



**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

Guía de Estudio

Pastor Bruce R. Edwards

**Escuela Bíblica de Liderazgo
Ciudad de la Esperanza
República Dominicana**

www.cityofhoperd.com

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL
Guía de Estudio

Derechos de autor © 2024 por Bruce R. Edwards

Todos los derechos reservados. Este libro, o cualquier parte del mismo, no puede reproducirse ni utilizarse de ninguna manera sin la autorización expresa por escrito del editor, excepto para el uso de citas breves en una reseña.

Impreso en los Estados Unidos de América

Primera edición, 2024

ISBN 979-8-90155-567-5

Todas las citas bíblicas aquí contenidas, salvo indicación contraria, proceden de la versión Reina-Valera 1960 (Reina-Valera 1960). Copyright 1979, 1980, 1982 Thomas Nelson, Inc., Publishers.

www.pastorbruce.com



CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

Programa del Curso

ESCUELA BÍBLICA DE LIDERAZGO

Juan Dolio
Dominican Republic

Curso No. _____

Cómo Tener un Negocio Sobrenatural

2 horas de crédito

Instructor _____

Descripción del Curso:

Este curso está diseñado para equipar a los estudiantes con el conocimiento y la revelación espiritual necesarios para construir y liderar un negocio sobrenatural — uno que opere tanto con principios naturales sólidos como con leyes espirituales divinas. Los estudiantes aprenderán a integrar fundamentos empresariales probados como mercadeo, contabilidad, administración, liderazgo y negociación con principios bíblicos poderosos 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 sus negocios a otro nivel — más allá de las limitaciones humanas y hacia el ámbito de la asociación divina. Los participantes descubrirán cómo crecer y sostener un negocio rentable que no solo prospere financieramente, sino que también impulse el Reino de Dios y tenga un impacto positivo en la vida de las personas a quienes sirven.

Objetivos del Curso:

Al completar exitosamente este curso, el estudiante podrá:

1. **Integrar Principios Naturales y Espirituales:** Aplicar 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:** Utilizar la oración, la guía divina y la sabiduría de la Palabra de Dios para tomar decisiones estratégicas en los negocios.
3. **Activar 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 administrar un negocio que refleje los valores del Reino, sirviendo tanto a la misión de Dios como al bienestar de las personas en el mercado.
5. **Transformar el Mercado:** Convertirse en un embajador de Cristo en los negocios, demostrando integridad, excelencia y efectividad sobrenatural que glorifique a Dios e influya a otros para Su Reino.

Textos y Recursos del Curso:

Obligatorio:

1. *Mejora Tu Negocio a lo Sobrenatural*, **Bruce R. Edwards**

Procedimientos del Curso:

Requisito previo: Ninguno

Requisitos:

1. Completar todas las lecturas y asignaciones requeridas además del texto.
2. Completar todos los exámenes con una calificación satisfactoria.

Política de Calificaciones:

Los estudiantes deben mantener un promedio acumulado de 2.0 (en una escala de 4.0) para ser considerados en buen estado académico.

La calificación de cada estudiante se compondrá de lo siguiente:

a. Examen	45%
b. Final	45%
c. Lectura	10%

90-100%	=3.5-4.0	=A	F	= Failure
80-89%	=2.5-3.49	=B	S	= Satisfactory
70-79%	=1.5-2.49	=C	U	= Unsatisfactory
60-69%	=.99-.49	=D	I	= Incomplete
0-59%	= 0	= F	N	= Non-Credit

Honestidad Académica

La Escuela Bíblica de Liderazgo está comprometida con equipar, preparar y formar creyentes y ministros que mantengan un estilo de vida de verdad, honestidad e integridad. Por lo tanto, cualquier tipo de deshonestidad académica se considera una violación grave de los estándares y la ética cristiana. Los siguientes comportamientos constituyen violaciones de la integridad académica:

Deshonestidad

- Usar apuntes u otros materiales no expresamente permitidos en exámenes, cuestionarios u otras asignaciones.
- Copiar de otro o permitir que otro copie su propio trabajo.
- Leer, sin el permiso del instructor, una copia del examen, cuestionario o asignación antes de la fecha en que se administren.
- Dar o recibir ayuda no autorizada durante un examen o cuestionario.
- Volver a entregar trabajos de un curso anterior sin aprobación.
- Cualquier otro acto que normalmente se considere hacer trampa.

