcleo operativo de una empresa.

A. Comienza cada día con una oración guiada por el Espíritu Santo

1. Devoción matutina e invitación a la guía
2. Oración enfocada en las decisiones, la creatividad y la mayordomía.

B. Usa las Escrituras como brújula diaria

1. Selecciona versículos sobre sabiduría, provisión e integridad.
2. Aplicar las Escrituras a las decisiones comerciales diarias

C. Mantener una actitud de rendición

1. Reconocimiento diario de la propiedad de Dios
2. Posicionamiento para un liderazgo guiado por el Espíritu

D. Escucha y discierne las indicaciones del Espíritu.

1. Identificar impulsos, paz y confirmaciones
2. Escribir un diario y consultar a asesores llenos de espiritualidad

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

E. Incorporar los dones espirituales en las operaciones diarias

1. Aplicación estratégica de la sabiduría, el conocimiento, la fe, el discernimiento y la profecía.
2. Mejorar la toma de decisiones, la innovación y la guía del equipo.

F. Liderar con el fruto del Espíritu

1. Amor, alegría, paz, fidelidad, dominio propio, gentileza
2. Influencia en empleados, clientes y cultura

G. Practicar la generosidad y la administración responsable

1. Donaciones e inversiones centradas en el Reino
2. Activar el favor y la multiplicación

H. Celebrar la fidelidad de Dios

1. Testimonios y reconocimiento de avances guiados por el Espíritu Santo
2. Reforzar una cultura centrada en el Espíritu

I. Crear un ritmo diario de comunión con el Espíritu Santo

1. Prácticas constantes: oración, escucha, aplicación, reflexión
2. Sincronizar las operaciones comerciales con la guía divina

VII. Testimonios reales y estudios de caso

Descripción general: Los estudiantes analizarán ejemplos de liderazgo empresarial guiado por el Espíritu para comprender los principios en acción.

A. Truett Cathy – Chick-fil-A

1. Toma de decisiones guiada por el espíritu
2. Integración de la oración y las Escrituras en las operaciones

B. David Green – Hobby Lobby

1. Generosidad corporativa y obediencia al Espíritu
2. Orientación estratégica en expansión y operaciones

CRG LeTourneau – Innovación Industrial

1. Visión divina en soluciones técnicas y empresariales
2. Creatividad e innovación sobrenaturales

D. Ejemplo de pequeña empresa: la guía divina en tiempos de crisis

1. La obediencia conduce a oportunidades revolucionarias
2. Lecciones para los emprendedores contemporáneos

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN DIEZ

Gracia y favor sobrenaturales

Resumen de la lección

Esta lección explora el impacto transformador de **La gracia y el favor de Dios**. En este curso sobre liderazgo empresarial, los estudiantes examinarán los fundamentos teológicos de la gracia y el favor, comprenderán sus diferencias operativas y aprenderán estrategias prácticas para acceder a estos recursos sobrenaturales y activarlos en contextos empresariales reales. Mediante estudios de caso, ejemplos bíblicos y ejercicios interactivos, desarrollarán la capacidad de integrar el poder y la influencia divina en la toma de decisiones, el liderazgo y la ejecución estratégica.

I. Introducción: La ventaja divina en los negocios

Descripción general: Esta sección sienta las bases para comprender la gracia y el favor como ventajas estratégicas y sobrenaturales en los negocios. Los estudiantes explorarán definiciones conceptuales, aplicaciones prácticas y la importancia de estas fuerzas para los emprendedores con mentalidad de servicio a los demás.

A. Conceptualización de la ventaja sobrenatural

1. Imaginar la intervención divina en negociaciones, lanzamientos de productos y desafíos.
2. Comprender la gracia y el favor como activos tangibles para los líderes empresariales cristianos.
3. Diferenciar los recursos sobrenaturales de las estrategias empresariales naturales.

B. La subutilización de la gracia y el favor

1. Malentendidos comunes entre líderes empresariales cristianos.
2. El impacto de descuidar estos recursos en la eficacia de la organización.
3. Identificar las barreras de acceso y activación.

C. Implicaciones prácticas para las empresas

1. Relaciones con los clientes mejoradas mediante el favor.
2. Decisiones estratégicas fortalecidas por la gracia.
3. Avances operativos y financieros a través de la ayuda divina.

NOTAS

II. Comprender la gracia de Dios: El poder divino para los negocios

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

Descripción general: Los estudiantes explorarán la gracia como el poder habilitador de Dios que capacita a los líderes empresariales para realizar tareas que superan sus capacidades naturales. Se hace hincapié en los fundamentos bíblicos, los principios operativos y las aplicaciones prácticas.

A. El fundamento teológico de la gracia

1. Efesios 2:8-9: La salvación y la gracia como el modelo divino.
2. 2 Corintios 12:9: Suficiencia de la gracia en la debilidad humana.
3. La gracia como mecanismo de Dios para lograr sus propósitos a través de agentes humanos.

B. La gracia en contextos empresariales

1. Liderazgo: Brindar sabiduría, paciencia y perspicacia en situaciones difíciles.
2. Toma de decisiones: Claridad, discernimiento y confianza en medio de la incertidumbre.
3. Relaciones con los clientes: Ablandar las relaciones y promover la cooperación.
4. Gestión financiera: Provisión, priorización y paz en las crisis.
5. Innovación: Inspiración divina y avances creativos.

C. Suficiencia y disponibilidad de la gracia

1. Suficiencia del tiempo presente: 2 Corintios 12:9 aplicado a los desafíos empresariales.
2. Acceder a más gracia a través de la valentía: Hebreos 4:16.
3. Aplicación práctica: Oración, fe y acción cooperativa.

III. Comprender el favor de Dios: El trato preferencial en los negocios

Descripción general: Los estudiantes aprenderán que el favor es una influencia externa que crea oportunidades, abre puertas y facilita la cooperación. Se hace hincapié en el fundamento bíblico, los requisitos para obtener el favor y sus manifestaciones prácticas en los negocios.

A. Definición y naturaleza del favor

1. El favor como disposición amistosa que conduce a un trato preferencial.
2. Distinción entre favor y gracia: poder interno versus influencia externa.
3. El favor como buena voluntad sobrenatural que afecta las circunstancias.

B. Fundamento bíblico del favor

1. Salmo 5:12: Rodear de favor a los justos.
2. Justicia a través de Cristo: Posicionamiento como requisito previo para el favor (2 Corintios 5:21).
3. El favor como herramienta tanto ofensiva como defensiva en contextos comerciales.

C. Aplicaciones prácticas del favor en los negocios

1. Favor con los clientes: Selección, cooperación y referencias.
2. Favor de los miembros del equipo: Atracción y retención de talento y esfuerzo extraordinario.
3. Favor con proveedores y socios: Condiciones, inversiones y alianzas estratégicas.
4. Favor con las instituciones financieras: Préstamos, plazos y relaciones de asesoramiento.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

5. Favor en el mercado: Reputación de marca, cobertura mediática y reconocimiento de la industria.

D. Activación del favor

1. Paso 1: Reconocer que el favor es para usted: superar la indignidad.
2. Paso 2: Declarar y reclamar el favor: alinear la fe con las promesas de Dios.
3. Paso 3: Espere ver el favor: desarrollar conciencia y reconocimiento espirituales.
4. Paso 4: Posicionarse para el favor a través de la excelencia: combinar la ventaja divina con la responsabilidad humana.

IV. Gracia versus favor: Operación sinérgica

Descripción general: Los estudiantes examinarán la interacción entre la gracia y el favor, y cómo su aplicación combinada conduce a resultados empresariales transformadores.

A. Distinciones entre gracia y favor

1. Gracia: Empoderamiento y capacidad interna.
2. Favor: Influencia y ventaja externas.
3. Ejemplos de preguntas que responde cada una: "¿Cómo lograré esto?" vs. "¿Cómo se abrirán las puertas?"

B. La sinergia en la práctica

1. La gracia permite un trabajo excelente; el favor amplifica el reconocimiento y la oportunidad.
2. Estudio de caso: El éxito del contrato de consultoría de María gracias a la gracia y el favor.
3. Estrategias para cultivar ambas: Oración, acción, expectativa y excelencia.