Plagio

- Presentar el trabajo de otra persona como propio. Esto significa que al usar material de cualquier autor, ya sea de un libro, video, transmisión, grabación, revista o cualquier otra fuente, el autor original debe recibir el crédito correspondiente por parte del estudiante. Las contribuciones intelectuales de otros solo pueden usarse cuando se haga la citación adecuada.
- Si ocurren estos u otros incidentes de deshonestidad o plagio, el estudiante involucrado será disciplinado por el maestro y/o el Decano de Estudiantes. El estudiante recibirá un “0” en esa asignación y se podrán tomar otras medidas a discreción de la administración de la escuela.

Información Adicional:

Cómo tener un negocio sobrenatural

Calendario de cursos y tareas

Semana	Sujeto		Tareas
1.	Revisar el programa de estudios y la introducción Planificación de pequeñas empresas, visión, plan de negocios y liderazgo		SECCIÓN UNO Principios empresariales naturales
2.	Gestión de pequeñas empresas - recursos financieros, de tiempo, humanos, dones y talentos		
3.	Comunicación para pequeñas empresas		
4.	Presupuesto para pequeñas empresas		
5.	Contabilidad para pequeñas empresas		
6.	Marketing para pequeñas empresas		
7.	Negociación en pequeñas empresas		
8.	Examen parcial		
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		

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN UNO

Introducción y planificación básica para pequeñas empresas:

Convertir la visión en una hoja de ruta hacia el éxito

Revisar el programa de estudios

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

Introducción

- A. Integrando principios bíblicos con principios comerciales naturales para actualizar su negocio a lo sobrenatural.
- B. Introducción a la sección Natural

Descripción general de la planificación básica

Esta lección presenta a los estudiantes los principios fundamentales de la planificación de pequeñas empresas: transformar la visión en una estrategia viable. Explorarán cómo una planificación eficaz alinea el propósito con el proceso, cómo crear una visión inspirada por Dios y cómo crear un plan de negocios que integre la fe y principios empresariales sólidos. Al finalizar esta lección, 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, enfatizando 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 planificación como hoja de ruta estratégica.
2. La conexión entre liderazgo y planificación: energía y objetivo.
3. Ejemplos bíblicos de Dios como el planificador final (la Creación, el Arca, el Tabernáculo).

B. El caso bíblico y práctico de la planificación

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Proverbios 21:5 – “Los planes del diligente ciertamente resultan en abundancia.”
2. Principio de Benjamin Franklin: “Si no planificas, estás planificando el fracaso”.
3. La planificación como administración: la fe y la diligencia trabajando juntas.

C. Por qué las pequeñas empresas necesitan un plan

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

D. Planificación estratégica vs. 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 orientadoras de la planificación estratégica:
 - a) ¿Dónde estamos ahora?
 - b) ¿Donde queremos estar?
 - c) ¿Qué se necesita para llegar allí?
 - d) ¿Qué podría detenernos y cómo podemos prepararnos?

II. Planificación estratégica en acción

Descripción general:

Los estudiantes estudiarán cómo traducir los principios de planificación en estrategias comerciales viables utilizando aplicaciones del mundo real y conocimientos basados en la fe.

A. Caso práctico: El rincón del café de María

1. Cómo la pasión sin planificación conduce al estancamiento.
2. El punto de inflexión: plantear la pregunta correcta: “¿En qué quiero convertir 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 dónde se encuentra**– Realizar un análisis FODA.
3. **Establezca objetivos claros y mensurables**– Aplicación del marco SMART.
4. **Desarrollar planes de acción**– Pasar de los objetivos a la ejecución.
5. **Monitorear, medir y ajustar**– Evaluar y refinar el progreso.

C. Lecciones del ejemplo de María

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

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

Descripción general:

Esta sección se centra en la creación de una visión poderosa, impulsada por 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 modelo espiritual y acto de administración.
3. La perspectiva de David Green: “Una visión de Dios durará más que tu vida”.

B. Seis pasos fundamentales para aclarar su visión

1. **Encuentra tu “por qué”**– Comprender el propósito y el llamado.
2. **Imagina el futuro**– Visualización y documentación impulsada por la fe (Habacuc 2:2).
3. **Alinear la visión con los valores**– Integridad y consistencia como guías.
4. **Dividir la visión en objetivos**– Traducir la fe en resultados mensurables.
5. **Hazlo compartible**– Inspirar a otros con claridad y pasión.
6. **Sigue evolucionando**– Adaptarse manteniendo el propósito central.

C. Siete pasos prácticos para redactar una declaración de visión

1. Describa los componentes principales: aspiración y estrategia.
2. Responde a las preguntas clave: ¿Qué queremos ser? ¿Cómo lo lograremos?
3. Colaborar con asesores y mentores (Proverbios 15:22).

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

4. Escriba una declaración clara y concisa.
5. Diferencie su negocio a través de la singularidad y el propósito.
6. Recopilar comentarios y perfeccionarlos.
7. Declara y comparte tu visión públicamente.

D. La conexión de la fe

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

IV. Redacción de un plan de negocios: Convertir la visión en un plan

Descripción general:

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

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

1. La planificación 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 negocio como documento maestro estratégico.

B. La perspectiva de la fe en la planificación empresarial

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

C. Los catorce elementos clave de un plan de negocios

1. Resumen ejecutivo: Capturando el corazón de su visión.
2. La oportunidad de negocio: definir lo que estás construyendo.
3. Descripción de la empresa: Comunicar identidad y propósito.
4. Descripción de Producto o Servicio – Solución de necesidades reales.
5. Objetivos empresariales: Establecer metas mensurables y basadas en el espíritu.
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. Línea de tiempo: traza tu camino a seguir con flexibilidad.
10. Plan de Marketing – Comunicarse con integridad.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

11. Plan de Operaciones – Construyendo sistemas resilientes.
12. Resumen financiero – Administrando los números fielmente.
13. Requisitos de financiamiento: Presentar necesidades con credibilidad.
14. Apéndice – Demostrando diligencia a través de la documentación.

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

1. Descuidando los detalles y la claridad.
2. Ignorando la perspectiva de la audiencia.
3. Exagerar proyecciones o potenciales.
4. Pasando por alto la corrección de pruebas y el profesionalismo.
5. Tratar el plan como algo estático en lugar de vivirlo.

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

Descripción general:

Esta sección explica cómo el liderazgo impulsa 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 el 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 Asociación de Liderazgo y Planificación

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

D. Integrando la fe, la visión y el liderazgo

1. La fe establece los cimientos, la visión establece la dirección y el liderazgo impulsa la ejecución.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

2. Líderes como administradores de la visión de Dios para el mercado.
3. Construyendo un legado del Reino a través de la excelencia y la influencia.

VI. Resumen y reflexión

Descripción general:

Los estudiantes consolidarán lecciones clave, aplicarán el aprendizaje a su propio negocio o proyecto y participarán en una reflexión de oración sobre cómo asociarse 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. Escriba o perfeccione su declaración de visión personal o empresarial.
2. Redacte un esquema de su propio plan de negocios utilizando los 14 elementos.
3. Reflexione sobre cómo la fe moldea su 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, valentía para liderar con fe y gracia para ver tu propósito cumplido en mi negocio. Que cada paso que dé te honre y promueva tu Reino. Amén.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN DOS

GESTIÓN BÁSICA DE PEQUEÑAS EMPRESAS

Convertir la gestión responsable en una estrategia para el crecimiento sostenible

Descripción general de la lección

Administrar una pequeña empresa es tanto una disciplina estratégica como un llamado espiritual. Esta lección explora los principios esenciales de gestión necesarios para que una empresa avance del mantenimiento a la multiplicación. Los estudiantes examinarán el fundamento bíblico de la mayordomía, la gestión de recursos clave (financieros, humanos, tiempo y talento) y cómo aplicar los principios del Reino a las operaciones empresariales diarias. El enfoque se centra en capacitar a los líderes empresariales para gestionar eficazmente, liderar con sabiduría y crecer de forma sostenible, tanto para obtener ganancias como para alcanzar un propósito.

I. COMPRENDER LA NATURALEZA DE LA GESTIÓN

Descripción general:

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

A. ¿Qué significa “gestionar” una empresa?

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

B. El empresario vs. el gerente

1. Los empresarios 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 de mayordomía

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. 1 Pedro 4:10 – Administrar la gracia de Dios a través de una mayordomía fiel.
2. La administración como una confianza divina, no sólo un deber profesional.
3. Ver la gestión como servicio a los demás y obediencia a Dios.

D. El rol del dueño de empresa como gerente

1. Equilibrar múltiples responsabilidades: clientes, empleados, finanzas y estrategia.
2. Cultivar un ambiente positivo y monitorear 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 presenta a los estudiantes los KPI como herramientas vitales para evaluar la salud del negocio, alinear las operaciones diarias con los objetivos estratégicos e identificar áreas de mejora.