V. Confiar en la gracia de Dios: Suficiencia para cada desafío empresarial

Descripción general: Esta sección explora cómo los líderes empresariales cooperan activamente con la gracia de Dios para superar los desafíos, afrontar la incertidumbre y liderar con eficacia.

A. Reconocer la promesa de la gracia suficiente

1. Suficiencia en presente aplicada a los desafíos financieros, de liderazgo, estratégicos y de crecimiento.
2. Ejemplos bíblicos: Elías, Moisés, Nehemías y la iglesia primitiva.

NOTAS

B. Pasos prácticos para confiar en la gracia

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Reconocer la insuficiencia: condición previa para acceder al poder divino.
2. Pide específicamente gracia para desafíos particulares.
3. Recibir la gracia por la fe.
4. Cooperar con gracia mediante una acción responsable.
5. Reconocer la gracia en acción: entrenar la percepción espiritual.

C. Aplicación de la gracia a escenarios empresariales específicos

1. Financiero: Provisión y gestión a través de la ayuda divina.
2. Liderazgo: Paciencia, sabiduría y coraje.
3. Estratégico: Claridad, creatividad y confianza.
4. Crecimiento: Escalabilidad, desarrollo del liderazgo y resistencia.

VI. Superando los obstáculos a la gracia y el favor

Descripción general: Los estudiantes identificarán las barreras comunes que impiden acceder a la gracia y el favor de Dios y aprenderán estrategias prácticas para superarlas.

A. Indignidad y vergüenza

1. Idea errónea: Los fracasos anteriores bloquean el acceso.
2. Solución: Confesión, perdón y reconocimiento de la justicia en Cristo.

B. Falsa humildad

1. Idea errónea: Reclamar un favor es un acto de orgullo.
2. Solución: Distinguir la recepción basada en la fe de la autoexaltación.

C. Compartimentación

1. Idea errónea: La gracia y el favor solo se aplican a los esfuerzos “espirituales”.
2. Solución: Integrar los recursos divinos en cada actividad empresarial.

D. No preguntar

1. Idea errónea: La gracia y el favor fluirán automáticamente.
2. Solución: Peticiones regulares y específicas de gracia y favor a través de la oración y las declaraciones.

VII. Declaraciones y oraciones por gracia y favor

Descripción general: Los estudiantes explorarán disciplinas espirituales para activar y reforzar la gracia y el favor en las operaciones comerciales diarias.

A. Declaraciones diarias

1. Afirmar la posición en Cristo y el acceso a los recursos sobrenaturales.
2. Hablar con gracia y favor sobre el liderazgo, el equipo, los clientes y las operaciones.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Oraciones para situaciones específicas

1. Comenzando el día: Pidiendo gracia y favor para los desafíos diarios.
2. Activar el favor: Reclamar la influencia de Dios sobre las relaciones, las oportunidades y los recursos.
3. Gratitud: Reconocer la provisión de Dios en la reflexión y el testimonio.

C. Integración en la práctica del liderazgo

1. Fomentar la práctica habitual de llevar un diario de experiencias de gracia y favor.
2. Desarrollar la responsabilidad personal para reconocer y responder a la intervención divina.
3. Vincular las declaraciones y la oración con la planificación estratégica y la toma de decisiones.

VIII. Conclusión: Vivir en gracia y favor diariamente

Descripción general: Los estudiantes reflexionarán sobre el impacto transformador de activar constantemente la gracia y el favor en los negocios, incluyendo un mejor liderazgo, mayores oportunidades, menor estrés y un mayor impacto en el reino de Dios.

A. Compromiso diario con los recursos sobrenaturales

1. Declara y recibe gracia y favor.
2. Confía y coopera con el poder divino.
3. Reconocer y responder a las intervenciones sobrenaturales.

B. La transformación de los negocios y el liderazgo

1. Confianza, resiliencia y sabiduría.
2. Mayores oportunidades e influencia.
3. Impacto del Reino a través de la excelencia amplificada por la provisión divina.

C. Reflexión final y pasos a seguir

1. La decisión diaria de confiar en los recursos divinos en lugar del esfuerzo humano únicamente.
2. Implementación estratégica de la gracia y el favor en cada decisión empresarial.
3. Mantener la humildad, dar gloria a Dios y cultivar una ventaja sobrenatural a largo plazo.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN ONCE

Sabiduría Divina Sobrenatural

Resumen de la lección:

Esta lección explora el papel fundamental de la sabiduría divina en el liderazgo empresarial, haciendo hincapié en la distinción entre la sabiduría natural y la sobrenatural. Los estudiantes analizarán ejemplos bíblicos, aplicaciones prácticas y estrategias para actuar con la sabiduría de Dios y lograr resultados extraordinarios en los negocios. Al finalizar la lección, estarán preparados para integrar la sabiduría divina en las operaciones comerciales diarias, las decisiones de liderazgo y la planificación estratégica a largo plazo.

I. Introducción: La necesidad crucial de la sabiduría divina en los negocios

Descripción general: Los empresarios se enfrentan a innumerables decisiones a diario: contrataciones, inversiones, marketing, alianzas y estrategia. Esta sección explica por qué la sabiduría natural por sí sola no es suficiente e introduce el concepto de intuición trascendental como esencial para el éxito a largo plazo.

A. Toma de decisiones en los negocios

1. Decisiones diarias con mucho en juego
2. Ejemplos: contratación, inversiones, alianzas, estrategias de precios
3. Sabiduría natural frente a guía divina

B. Limitaciones de la inteligencia humana

1. El conocimiento no puede prever las realidades espirituales.
2. Las estrategias convencionales son útiles pero limitadas.
3. La sabiduría divina proporciona previsión, protección y alineación.

C. Definición de la Sabiduría Divina

1. Percepción sobrenatural de Dios
2. Alineación con la voluntad de Dios
3. Produce resultados que van más allá del razonamiento natural.

II. Sabiduría divina versus sabiduría natural

Descripción general: Comprender la diferencia entre la sabiduría natural y la divina es crucial. La sabiduría natural se basa en la experiencia y el estudio, mientras que la sabiduría divina es sobrenatural, práctica y produce resultados alineados con los propósitos de Dios.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

A. Sabiduría natural

1. Adquirido mediante el estudio, la observación y la experiencia
2. Aplicaciones prácticas en la gestión empresarial
3. Limitaciones de la sabiduría natural:
 - a. Limitado al entendimiento humano
 - b. No puede detectar realidades espirituales
 - c. Susceptible al orgullo, al miedo y a la emoción
 - d. Centrado en el pasado y el presente, no orientado al futuro.

B. Sabiduría Divina

1. La guía divina aplicada a las decisiones
2. Práctico y orientado a resultados
3. Beneficios clave:
 - a. Ver oportunidades ocultas
 - b. Protección contra peligros invisibles
 - c. Alineación con la voluntad de Dios
 - d. Producir resultados duraderos que honren a Dios
4. Integración con la sabiduría natural

III. Fuentes de la Sabiduría Divina

Descripción general: La sabiduría divina no se genera por sí misma; proviene de Dios y se accede a ella a través de la oración, las Escrituras, la reverencia y el Espíritu Santo.

A. Dios como Dador de Sabiduría

1. Proverbios 2:6 – Toda sabiduría proviene de Dios
2. Santiago 1:5 – Dios da generosamente cuando se le pide
3. Pasos prácticos: reconocer la dependencia de Dios

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. La Palabra de Dios

1. Salmo 119:98 – Sabiduría a través de las Escrituras
2. Principios para los negocios: finanzas, ética, liderazgo, resolución de conflictos
3. Ejercicio práctico: Mantenga un cuaderno con versículos bíblicos relacionados con los negocios.

C. El temor del Señor

1. Proverbios 9:10 – La reverencia a Dios como fundamento de la sabiduría
2. Someter las decisiones empresariales a la autoridad de Dios
3. Integrar la integridad y el honor en las operaciones

D. El Espíritu Santo

1. Isaías 11:2 – El Espíritu como guía hacia la sabiduría
2. Cultivar la sensibilidad a la guía del Espíritu.
3. Ejercicios prácticos para la confianza y el discernimiento diarios

E. Ejemplo bíblico: José

1. Génesis 37-50 – Sabiduría divina aplicada a la gestión de crisis y la estrategia
2. Perspectivas para la empresa moderna: planificación, gestión de recursos, liderazgo

IV. La naturaleza y el carácter de la sabiduría divina

Descripción general: La sabiduría divina posee un carácter distintivo que influye en la toma de decisiones, las interacciones y los resultados. Comprender estas características ayuda a los estudiantes a reconocer y actuar bajo la guía sobrenatural.