A. Comprensión de los KPI

1. Definición: valores mensurables que rastrean el progreso hacia los objetivos.
2. Los KPI deben seguir el marco SMART: específico, medible, alcanzable, relevante y con plazos determinados.
3. Los KPI traducen la visión en resultados mensurables.

B. Ejemplos de KPI efectivos

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

C. Uso estratégico de KPI

1. Revisar el desempeño periódicamente para mantener el rumbo.
2. Conectando los resultados de KPI con la toma de decisiones estratégicas.
3. Ajustar procesos o metas en respuesta a resultados mensurables.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

III. GESTIÓN DE LOS CUATRO RECURSOS EMPRESARIALES CLAVE

Descripción general:

Toda empresa depende de cuatro recursos fundamentales: financieros, humanos, de tiempo y de talento. Esta sección capacita a los estudiantes para gestionar cada recurso eficazmente con mayordomía bíblica, estrategia práctica y resultados medibles.

A. Gestión de recursos financieros

Descripción general:

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

1. Entendiendo sus números

- a) La alfabetización financiera como herramienta de concienciación 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. Presupuesto estratégico y asignación de recursos

- a) Creación de presupuestos orientados a objetivos 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 hacer seguimiento de las cuentas por cobrar.
- b) Mantener reservas de emergencia para costos inesperados.
- c) Comprender las tendencias estacionales y prepararse en consecuencia.

4. Principio bíblico de administración financiera

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

B. Gestión de Recursos Humanos

Descripción general:

Las personas son el corazón de cualquier empresa. Esta sección enfatiza cómo reclutar, liderar y desarrollar empleados de manera que multipliquen su capacidad y reflejen el carácter de Dios.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Contratación para el potencial de crecimiento

- a) Busque adaptabilidad, capacidad de enseñanza y valores compartidos.
- b) Contrata no sólo por tus habilidades sino por tu alineación cultural y espiritual.
- c) Construir equipos que puedan crecer con el negocio.

2. Desarrollo de capacidades de liderazgo

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

3. Creando una cultura que apoye el crecimiento

- a) Establecer valores compartidos y expectativas claras.
- b) Fomentar la innovación, la comunicación y la propiedad.
- c) Celebrando los triunfos y aprendiendo 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) “No construyes un negocio, construyes personas, y las personas construyen el negocio”. – Zig Ziglar

C. Gestión de 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 sabiduría y alinear su uso del tiempo con un propósito eterno.

1. El valor del tiempo

- a) El tiempo como el mayor ecualizador: cada uno tiene 24 horas.
- b) Jim Rohn: “Puedes conseguir más dinero, pero no puedes conseguir más tiempo”.
- c) Ver la gestión del tiempo como una administración espiritual.

2. Tres usos del tiempo

- a) **Perdiendo el tiempo:** actividades improductivas disfrazadas de ocupación.
- b) **Pasar tiempo:** Tareas operativas que sustentan el negocio diario.
- c) **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) Aprenda a delegar: libérese para realizar 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 rendimiento.
- f) Evite realizar varias tareas a la vez: concéntrese en obtener resultados de calidad.
- g) Programe tiempos de inactividad: el descanso renueva la creatividad y la concentración.

4. Aprendiendo a priorizar el tiempo

- a) Utilizando la Matriz Urgente/Importante para centrarse en el impacto duradero.
- b) Cuatro estrategias para priorizar eficazmente:
 - 1. Reflexión diaria.
 - 2. Bloqueo de tiempo.
 - 3. Delegación.
 - 4. Eliminando a los ladrones de tiempo.
- c) Eclesiastés 3:1 – Entendiendo las estaciones 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 empresarial y espiritual.

1. Administra tus dones sabiamente

- a) Reconocer y perfeccionar las habilidades dadas por Dios.
- b) Utilice sus habilidades para agregar valor y servir a los demás.
- c) Perseguir el aprendizaje continuo y el crecimiento profesional.

2. Alineando los regalos con el propósito empresarial

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

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Potenciando los dones de su equipo

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

4. Perspectiva de la mayordomía del Reino

- a) Lucas 16:10 y Colosenses 3:23 – fidelidad y excelencia.
- b) La gestión como adoración: trabajar para el Señor, no sólo para lograr el éxito.
- c) Convirtiendo la mayordomía en multiplicación del Reino.

IV. INTEGRACIÓN DE LA GESTIÓN CON LOS PRINCIPIOS DEL REINO

Descripción general:

La verdadera excelencia gerencial fusiona los principios espirituales con la habilidad operativa. Esta sección enfatiza la administración, la integridad y la búsqueda de resultados eternos.

A. Fundamentos bíblicos de la gestión

- 1. Dios como el primer Administrador: creación a través del orden y la estructura.
- 2. Parábola de los Talentos – Responsabilidad por los recursos confiados.
- 3. La administración como disciplina espiritual y estrategia empresarial.

B. El llamado a la administración fiel

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

C. La 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

Descripción general de la lección

Esta lección explora las habilidades esenciales de comunicación e interpersonales que todo dueño de una pequeña empresa, y especialmente todo emprendedor con mentalidad del Reino, debe dominar. Los estudiantes aprenderán cómo la comunicación efectiva impacta el liderazgo, las relaciones, la cultura organizacional y la interacción con los clientes. La sesión integra estrategias prácticas de comunicación con principios bíblicos y del Reino, enfatizando cómo la comunicación guiada por el Espíritu refleja a Cristo en el mundo laboral. Escritura clave: «Que vuestra palabra sea siempre con gracia, sazónada con sal, para que sepáis cómo debéis responder a cada persona». – Colosenses 4:6

I. Comprender la comunicación eficaz y su importancia

Descripción general: Esta sección define lo que realmente significa la comunicación efectiva, 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 verdadera comunicación ocurre cuando el mensaje se recibe, se comprende y se actúa en consecuencia.

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

1. **Claridad de visión y misión**– Alinear equipos y clientes a un propósito compartido.
2. **Construyendo relaciones y confianza**– Fortalecimiento de la cultura y reputación de marca.
3. **Liderazgo e influencia**– Marcar el tono 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**– Usar palabras y tono para representar a Cristo en los negocios.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

II. Habilidades comunicativas e interpersonales clave que todo propietario de un negocio debe dominar

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

A. Escucha activa

1. Escuchar para comprender, no para responder.
2. Practique la reflexión y la aclaración antes de responder.
3. Genere confianza y descubra necesidades más profundas.
4. Ejemplo: Utilizar la escucha reflexiva en reuniones de equipo.

B. Mensajes claros y concisos

1. Comunicarse 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, no lo entiendes lo suficientemente bien”.

C. Empatía e inteligencia emocional

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

D. Comunicación no verbal y presencia

1. El lenguaje corporal, el tono y la postura influyen en la percepción.
2. Alinee los mensajes verbales y no verbales para lograr coherencia.
3. Ejemplo: Prepararse para reuniones con clientes con 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 intereses a través de una visión compartida, no de la manipulación.
2. Utilice el enfoque “Empiece por el porqué” (modelo de Simon Sinek).
3. Construya relaciones a través de la autenticidad.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

4. Cita: James Humes – “El arte de la comunicación es el lenguaje del liderazgo”.

G. Comunicación escrita y fluidez digital

1. Comunicar profesionalismo a través de la claridad y el tono por escrito.
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 de la audiencia

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

I. Gestión de conflictos y conversaciones difíciles

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

J. Narración de historias y proyección de visión

1. Utilice la narrativa para inspirar y conectar emocionalmente.
2. Comparta historias personales o de marca que revelen un propósito.
3. Aplicar el storytelling 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. Identifique las fortalezas y debilidades en las diez habilidades.
2. Solicitar retroalimentación de pares.
3. Mantenga un “diario de reflexión sobre la comunicación”.

B. Establecer metas con propósito

1. Elija 1 o 2 áreas de enfoque (por ejemplo, escuchar, claridad).
2. Definir objetivos de mejora mensurables.

C. Aprender y practicar

1. Recursos de estudio de expertos (por ejemplo, Dianna Booher).
2. Representar conversaciones y grabar presentaciones.
3. Prepararse mental y espiritualmente antes de las reuniones.

D. Aplicar y reflexionar

1. Considere cada conversación como un laboratorio de aprendizaje.
2. Reflexione después de las reuniones sobre lo que funcionó y lo que no.
3. Involucre a su equipo en el crecimiento de la comunicación.

E. Construir sistemas y cultura

1. Implementar normas de comunicación y ciclos de retroalimentación.
2. Celebre y recompense a los excelentes comunicadores.
3. Modele la transparencia y la claridad como líder.

F. Monitorear y adaptar

1. Realice un seguimiento de la eficacia de la comunicación a través de métricas (por ejemplo, menos malentendidos).
2. Identificar averías y perfeccionar los sistemas.
3. Adapte su estilo y métodos según sea necesario.