A. Puro y Santo

1. Moralmente intachable, alineado con la justicia de Dios.
2. Aplicaciones: honestidad, transparencia, integridad

B. Pacífico y amable

1. Promueve la armonía, resuelve disputas
2. Lidera con amabilidad y consideración

C. Dispuesto a ceder

1. Dispuesto a aprender, abierto a recibir consejos

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

2. Incorpora comentarios y asesoramiento.

D. Lleno de misericordia y buenos frutos

1. Compasión en acción: beneficios para las personas y las empresas
2. Produce valor duradero y resultados positivos

E. Sin parcialidad ni hipocresía

1. Trato justo para todas las partes interesadas
2. Acciones sinceras y transparentes

F. Ejemplo bíblico: El rey Salomón

1. 1 Reyes 3:16-28 – Discernimiento y juicio justo
2. Aplicación al liderazgo, la resolución de conflictos y las decisiones estratégicas

V. Caminando en la Sabiduría Divina

Descripción general: Recibir sabiduría no es suficiente; debe integrarse en las prácticas diarias y las operaciones comerciales.

A. Busca a Dios diariamente

1. Santiago 1:5 – La oración como disciplina diaria
2. Estrategias prácticas para una dependencia constante

B. Depende del Espíritu Santo

1. Juan 16:13 – Orientación para la toma de decisiones empresariales en tiempo real
2. Métodos prácticos para escuchar y responder

C. Practicar la obediencia

1. Proverbios 3:5-6 – La obediencia abre caminos hacia una mayor sabiduría
2. Ejemplos: cumplir los acuerdos, integridad en los pequeños asuntos

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

D. Evitar la sabiduría carnal/mundana

1. 1 Corintios 3:19 – Rechazar las estrategias que contradicen la Palabra de Dios
2. Evaluar las decisiones mediante la alineación bíblica

E. Preguntas de evaluación práctica

1. ¿Está esto en consonancia con las Escrituras?
2. ¿Honraré a Dios?
3. ¿Hay paz en el Espíritu?
4. ¿Se ha consultado a un consejero piadoso?
5. ¿Obedecerás incluso si te cuesta algo?

VI. Beneficios de caminar en la sabiduría divina

Descripción general: Dar prioridad a la sabiduría divina produce resultados tangibles en los negocios, el liderazgo y la vida personal.

A. Protección contra el mal

1. Eclesiastés 7:12 – La sabiduría protege de los peligros financieros, legales y éticos.
2. Ejemplos: asociaciones, decisiones financieras, relaciones laborales

B. Promoción y Honor

1. Proverbios 4:8 – La sabiduría atrae reconocimiento, respeto y oportunidades
2. Ejemplos bíblicos: José, Daniel

C. Paz y estabilidad

1. Isaías 33:6 – Calma y confianza en las crisis
2. Permite la claridad, la toma de decisiones acertadas y la resiliencia.

D. Favor y éxito

1. Proverbios 8:35 – Favor mediante la alineación con la sabiduría de Dios
2. Resultados: recursos, oportunidades, relaciones y crecimiento

E. Ejemplo bíblico: Jesús

1. Lucas 2:52 – El crecimiento en sabiduría conduce al favor
2. Aplicación a la influencia, la credibilidad y el impacto en el reino

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

VII. Obstáculos para la sabiduría divina

Descripción general: Reconocer los obstáculos es fundamental para mantener el acceso a la guía de Dios y evitar costosos errores.

A. Orgullo y autosuficiencia

1. Proverbios 16:18 – La humildad como puerta de entrada a la sabiduría
2. Pasos prácticos: reconocer la dependencia, buscar consejo, dar crédito a Dios

B. Ignorancia de las Escrituras

1. Oseas 4:6 – El conocimiento de la Palabra de Dios como fundamento
2. Disciplina: leer, estudiar, memorizar, meditar

C. El pecado y la desobediencia

1. Isaías 59:2 – El pecado no confesado obstaculiza la comprensión divina
2. Respuesta práctica: arrepentimiento, prácticas empresariales éticas

D. Compañía impía

1. 1 Corintios 15:33 – Influencia de asesores y socios
2. Criterios: consejo piadoso, integridad, conformidad con las Escrituras

E. Ejemplo bíblico: Roboam

1. 1 Reyes 12:1-19 – Consecuencias de rechazar la sabiduría divina
2. Aplicación: seleccione asesores con criterio, valore el consejo por encima de la popularidad.

VIII. Aplicaciones prácticas para empresarios

Descripción general: Los estudiantes examinarán formas concretas de integrar la sabiduría divina en las operaciones comerciales y el liderazgo.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

A. Toma de decisiones empresariales críticas

1. Dirección estratégica y visión
2. Planificación financiera y presupuestación
3. Contratación y decisiones de personal
4. Asociaciones y relaciones
5. Decisiones sobre el momento oportuno

B. Construyendo tu negocio

1. Sistemas y procesos
2. Desarrollo de productos/servicios
3. Estrategias de marketing y ventas
4. Excelencia en el servicio al cliente
5. Administración financiera

C. Orientación para su negocio

1. Desarrollo del liderazgo
2. Cultura organizacional
3. Gestión del cambio
4. Estrategia competitiva
5. Equilibrio entre la vida laboral y personal

D. Afrontar los desafíos

1. Gestión de crisis
2. Desafíos financieros
3. Cuestiones legales/regulatorias
4. Recesiones económicas
5. Amenazas competitivas
6. Problemas de personal
7. Conflictos de pareja
8. Desafíos de crecimiento
9. Decisiones tecnológicas
10. Dilemas éticos
11. Desafíos personales del propietario del negocio

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

12. Planificación de la sucesión

IX. Conclusión: Alineando tu negocio con la sabiduría de Dios

Descripción general: La sabiduría divina es esencial para el éxito sobrenatural. Esta sección enfatiza la integración, la aplicación y los resultados centrados en el reino de Dios.

A. Principios básicos para la alineación

1. Reconocer la necesidad de una sabiduría que trascienda las habilidades naturales
2. Busca a Dios diariamente mediante la oración y las Escrituras.
3. Temed al Señor y honradle en todas vuestras decisiones
4. Depende del Espíritu Santo para que te guíe.
5. Practica la obediencia y rechaza la sabiduría mundana
6. Rodéate de consejo piadoso
7. Camina en humildad

B. Resultados de caminar en la sabiduría divina

1. Afrontar la incertidumbre con confianza
2. Proteja su negocio de peligros invisibles.
3. Lograr un éxito duradero y favorecer
4. Impacta vidas y deja un legado
5. Experimenta paz, influencia y bendición

C. Modelos bíblicos para la aplicación

1. José – guía sobrenatural en tiempos de crisis
2. Salomón: sabiduría para el liderazgo y la prosperidad
3. Jesús: sabiduría y favor en el crecimiento y la influencia

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN DOCE

Resumen de la lección sobre la guía divina sobrenatural

Esta lección examina la guía divina como marco estratégico para la toma de decisiones de líderes empresariales cristianos. Los estudiantes explorarán los fundamentos teológicos, los mecanismos prácticos y los protocolos de implementación para acceder a la sabiduría sobrenatural y aplicarla en contextos empresariales. La lección integra principios bíblicos con los desafíos empresariales contemporáneos, presentando la guía divina como una ventaja competitiva que trasciende los métodos analíticos convencionales. Mediante el análisis de casos y la aplicación práctica, los estudiantes desarrollarán marcos para reconocer, confirmar y actuar conforme a la dirección de Dios en escenarios empresariales complejos.

I. La necesidad estratégica de la guía divina

Descripción general: Esta sección explica por qué la guía sobrenatural es esencial, y no opcional, para los líderes empresariales cristianos. Los estudiantes analizarán las limitaciones inherentes a la sabiduría humana y las ventajas estratégicas de acceder a la inspiración divina para la toma de decisiones empresariales.