IV. Comunicación en acción: Escenarios de pequeñas empresas

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

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

1. Preparar y aclarar la intención.
2. Escuche primero, responda después.
3. Co-crear un plan de acción y darle seguimiento.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Escenario B – Lanzamiento de un nuevo servicio

1. Comuníquese claramente con su equipo.
2. Entrena con empatía y narración de historias.
3. Elabora un mensaje centrado en el cliente.
4. Recopile comentarios después del lanzamiento para perfeccionar los mensajes.

V. Una perspectiva del Reino sobre la comunicación

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

A. Hablar la verdad en amor– Combine la honestidad con la gracia (Efesios 4:15).

B. Escuche como lo hizo Jesús– Responder con compasión y comprensión.

C. Honrar a la Persona, Alinear la Misión– Respetar a todas las personas como portadores de la imagen de Dios.

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

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

F. Crear una cultura del Reino– Dirigir una empresa donde la comunicación construya comunidad, confianza y propósito compartido.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN CUATRO

PRESUPUESTO BÁSICO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Descripción general de la lección

Esta lección explora el papel esencial de la presupuestación para el éxito de las pequeñas empresas, combinando la gestión financiera práctica con la mayordomía bíblica. Los estudiantes aprenderán a diseñar, implementar y ajustar presupuestos que promuevan la estabilidad financiera, la integridad espiritual y el crecimiento sostenible. La sesión se centra en la previsión, la gestión del flujo de caja y la toma de decisiones financieras basadas en la fe.

I. El propósito y el poder del presupuesto

Descripción general:

Esta sección establece la importancia fundamental de la presupuestación como estrategia empresarial y disciplina espiritual. Enfatiza la administración, 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 la creatividad y la disciplina financiera.

B. Perspectiva bíblica sobre el presupuesto

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

C. Preguntas clave Respuestas presupuestarias

1. ¿Puedo permitirme ampliarme o contratar?
2. ¿Cómo gestiono las temporadas de escasez?
3. ¿Qué áreas deben priorizarse para el crecimiento?
4. ¿Cómo puedo seguir siendo rentable sin comprometer los valores?

II. Componentes clave de un presupuesto empresarial

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

Descripción general:

Comprender los elementos centrales de un presupuesto empresarial permite a los estudiantes crear planes financieros integrales, realistas y con base espiritual.

A. Ingresos

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

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 – Calcule el costo antes de construir.

C. Beneficio

1. Definición: Ingresos menos gastos.
2. Importancia de la reinversión y la sostenibilidad.
3. El beneficio como administración, no como avaricia.

D. Flujo de caja

1. Definición: Movimiento de efectivo dentro y fuera del negocio.
2. Diferencia entre flujo de caja y beneficio.
3. Importancia de la liquidez y seguimiento semanal.
4. Conexión de 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:

Distintas estructuras empresariales requieren formatos de presupuesto distintos. Esta sección examina qué tipo se adapta mejor a cada situación empresarial.

- A. Presupuesto Maestro**– Visión general completa de las finanzas de la empresa.
- B. Presupuestos Departamentales**– Enfocado en áreas operativas específicas.
- C. Presupuestos anuales, trimestrales y mensuales**– Para planificación a corto y largo plazo.
- D. Presupuesto estático**– Proyecciones fijas para entornos estables.
- E. Presupuesto flexible**– Plan ajustable a condiciones cambiantes del mercado.

Perspectiva de fe:

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

IV. Métodos de presupuestación

Descripción general:

Los estudiantes evaluarán diversas metodologías de presupuestación para identificar el enfoque más efectivo para sus contextos comerciales 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 base cero (ZBB)

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

C. Presupuesto basado en actividades (PBA)

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 pequeñas empresas con márgenes estrechos.

E. Presupuesto de propuesta de valor

1. Evalúa cada gasto por su valor para los clientes o la misión.
2. Promueve decisiones financieras basadas en propósitos.

Conexión de fe:

“No ahorres lo que te queda después de gastar, sino gasta lo que te queda después de ahorrar.” – Warren Buffett. - Esto se alinea con la administración bíblica: administrar los recursos sabiamente para la gloria de Dios.

V. Principios de una presupuestación exitosa

Descripción general:

Una presupuestación eficaz requiere más que habilidades técnicas: exige precisión, flexibilidad, trabajo en equipo y gestión.

A. Principios clave

1. **Sea realista**– Evite proyecciones demasiado optimistas.
2. **Sea flexible**– Prepararse para los cambios de mercado o estacionales.
3. **Sea preciso**– Realice un seguimiento de cada dólar para identificar el desperdicio.
4. **Sea inclusivo**– Involucrar a los empleados para impulsar la responsabilidad.
5. **Revisar periódicamente**– Realizar revisiones financieras con frecuencia.

B. Ejemplo aplicado:

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

C. Integración bíblica:

Colosenses 3:23– Trabajad 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 pequeñas empresas.

A. Flujo de efectivo impredecible

1. Causas: Estacionalidad, cambios de mercado, retrasos de clientes.
2. Solución: Mantener entre 3 y 6 meses de reservas.
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 ajustando 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 seguimiento

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

VII. Ajuste de su presupuesto

Descripción general:

Un presupuesto debe evolucionar según las realidades empresariales. Los estudiantes aprenden a adaptarse manteniendo la confianza y el enfoque estratégico.

A. Razones para el ajuste

1. Fluctuaciones o emergencias del mercado.
2. Cambios de 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 el gasto.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

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

C. Estudio de caso:

La empresa de marketing de Jamal reequilibró con éxito su presupuesto después de perder un cliente importante, lo que generó un renovado crecimiento.

D. Principio de fe:

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

VIII. Creación de presupuestos mensuales y anuales

Descripción general:

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

A. Pasos para la creación del presupuesto anual

1. Ingresos del proyecto y estimación de costos.
2. Asignar fondos para gastos recurrentes y únicos.
3. Incluya objetivos de ganancias y contingencias.
4. Principio de fe: Proverbios 16:9 – Planifique diligentemente y confíe en Dios para recibir dirección.

B. Pasos para la creación del presupuesto mensual

1. Traducir los objetivos anuales en metas mensuales.
2. Seguimiento de variaciones en tiempo real.
3. Realizar ajustes incrementales.
4. Estudio de caso: El negocio de catering de Sofía mejoró sus márgenes de ganancia mediante 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 presupuestarios

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. **Rastreadores de flujo de efectivo**– Flotador, Pulso.
4. **Paneles de control**– Monitoreo financiero en tiempo real.

B. Mejores prácticas

1. Automatizar gastos recurrentes.
2. Utilice herramientas en la nube para la colaboración en equipo.
3. Realizar revisiones basadas en datos.

C. Conexión de fe:

Eclesiastés 7:12– La sabiduría y el conocimiento preservan la vida, así como el dinero proporciona protección.

X. Integrar la fe en la elaboración del presupuesto

Descripción general:

Los estudiantes descubrirán cómo el presupuesto puede ser una forma de adoración, administración y testimonio cuando se guía por principios bíblicos.

A. Diezmos 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 el presupuesto de extensión comunitaria fortaleció tanto su misión como la lealtad de sus clientes.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN CINCO

CONTABILIDAD BÁSICA PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Descripción general 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. Mediante ejemplos prácticos, perspectivas bíblicas y aprendizaje basado en casos prácticos, la lección capacita a los 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 categorización 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 base para una toma de decisiones acertada. Establece la contabilidad como una disciplina empresarial práctica y una forma bíblica de administración, 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 transacciones financieras.
2. Proporciona un marco para el seguimiento de activos, pasivos, ingresos y gastos.
3. Sirve como lenguaje a través del cual una empresa comunica su historia financiera.

B. Importancia de la contabilidad

1. Permite una toma de decisiones financieras informada.
2. Garantiza el cumplimiento de las obligaciones fiscales y legales.
3. Proporciona información medible sobre el rendimiento, el crecimiento y la sostenibilidad.

C. Componentes principales

1. Teneduría de libros
2. Estados financieros
3. Presupuesto y análisis
4. Cumplimiento y presentación de informes fiscales

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

II. LA IMPORTANCIA DE APRENDER LOS FUNDAMENTOS DE 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:** Monitorear ingresos, gastos y ganancias.
2. **Conocimiento de las tendencias financieras:** Comprenda el “por qué” detrás de los cambios internos o del mercado.
3. **Contribución profesional:** Comunicarse inteligentemente con contadores y partes interesadas.
4. **Fundación Empresarial:** Construir un negocio sobre sistemas financieros organizados.
5. **Independencia financiera:** Reducir la dependencia de profesionales externos para tareas rutinarias.