A. La complejidad de la toma de decisiones empresariales modernas

1. La cascada de decisiones diarias a las que se enfrentan los líderes empresariales
2. Decisiones de alto riesgo con información incompleta
3. Condiciones de mercado y entornos competitivos en rápida evolución
4. Los límites de la educación, la experiencia y la investigación de mercado
5. El riesgo de errores catastróficos derivados de un análisis puramente humano

B. Definición de la Guía Divina

1. Dirección, sabiduría y discernimiento sobrenaturales de Dios
2. Instrucciones personalizadas y específicas para situaciones únicas
3. Perspicacia trascendente más allá de la capacidad analítica humana
4. Integración de la sabiduría infinita con la comprensión humana finita
5. Proverbios 3:5-6 como principio fundamental

C. Características clave de la auténtica guía divina

1. Origen sobrenatural: una visión de los factores ocultos y los desarrollos futuros
2. Orientación personalizada: asesoramiento a medida para contextos específicos.
3. Orientado a resultados: produce frutos tangibles y favorece

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

4. Discernible a través de múltiples canales: dirección confirmable
5. Alineado con las Escrituras: nunca contradiciendo los principios bíblicos

D. La ventaja competitiva de la dirección divina

1. Protección contra peligros ocultos
2. Acceso a oportunidades más allá de las redes humanas
3. Alineación con los propósitos y el tiempo de Dios.
4. Paz y confianza en las decisiones complejas
5. Impacto duradero más allá de las ganancias trimestrales

II. Los cinco canales principales de guía divina

Descripción general: Esta sección ofrece un análisis exhaustivo de los mecanismos mediante los cuales Dios comunica su guía a los líderes empresariales. Los estudiantes aprenderán a reconocer y confirmar la guía divina a través de múltiples canales, comprendiendo cómo Dios se comunica mediante las Escrituras, el Espíritu Santo, las circunstancias, los consejos sabios y la paz interior.

A. Las Escrituras: La Palabra escrita como fundamento

1. 2 Timoteo 3:16-17: completamente capacitado para toda buena obra
2. Fundamento innegociable de toda guía divina
3. Principios integrales para la ética y las operaciones empresariales
4. Aplicación: Proverbios 11:1 sobre la honestidad en los tratos; Mateo 6:33 sobre las prioridades.
5. Filtrar oportunidades y estrategias a través de la verdad bíblica

B. El Espíritu Santo: Tu Divino Consejero

1. Juan 16:13: el Espíritu Santo guiando a toda la verdad
2. Testimonio o confirmación interior (Romanos 8:16)
3. La "voz suave y apacible" dentro de tu espíritu (1 Reyes 19:12)
4. Andar por fe, no por vista (2 Corintios 5:7)
5. Aprender a discernir la voz de Dios de las demás voces (Juan 10:27)
6. Señales de alerta: inquietud o "reflexión" sobre oportunidades aparentemente buenas
7. Dirección sobrenatural a través de sueños, visiones o intuiciones proféticas (para confirmación)

C. Circunstancias: Puertas abiertas y cerradas

1. Apocalipsis 3:8: puertas que Dios abre y cierra
2. Orquestación divina de eventos y oportunidades

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Distinguir entre "no", "todavía no" y "no por aquí".
4. No todas las puertas abiertas significan "pasar".
5. Sabiduría y discernimiento para interpretar las circunstancias
6. Ejemplo práctico: una oportunidad postergada que conduce a una mejor alternativa

Consejo sabio de D. Wise: La multitud de asesores

1. Proverbios 15:22: planes establecidos mediante consejo
2. Crear un consejo asesor personal
3. Características de los asesores de calidad: madurez espiritual y experiencia práctica
4. Buscar consejo de mentores, líderes experimentados y compañeros piadosos.
5. Confirmación mediante acuerdo de varios consejeros
6. Dios hablando a través del consenso de voces sabias

E. La paz: El árbitro de tu corazón

1. Colosenses 3:15: dejando que la paz reine como árbitro
2. Filipenses 4:7: paz que sobrepasa todo entendimiento
3. Presencia o ausencia de paz como indicador interno
4. La paz como confirmación de la alineación con la voluntad de Dios
5. La falta de paz como señal de alerta que requiere una pausa
6. Paz sobrenatural que aporta claridad en la complejidad

III. El marco de cuatro pasos para aprovechar la guía divina

Descripción general: Esta sección ofrece una metodología sistemática para integrar activamente la guía divina en el liderazgo empresarial. Los estudiantes aprenderán un proceso repetible de cuatro pasos — entrega, búsqueda, escucha, obediencia— que transforma la guía divina de un concepto abstracto a una disciplina práctica diaria.

A. Primer paso: Entrega tus planes a Dios

1. Proverbios 16:9: El hombre propone, pero Dios dispone.
2. Ceder el control manteniendo la responsabilidad
3. Mantener los planes con las manos abiertas
4. Acciones prácticas para cultivar la entrega:
 - a) Comienza cada día con una oración con las manos abiertas
 - b) Presenta tus planes a Dios antes de anunciarlos.
 - c) Examinar las motivaciones regularmente
 - d) Practica la pausa antes de tomar decisiones importantes.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

e) No tomes el éxito ni las estrategias probadas con la debida flexibilidad.

5. Ejemplo práctico: empresario que abandona su plan quinquenal y recibe una mejor orientación.

B. Segundo paso: Busca a Dios primero en cada decisión

1. Mateo 6:33: buscando primero el reino
2. Invertir las secuencias típicas de toma de decisiones
3. Consultar a Dios antes de recopilar datos o información humana.
4. Acciones prácticas para buscar a Dios primero:
 - a) Dedicar diariamente las primicias de tu tiempo a Dios.
 - b) Consultar a Dios antes de consultar a los demás
 - c) Filtrar las oportunidades a través de la oración, no solo a través de las ganancias.
 - d) Dejar que las Escrituras guíen la estrategia por encima de los consejos seculares.
 - e) Crear ritmos regulares de toma de decisiones

5. Ejemplo práctico: Director ejecutivo que busca la guía de Dios antes de responder a una oferta de adquisición

C. Tercer paso: Escucha la voz de Dios

1. Juan 10:27: las ovejas oyeron la voz del Pastor
2. Crear espacio para escuchar en un mundo ruidoso
3. Pasos para escuchar a Dios con mayor claridad:
 - a) Crear silencio y soledad con regularidad
 - b) Percibir la paz o la inquietud como comunicación
 - c) Examinar toda impresión a la luz de las Escrituras
 - d) Buscar consejo sabio para la confirmación
 - e) Observar las circunstancias para obtener confirmación adicional
 - f) Llevar un diario de escucha para registrar patrones
4. Ejemplo práctico: un coach empresarial rechaza un contrato lucrativo debido a una inquietud interna.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

D. Cuarto paso: Obedece incluso cuando no tenga sentido

1. Lucas 5:1-11: La obediencia de Pedro produce resultados milagrosos
2. La obediencia como puente entre la guía y el avance
3. Acción llena de fe a pesar de la incertidumbre
4. Aplicaciones prácticas de la fe obediente:
 - a) Actuar a pesar de la claridad incompleta
 - b) Seguir las instrucciones cuando contradicen la lógica convencional
 - c) Confía en el tiempo de Dios por encima de los horarios humanos.
 - d) Invertir recursos basándose en la fe, no solo en proyecciones.
5. Ejemplo práctico: fabricante que invierte en el desarrollo de sus empleados durante un período de márgenes ajustados.

IV. Navegando la incertidumbre y las temporadas de espera

Descripción general: Esta sección aborda la realidad de que la guía divina a veces requiere paciencia y fe en momentos de incertidumbre. Los estudiantes desarrollarán estrategias para mantener la fe cuando la claridad sea difícil de alcanzar y para reconocer los periodos de espera como preparación, no como abandono.

A. Comprender el propósito de la espera

1. Isaías 40:31: Los que esperan en el Señor renuevan sus fuerzas
2. La espera como formación espiritual productiva, no como tiempo perdido.
3. Dios refinando el carácter y poniendo a prueba la confianza durante las demoras
4. Preparación divina para lo que Él está a punto de liberar
5. Ejemplos bíblicos: José, Moisés, David

B. Estrategias prácticas para épocas de incertidumbre

1. Sigue practicando las disciplinas espirituales con constancia.
2. Da pequeños pasos llenos de fe con lo que sí sabes.
3. Confía en el proceso y en el tiempo perfecto de Dios.
4. Experimenta y prueba las ideas a pequeña escala.
5. Registra la fidelidad de Dios durante el período de espera

C. Ejemplo práctico: La temporada difícil del emprendedor

1. Seis meses de modelo de negocio poco claro
2. Probar diversos enfoques y aprender de los fracasos.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Hilos que se entrelazan en una estrategia innovadora
4. Esperar como preparación necesaria para un lanzamiento rápido
5. Lecciones aprendidas que moldearon el éxito final

V. Estudios de casos bíblicos y del mundo real

Descripción general: Esta sección fundamenta los principios teológicos en la realidad práctica mediante el análisis de líderes empresariales contemporáneos y figuras bíblicas que actuaron bajo la guía divina. Los estudiantes analizarán patrones de toma de decisiones, resultados y principios transferibles aplicables a diversos contextos.

A. Estudio de caso contemporáneo uno: Cómo evitar riesgos catastróficos

1. Escenario: El director ejecutivo se enfrenta al apoyo unánime para un cambio estratégico hacia el modelo SaaS.
2. Guía divina: una prueba inexplicable en el espíritu a pesar de la lógica perfecta.
3. Obediencia: posponer la decisión a pesar de la enorme presión
4. Resultado: se interrumpió el desarrollo de una importante plataforma tecnológica; los competidores sufrieron pérdidas catastróficas.
5. Lección: la guía divina protege de los peligros ocultos.

B. Segundo caso de estudio contemporáneo: El momento oportuno para la expansión estratégica

1. Escenario: una empresa tostadora de café retrasa su expansión durante tres años.
2. Guía divina: «establecer los cimientos» antes de expandirse
3. Obediencia: invertir en sistemas y cultura frente al crecimiento geográfico
4. Resultado: oportunidad de asociación inesperada que requiere el desarrollo de capacidades específicas.
5. Lección: El posicionamiento temporal de Dios para un crecimiento acelerado más allá de la planificación humana

C. Tercer estudio de caso contemporáneo: Decisiones de contratación guiadas por la espiritualidad

1. Escenario: elegir entre dos candidatos con diferentes cualificaciones
2. Guía divina: fuerte influencia hacia el candidato menos cualificado
3. Obediencia: confiar en la guía del Espíritu por encima de los criterios objetivos.
4. Resultado: desempeño excepcional y adaptación cultural; se evitó responsabilidad ética.
5. Lección: El Espíritu Santo percibe el carácter y la idoneidad más allá del currículum.

D. Estudio de caso bíblico uno: La planificación estratégica de José

1. Génesis 41: interpretación de los sueños del faraón y propuesta de estrategia
2. Revelación divina del ciclo económico de siete años

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Planificación proactiva: acumulación de infraestructura y recursos

4. Excelencia en la gestión de crisis: prosperar durante la hambruna

5. Aplicaciones modernas:

- a) Predicción estratégica mediante la intuición sobrenatural
- b) Planificación proactiva basada en la revelación divina
- c) Pensar a largo plazo sacrificando las ganancias a corto plazo
- d) Posicionamiento para obtener ventaja durante las recesiones económicas

E. Segundo estudio de caso bíblico: La sabiduría de Salomón en el liderazgo

1. 1 Reyes 3: pidiendo sabiduría para el liderazgo

2. Demostración práctica: resolución de disputas complejas

3. La gestión de los recursos genera una prosperidad sin precedentes.

4. Excelencia en el liderazgo que atrae la atención internacional

5. Aplicaciones modernas:

- a) Resolución de conflictos mediante soluciones divinas creativas
- b) Discernimiento en las negociaciones que revela los verdaderos motivos
- c) La gestión de recursos multiplica la eficacia
- d) La excelencia atrae oportunidades y talento

VI. Integración y aplicación

Descripción general: Esta sección final sintetiza el contenido de la lección en marcos de aplicación personal y compromisos a largo plazo con la toma de decisiones guiada por el Espíritu Santo. Los estudiantes desarrollarán planes de acción concretos para implementar los principios de la guía divina en sus contextos empresariales actuales o futuros.

A. La base: La relación por encima de los resultados

1. La guía divina que emana de la intimidad con Dios

2. Juan 10:27: conocer Su voz a través de la relación

3. Buscar primero una relación con Dios, y luego su guía.

4. La orientación como medio para profundizar la intimidad

5. Conversación continua versus consulta ocasional

B. Los cuatro pilares como ciclo continuo

1. Rendirse: mantener los planes con las manos abiertas

2. Buscar: hacer de Dios la principal fuente de sabiduría

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Escucha: creando espacio y reconociendo Su voz

4. Obedecer: actuar según las instrucciones a pesar de la lógica o el costo

Repitiendo el ciclo para la dirección continua

C. Resultados esperados del liderazgo empresarial guiado por el espíritu

1. Decisiones tomadas con confianza y claridad
2. Protección contra errores que solo resultan obvios a posteriori.
3. Aprovechar oportunidades inesperadas en momentos poco convencionales
4. Impacto del reino más allá del beneficio financiero
5. Favorecer la apertura de puertas más allá de las redes humanas
6. La reputación de sabiduría atrae oportunidades
7. Paz en circunstancias turbulentas

D. Compromiso personal y plan de acción

1. Cultivar una intimidad más profunda con Dios
2. Desarrollar sensibilidad a Su voz
3. Crear ritmos consistentes para buscar orientación
4. Desarrollar el coraje para obedecer instrucciones contraintuitivas
5. Documentar la fidelidad de Dios y los resultados de los avances

Resumen: Para concluir esta lección, reflexiona sobre este reto: ¿Qué cambiaría en tu negocio o liderazgo si la guía divina se convirtiera en tu principal marco de toma de decisiones, en lugar de un complemento ocasional a la sabiduría convencional? ¿Qué primer paso darás esta semana para prepararte para escuchar la voz de Dios con mayor claridad en tu ámbito profesional?

Recuerda Santiago 1:5: «Si alguno de ustedes necesita sabiduría, pídala a Dios, quien da a todos con generosidad y sin reprochar, y se la dará». Dios realmente desea guiarte. La cuestión no es si Él hablará, sino si crearás el espacio para escuchar y el valor para obedecer.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN TRECE

El poder sobrenatural de la oración

Resumen de la lección:

Esta lección explora cómo los líderes empresariales cristianos pueden aprovechar el poder sobrenatural de la oración como estrategia fundamental para el éxito empresarial. Los estudiantes estudiarán principios bíblicos, aplicaciones prácticas y los beneficios transformadores de la oración constante, aprendiendo a integrar la práctica espiritual en las operaciones comerciales diarias. El curso enfatiza el desarrollo de un enfoque de liderazgo centrado en Dios que alinea la estrategia con el propósito divino, proporciona guía sobrenatural y posiciona a las empresas para un impacto extraordinario.

I. Introducción: Su línea directa con la sala de juntas celestial

Descripción general: Esta sección introduce el concepto de la oración como herramienta estratégica de negocios, destacando su importancia como recurso principal y no como último recurso. Los estudiantes examinarán el fundamento bíblico de la intervención divina en los negocios.

A. El papel estratégico de la oración

1. Entender la oración como una consulta con el director ejecutivo del universo
2. Replantear la oración: de último recurso a primera acción
3. Estudio de caso: Los hábitos de oración de Jesús y su eficacia como líder (Lucas 5:16)

B. La perspectiva emprendedora

1. ¿Por qué se subestima la oración en los negocios?
2. Ideas erróneas comunes: estrategias seculares frente a la guía divina
3. La reflexión de Mark Batterson: la diferencia entre el esfuerzo humano y la intervención de Dios

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

II. Definición de la oración en el contexto empresarial

Descripción general: Esta sección define la oración de manera integral y explora sus múltiples formas — súplica, acción de gracias, adoración y confesión— aplicadas específicamente a escenarios empresariales.

A. Súplica: Pedir a Dios guía y provisión

1. Oración estratégica antes de tomar decisiones empresariales importantes
2. Ejemplo bíblico: Santiago 1:5
3. Aplicaciones prácticas para los negocios: contratación, inversiones, expansión de mercado

B. Día de Acción de Gracias: Expresar gratitud

1. Cultivar una mentalidad de abundancia a través de la gratitud
2. Prácticas diarias para reconocer las bendiciones en los negocios
3. Impacto en el liderazgo, la moral del equipo y las relaciones con los clientes

C. Adoración: Alabar a Dios por quien Él es

1. Reconocer a Dios como Proveedor supremo y autoridad soberana
2. La adoración como herramienta para cambiar la perspectiva en situaciones empresariales difíciles
3. Ejemplos prácticos: alabar a Dios durante una crisis o incertidumbre

D. Confesión: Admitir dónde nos hemos quedado cortos

1. Autoexamen de las prácticas y motivaciones empresariales
2. Referencia bíblica: 1 Juan 1:9
3. Restaurar la integridad ética y alinear los negocios con los estándares de Dios

III. Fundamento bíblico de la oración en los negocios

Descripción general: Los estudiantes explorarán la evidencia bíblica de que Dios se preocupa por los negocios y participa activamente en sus resultados.

A. La invitación de Dios a orar por todo

1. Salmo 69:13 – todo momento es oportuno para orar
2. Integrar la oración en la toma de decisiones empresariales diarias.

B. Oración persistente

1. Colosenses 4:2 – devoción y disciplina en la oración
2. El modelo de Jesús: coherencia y enfoque (Lucas 5:16)

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

C. Beneficios transformadores de la oración

1. Profundizar la relación con Dios
2. Paz en medio de las presiones comerciales (Filipenses 4:6-7)
3. Mejor comprensión del carácter y los propósitos de Dios
4. Alineación con la voluntad de Dios en los negocios
5. Acceso a recursos y favores sobrenaturales

IV. Integrar la oración en las operaciones comerciales diarias

Descripción general: Estrategias prácticas para incorporar la oración de forma constante en las rutinas empresariales para maximizar la guía divina y la intervención sobrenatural.

A. Comenzar y terminar el día con una oración

1. Oración matutina: establecer intenciones, buscar sabiduría, protección
2. Oración vespertina: repaso, acción de gracias, liberación de las cargas

B. Oración antes de tomar decisiones importantes

1. Creación de un protocolo de toma de decisiones: Pausa, Presentar, Preguntar, Escuchar, Esperar, Obedecer
2. Evitar las decisiones impulsivas y acceder a la intuición divina

C. Plan estratégico de oración para la empresa

1. Identificar áreas clave del negocio para la oración (finanzas, equipo, clientes, operaciones)
2. Asignar declaraciones bíblicas
3. Programar y hacer seguimiento de la oración para cada área

D. Intercesión en nombre de clientes y miembros del equipo

1. Orar por el crecimiento y el bienestar del personal
2. Orar por el éxito y la satisfacción de los clientes
3. Transformar la cultura de liderazgo a través de la oración intercesora

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

E. Utilizar la oración para gestionar el estrés laboral

1. Filipenses 4:6-7: Marco para el manejo de la ansiedad
2. Transformar el estrés en una ventaja estratégica mediante la oración

V. Superar los obstáculos comunes a la oración

Descripción general: Los estudiantes analizarán los desafíos que dificultan la oración constante y desarrollarán estrategias para superarlos.

A. Limitaciones de tiempo: “Estoy demasiado ocupado para rezar”

1. Empieza poco a poco e integra la oración en las tareas rutinarias
2. Programar la oración con la misma prioridad que las reuniones.

B. Incertidumbre: “No sé qué pedir en oración”

1. Modelo ACTS: Adoración, Confesión, Acción de Gracias, Súplica
2. Utilizar las Escrituras y las listas de oración como guía.

C. Ineficacia percibida: “Mis oraciones no parecen funcionar”

1. Comprender las respuestas de Dios: sí, no o espera
2. Confiar en el tiempo divino y en las respuestas indirectas

D. Percepción de lo mundano: “Los negocios parecen demasiado mundanos como para orar por ellos”

1. Reconocer toda actividad empresarial como espiritual
2. Considerar los negocios como ministerio y la oración como esencial

VI. Las cuatro claves de la oración para el éxito empresarial

Descripción general: Presenta un marco estructurado —Definir, Dirigir, Disciplinar, Desarrollar— para integrar la oración estratégicamente en el liderazgo empresarial.

A. Clave 1: DEFINIR – Identidad, propósito y éxito definidos por Dios

1. Alinear la identidad personal y profesional con la visión de Dios
2. Ejemplo bíblico: la definición divina de David
3. Aplicaciones prácticas del enfoque estratégico

B. Clave 2: DIRECTO – Buscando la guía de Dios

1. Orar por decisiones estratégicas usando el Salmo 25:4-5

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

2. Evitar costosos errores mediante la intuición divina

C. Clave 3: DISCIPLINA – Establecer la práctica diaria de la oración

1. Constancia en la oración matutina, vespertina y situacional
2. Herramientas prácticas: diarios, listas de oración, compañeros de rendición de cuentas

D. Clave 4: DESARROLLAR – Hambre y discernimiento crecientes

1. Desarrollar sensibilidad a la guía del Espíritu Santo
2. Potenciar el discernimiento, la confianza, la audacia y la visión
3. Aprendizaje continuo a través de la tutoría, el estudio y la reflexión

VII. Ejemplos de oraciones para situaciones empresariales específicas

Descripción general: Proporciona a los estudiantes oraciones prácticas adaptadas a situaciones empresariales comunes, permitiendo su aplicación inmediata.

A. Oración por el éxito empresarial

B. Oración por provisión financiera

C. Oración para obtener sabiduría en la toma de decisiones

D. Oración por las relaciones comerciales

E. Oración por protección y discernimiento

VIII. Conclusión: El poder transformador de la oración

Descripción general: En esta lección hemos reforzado la oración como la principal estrategia para el éxito empresarial sobrenatural, destacando su impacto en la perspectiva, la toma de decisiones, el liderazgo y los resultados generales del negocio. El poder de la oración.

A. Cambia de perspectiva–Ver los desafíos y las oportunidades desde la perspectiva celestial

B. Mejora la toma de decisiones–Acceder a la sabiduría divina para tomar decisiones claras

C. Genera un impacto empresarial duradero–Alinear el éxito terrenal con los propósitos eternos

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN CATORCE

El poder sobrenatural de la Palabra de Dios

Resumen de la lección:

Esta lección explora la aplicación práctica del poder sobrenatural de la Palabra de Dios en el mundo empresarial. Los estudiantes aprenderán cómo las Escrituras funcionan como una fuerza viva y transformadora capaz de guiar las decisiones de negocios, influir en la cultura organizacional y generar resultados extraordinarios en las operaciones empresariales. La lección enfatiza la integración de los principios bíblicos en las prácticas comerciales diarias, demostrando que la Palabra de Dios no solo es guía espiritual, sino también un sistema operativo práctico para el éxito.

I. Introducción al poder sobrenatural de la Palabra

Descripción general: Esta sección introduce el concepto de que la Palabra de Dios es viva, poderosa y directamente aplicable a los negocios. Los estudiantes explorarán cómo este principio bíblico trasciende las estrategias tradicionales, los mercados y la innovación humana, enfatizando la Palabra como el recurso supremo para la transformación empresarial.

A. La Palabra como recurso sobrenatural

1. Hebreos 4:12 – Corazón vivo, poderoso y discerniente.
2. Comparación con las herramientas y tecnologías empresariales modernas.
3. El cambio de paradigma: del cumplimiento ético a la empresa empoderada sobrenaturalmente.

B. La Palabra en su contexto histórico y contemporáneo

1. Simbolismo antiguo: La espada de doble filo en la historia romana.
2. Relevancia moderna: Más allá de la IA, los datos y las tendencias del mercado.
3. Integración de la sabiduría bíblica en las operaciones comerciales diarias.

II. El ADN de la Palabra: Semillas que producen según su especie

Descripción general: Los estudiantes comprenderán el principio de que las Escrituras contienen un «ADN» divino, produciendo resultados acordes a su naturaleza. Esta sección hace hincapié en la aplicación intencional de pasajes bíblicos específicos en contextos empresariales.

A. El principio del ADN divino

1. Parábola del sembrador – Marcos 4:1-20.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

2. Aplicación espiritual: Las semillas crecen de acuerdo con su naturaleza inherente.
3. Aplicación comercial: Plantación de Escrituras dirigida a necesidades específicas.

B. Condiciones para el crecimiento

1. El corazón como tierra fértil: Humildad, fe e integridad.
2. Evitar las malas hierbas espirituales: ansiedad, materialismo e incredulidad.
3. Correlación entre la condición espiritual y los resultados empresariales.

C. Estrategias prácticas

1. Identificar versículos bíblicos para los desafíos empresariales (por ejemplo, sabiduría, provisión, coraje).
2. Meditación y reflexión diaria sobre estas Escrituras.
3. Crear rutinas prácticas para la aplicación de las escrituras en la toma de decisiones.

III. El poder transformador de la Palabra

Descripción general: Esta sección examina cómo las Escrituras transforman no solo a los individuos sino también a operaciones comerciales enteras, exponiendo el engaño, influyendo en la cultura y produciendo resultados sobrenaturales.

A. Ejemplos bíblicos

1. El ministerio de Pablo en Éfeso – Hechos 19:8-20.
2. Demostración de milagros y autoridad espiritual en analogías empresariales.
3. Lecciones de la confrontación con los siete hijos de Esceva.

B. Implicaciones comerciales

1. La Palabra expone prácticas poco éticas y desalineaciones estratégicas.
2. Transformación de la cultura organizacional a través de la autoridad bíblica.
3. Influencia sostenida versus resultados a corto plazo: creciente y predominante.

C. Perspectivas de liderazgo

1. John Maxwell sobre la influencia basada en las Escrituras.
2. Autoridad derivada de la alineación con la Palabra de Dios.
3. Transformar equipos a través del ejemplo y los principios.

IV. La fórmula del éxito de Josué: Plan para la prosperidad

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

Descripción general: Los estudiantes aprenden los principios bíblicos específicos que garantizan la prosperidad empresarial cuando se aplican de manera consistente, incluyendo la meditación, la obediencia y la integración de la Palabra en las prácticas operativas.

A. Compromiso constante con la Palabra

1. Mantener las Escrituras accesibles e integradas en el flujo de trabajo diario.
2. Reuniones de equipo, publicaciones visibles y afirmaciones verbales.
3. Alineación de la misión, la visión y los valores con los principios bíblicos.

B. Meditación y aplicación

1. Concepto hebreo de *Hagah*: profunda reflexión y ponderación.
2. Abordar los desafíos empresariales mediante patrones bíblicos.
3. Evitar la trampa del conocimiento sin acción (Santiago 1:22).

C. Definición de prosperidad y éxito

1. Distinción entre prosperidad material y éxito del reino.
2. Ejemplos prácticos de alineación con los principios bíblicos.
3. Estudios de caso: integridad sostenida que produce resultados a largo plazo.

V. El poder de la palabra hablada en los negocios

Descripción general: Esta sección demuestra cómo verbalizar la fe y las Escrituras activa un poder creativo y transformador en el mercado, haciendo hincapié en la confesión, las declaraciones y las afirmaciones.

A. Fundamento Bíblico

1. 2 Corintios 4:13 – Creer y hablar.
2. Marcos 11:23 – Autoridad en la fe hablada.
3. Génesis 1 – El discurso creador de Dios como modelo.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Evaluación del discurso empresarial

1. Vida vs. muerte: el lenguaje moldea la mentalidad y los resultados.
2. Fe contra miedo: fomentar la confianza y la fe en Dios.
3. Bendición vs. maldición: afirmar el crecimiento, la provisión y el éxito.

C. Pautas bíblicas para el habla

1. Colosenses 4:6 – Gracia y sabiduría en la comunicación.
2. Efesios 4:29 – Palabras que edifican y dan vida.
3. Aplicaciones prácticas: declaraciones diarias, bendiciones de equipo y diálogo para la resolución de problemas.

VI. Confesiones bíblicas para el éxito empresarial

Descripción general: Los estudiantes aprenderán escrituras específicas para declarar sobre sus negocios con el fin de activar la diligencia, el favor, la sabiduría, la provisión y la protección.

A. Categorías clave de las Escrituras

1. Diligencia y ética laboral – Proverbios 10:4.
2. Favor y bendición – Salmo 90:17; Deuteronomio 30:9.
3. Sabiduría y dirección divina – Santiago 1:5; Salmo 37:23.

B. Técnicas de aplicación

1. Declaraciones verbales diarias y escritura en un diario.
2. Integrar las Escrituras en la planificación empresarial.
3. Prometer en consonancia con la fe.

VII. Integración práctica: Hacer de la Palabra de Dios el sistema operativo

Descripción general: Esta sección proporciona marcos prácticos para incorporar las Escrituras en las operaciones comerciales y la toma de decisiones, incluyendo la cultura del equipo, la administración financiera, las relaciones con los clientes y la estrategia competitiva.

A. Alineación matutina y rutina diaria

1. Leer y meditar en las Escrituras con un enfoque empresarial.
2. Escribir en un diario y verbalizar las reflexiones.
3. Establecer prioridades basadas en principios bíblicos.

B. Marco de toma de decisiones

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Identificar decisiones y pasajes bíblicos relevantes.
2. Sopesar las opciones a la luz de los principios y consejos bíblicos.
3. Buscar la guía del Espíritu Santo antes de tomar decisiones definitivas.

C. Discipulado de equipo y cultura organizacional

1. Modelar cualidades de carácter bíblicas.
2. Crear un entorno basado en valores.
3. Integración opcional de prácticas basadas en la fe (oración, devociones).

D. Administración financiera y relaciones con los clientes

1. Diezmo, integridad, compensación justa y creación de márgenes.
2. Interacciones con los clientes éticas y orientadas al servicio.
3. Excelencia en la competencia sin concesiones.

VIII. La espada que dispersa a los enemigos: Protección divina y activación angelical

Descripción general: Explora la Palabra como arma espiritual, ofreciendo a los estudiantes perspectivas sobre la protección divina, la guerra espiritual en los negocios y la asistencia angelical.

A. Fundamento bíblico

1. Efesios 6:17 – La Palabra como espada del Espíritu.
2. Salmo 103:20 – Los ángeles responden a la Palabra de Dios.

B. Oraciones prácticas de guerra

1. Ataque financiero – Isaías 54:17, Malaquías 3:11, Filipenses 4:19.
2. Claridad en la toma de decisiones – 2 Timoteo 1:7, Proverbios 4:11.
3. Conflicto interpersonal – Efesios 4:32, Isaías 26:3.
4. Estancamiento y puertas cerradas – Apocalipsis 3:8.

C. Activación del apoyo sobrenatural

1. Pronunciar la Palabra para liberar la fuerza divina.
2. Recurrir a la asistencia angelical en las operaciones diarias.
3. Alinear las prácticas empresariales con los principios de protección espiritual.

IX. Transformación más allá de las transacciones

Descripción general: Hace hincapié en que el impacto último de la Palabra no es solo el éxito financiero u operativo, sino la transformación del carácter, la cultura y la influencia del reino.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

A. Impacto a largo plazo de la integración bíblica

1. Obediencia constante frente a milagros a corto plazo.
2. Integridad, carácter y administración fiel como testimonio.
3. Influir a través del ejemplo en lugar de la retórica.

B. Estudios de caso y perspectivas de liderazgo

1. Los creyentes de Éfeso: Transformación por encima del espectáculo.
2. John Maxwell: Alineación del carácter y confesión.
3. Bob Buford: Operacionalizar la fe para obtener ganancias con propósito.

X. De la información a la aplicación: Resumen de compromisos para el éxito sobrenatural: Se desafiará a los estudiantes a aplicar los principios aprendidos en el capítulo, creando planes prácticos para integrar la Palabra de Dios en todos los aspectos del negocio.

A. Compromisos personales

1. Lectura diaria de las Escrituras con enfoque empresarial.
2. Selección de tres escrituras clave para la meditación y la declaración.
3. Auditar el discurso y el lenguaje empresarial para verificar su alineación con la fe.

B. Compromisos Operativos

1. Establecer un marco bíblico para la toma de decisiones.
2. Identificar oportunidades inmediatas para aplicar las Escrituras.
3. Incorporar los principios basados en la Palabra en las rutinas, la cultura y la estrategia.

C. En resumen

1. La Palabra de Dios es eficaz, poderosa y transformadora.
2. La fe, la meditación, la palabra y la aplicación producen resultados sobrenaturales.
3. Los estudiantes salen preparados para integrar la Palabra como fundamento de sus operaciones comerciales.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN QUINCE

El poder sobrenatural de la fe

Resumen de la lección:

En esta lección, los estudiantes explorarán el poder sobrenatural de la fe y su aplicación en el liderazgo y la gestión empresarial. El capítulo destaca que la fe no es simplemente una práctica religiosa, una creencia ciega o un pensamiento positivo; es una fuerza sobrenatural capaz de transformar las operaciones, la toma de decisiones y los resultados de una empresa. Los estudiantes examinarán las definiciones bíblicas de la fe, distinguirán la fe verdadera de las ideas erróneas, comprenderán los componentes de la fe genuina y aprenderán aplicaciones prácticas para aprovechar la fe, superar desafíos y liderar con una eficacia extraordinaria.

I. Introducción al poder sobrenatural de la fe

Descripción general: Presenta el concepto de la fe como una fuerza transformadora y sobrenatural para los líderes empresariales. Destaca cómo la integración de la fe en las operaciones comerciales puede elevar un negocio de las limitaciones naturales a posibilidades extraordinarias.

A. Definición e importancia de la fe en los negocios

1. La fe como una fuerza poderosa y accionable más allá de la creencia personal.
2. La diferencia entre creencia personal, liderazgo basado en valores y fe sobrenatural.
3. Cómo la fe transforma los desafíos en oportunidades y las limitaciones en avances.

B. Fundamento bíblico de la fe

1. El concepto de Pedro de "Fe genuina" (1 Pedro 1:7).
2. La fe como más valiosa que los bienes naturales.
3. El impacto eterno de las decisiones empresariales basadas en la fe.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

II. Comprender la fe bíblica

Descripción general: Aclara qué es la fe bíblica y aborda conceptos erróneos comunes que impiden a los dueños de negocios acceder a todo su potencial.

A. Ideas erróneas sobre la fe

1. La fe no es simplemente ser religioso
 - a) La confianza en los sentimientos o los rituales no constituye fe bíblica.
 - b) Peligros de actuar basándose únicamente en la emoción o la rutina.
2. La fe no es creer sin pruebas.
 - a) La fe bíblica puede resistir la razón y la evidencia (Juan 1:1; Hechos 17:10-12).
 - b) Integración del pensamiento estratégico con la toma de decisiones basada en la fe.
3. La fe no es solo pensamiento positivo
 - a) La fe se centra en las capacidades de Dios, no en las capacidades personales.
 - b) Diferencia entre el pensamiento motivacional y la fe sobrenatural.

B. Definición bíblica de fe

1. Hebreos 11:1 – “Certeza de lo que se espera, convicción de lo que no se ve”.
2. Efesios 2:8 – La fe como don de Dios.
3. Fe como esperanza con sustancia y acción correspondiente.

III. Los tres componentes esenciales de la verdadera fe

Descripción general: Explica los elementos necesarios que constituyen una fe genuina y práctica.

A. Conocimiento: Comprender a Dios y su Palabra

1. La relación personal con Dios como fundamento (Juan 17:3).
2. Conocimiento de los principios bíblicos para guiar las operaciones comerciales.
3. Aplicación: Conocer las promesas y los principios para fundamentar las decisiones.

B. Asentimiento: Conformidad con la verdad

1. Afirmar que las promesas de Dios se aplican a los contextos personales y empresariales.
2. Aplicación: Unir el conocimiento con el acuerdo para pasar a la acción.

C. Confianza: Dependencia activa en Dios

1. Pasar del acuerdo intelectual a la obediencia basada en el corazón.
2. Santiago 2:19 – El conocimiento por sí solo no activa la fe.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Aplicación: Tomar decisiones estratégicas basadas en la confianza en Dios.

IV. Operar más allá de la lógica y la razón

Descripción general: Demuestra cómo la fe permite a los líderes empresariales actuar de maneras que desafían el razonamiento natural y, sin embargo, logran resultados sobrenaturales.

A. El ministerio de Jesús como modelo

1. Jairo y la mujer con flujo de sangre: ejemplos de fe irracional.
2. La fe por encima de la lógica al responder a necesidades críticas.

B. Fe versus Miedo

1. El miedo como fuerza espiritual frente a la fe como fuerza espiritual.
2. Razonar fuera de la Palabra de Dios produce preocupación; razonar dentro de la fe produce acción.
3. Aplicación: Elegir la fe en lugar del miedo ante los desafíos empresariales.

V. El espíritu de la fe: Creer y hablar

Descripción general: Introduce la interacción dinámica entre la creencia del corazón y la declaración verbal en la activación de la fe.

A. Creer – La Fundación

1. Cree en Dios (Hebreos 11:6).
2. Cree en su Palabra (Romanos 10:17).

B. Distinción entre creencias racionales y emocionales

1. Asentimiento mental: Acuerdo intelectual sin acción.
2. Creencia del corazón: Fe guiada por el Espíritu, que produce acción (Romanos 10:9).

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

C. Hablar – Liberar la fe

1. La fe expresada a través de las palabras alinea la realidad con las promesas de Dios (2 Corintios 4:13).
2. Hablar la Palabra de Dios sobre los negocios activa la provisión sobrenatural.
3. Aplicación: Declaraciones diarias de fe para el éxito empresarial.

VI. Aplicaciones prácticas de la fe en los negocios

Descripción general: Ofrece pasos prácticos para integrar la fe en la estrategia empresarial, el liderazgo y las operaciones.

A. Construyendo tu negocio con fe

1. Fundamenta tu negocio en la Palabra de Dios.
2. Declara las promesas de Dios sobre tu negocio.
3. Contratación y formación de equipos basados en la fe.
4. Fe en la gestión financiera.
5. Fe en el desarrollo de productos/servicios.
6. Construir relaciones con los clientes basadas en la confianza.
7. Expándete con fe, no con presunción.

B. Guiando su negocio con fe

1. Lidera con sabiduría sobrenatural.
2. Establece una visión y metas llenas de fe.
3. Crear una cultura de fe.
4. Navegar la planificación estratégica por la fe.
5. Maneja tus finanzas con fe y sabiduría.
6. Construir alianzas y asociaciones a través de la fe.
7. Administra tu tiempo y prioridades por fe.

C. Afrontar los desafíos y obstáculos con fe

1. Crisis financieras.
2. Competencia.
3. Recesiones económicas.
4. Contratiempos y obstáculos.
5. Personas y situaciones difíciles.
6. Desafíos legales/regulatorios.
7. Dolores de crecimiento/descamación.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

8. Interrupción y cambio en la industria.
9. Fracaso y decepción.
10. Éxito con humildad.
11. Incertidumbre y futuros desconocidos.
12. Dudas y miedos personales.
13. Estaciones de espera.
14. Desafíos de los empleados/liderazgo.
15. Limitaciones y debilidades personales.

VII. Vivir y liderar en lo sobrenatural

Descripción general: Anima a los estudiantes a aplicar la fe de manera consistente para posicionar su negocio como una empresa sobrenatural que hace avanzar el reino de Dios.

A. Integración sobrenatural

1. Operar más allá de las limitaciones naturales.
2. Demostrar el poder y los principios de Dios a través de las operaciones comerciales.

B. Declaración de fe para dueños de negocios

1. Afirmaciones diarias, dichas en voz alta, de fe en la provisión y sabiduría de Dios.
2. Alinear acciones y palabras con las promesas bíblicas.
3. Refuerzo del impacto del reino a través de actividades comerciales.

NOTAS

LECCIÓN DIECISÉIS

EXAMEN FINAL



Escuela Bíblica de Liderazgo

SEGUNDO AÑO

ESCUELA BÍBLICA DE LIDERAZGO

Guía de Estudio

"Transformando a la Próxima Generación de Creyentes en Líderes"

- LÍDERES EN EL HOGAR
- LÍDERES EN LA IGLESIA
- LÍDERES EN EL MERCADO
- LÍDERES EN EL GOBIERNO
- LÍDERES EN EDUCACIÓN
- LÍDERES EN LA COMUNIDAD