III. CONTABILIDAD VS. TENEDURÍA DE LIBROS

Descripción general:

Aunque a menudo se usan indistintamente, la contabilidad y la 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 informes de datos financieros.
2. Realizado por contadores (a menudo con títulos o certificaciones como CPA).
3. Implica 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 la entrada de transacciones diarias y la precisión de los datos.
2. Las tareas incluyen mantener libros contables, conciliar cuentas y realizar un seguimiento de cuentas por pagar y por cobrar.
3. Proporciona la base de datos para que los contadores la analicen.
4. Requiere constancia y atención a los detalles, 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 mensurables. Comprender cómo 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 capital de una empresa en un momento determinado.
2. **Objetivo:** Evalúa la solvencia, la liquidez y la estructura de capital.
3. **Perspectivas:**
 - a) Activos propios versus pasivos adeudados
 - b) Valor patrimonial y ganancias retenidas
 - c) Ratios financieros (ratio corriente, deuda sobre capital)

C. Estado de flujo de efectivo

1. **Definición:** Realiza un seguimiento de las entradas y salidas de efectivo en todas las operaciones, inversiones y financiación.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

2. **Objetivo:** Mide la liquidez y la sostenibilidad operativa.

3. **Perspectivas:**

- a) Operaciones de efectivo diarias
- 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. Lista estructurada 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 (ingreso, gasto, compra de activos, etc.).
- 2. Asignar 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 registros internos contra declaraciones externas.
- 2. Detecta discrepancias de forma temprana para su corrección.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Pasos del proceso

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

C. Frecuencia y disciplina

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

VII. PRINCIPIOS CONTABLES FUNDAMENTALES

Descripción general:

Los principios de contabilidad establecen la base ética y estructural para una información financiera confiable y una administración transparente.

A. Principios básicos

1. Regularidad – Mantener estándares consistentes.
2. Coherencia: utilizar métodos uniformes a lo largo del tiempo.
3. Sinceridad – Informar honesta y fielmente.
4. Permanencia de los métodos – Evitar cambios innecesarios.
5. No compensación: no compense artículos no relacionados.
6. Continuidad – Asumir el funcionamiento continuo del negocio.
7. Periodicidad – Informar en 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, compatibles y espiritualmente alineados.

A. Configuración de sistemas contables

1. Crea y personaliza un plan de cuentas.
2. Elija entre contabilidad sobre base de efectivo o sobre base devengada.

B. Registro de transacciones

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Ingrese todas las entradas de ingresos y gastos rápidamente.
2. Clasificar con precisión de acuerdo al plan de cuentas.

C. Gestión de áreas financieras clave

1. **Reconciliación:** Hacer coincidir los registros internos con los extractos bancarios.
2. **Ventas y facturas:** Realice un seguimiento de todos los flujos de ingresos y pagos de clientes.
3. **Cuentas por cobrar/pagar:** Monitorizar el efectivo adeudado y las obligaciones vencidas.
4. **Flujo de fondos:** Mantenerse informado sobre la liquidez y las proyecciones.

D. Impuestos y Documentación

1. Presentar declaraciones oportunas y precisas.
2. Conserve todos los documentos de respaldo (recibos, facturas, libros contables).

E. Cuándo buscar ayuda profesional

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

IX. ELECCIÓN DEL MÉTODO CONTABLE ADECUADO

Descripción general:

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

A. Factores a considerar

1. **Tamaño de la empresa:** Simplicidad versus complejidad.
2. **Objetivos de crecimiento:** Efectivo vs. acumulación para escalar operaciones.
3. **Requisitos legales:** Alinearse con los códigos tributarios y las normas de la industria.
4. **Patrones de ingresos:** Considere el momento de los pagos y la facturación.
5. **Métodos híbridos:** Combinar enfoques para lograr flexibilidad.

X. CONTABILIDAD DE NÓMINAS

Descripción general:

La gestión de nóminas es una responsabilidad sagrada entre empleadores y empleados. Representa la administración, el cumplimiento normativo y el cuidado de quienes contribuyen al desarrollo de la empresa.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

A. El propósito y la importancia de la nómina

1. Realice 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 del Empleador (EIN).
2. Reúna la documentación del empleado (W-4, I-9, etc.).
3. Elija el método de nómina: manual, software o subcontratado.
4. Determinar el cronograma de pago y la fuente de financiamiento.
5. Calcule salarios, deducciones e impuestos con precisión.
6. Desembolsar los pagos (preferiblemente mediante depósito directo).
7. Mantener registros de nómina conformes durante al menos tres años.

C. Responsabilidades del impuesto sobre la nómina

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

D. Consideraciones bíblicas y éticas

1. Proverbios 11:1 – “La balanza falsa es abominación a Jehová.”
2. 1 Corintios 14:40 – “Hágase todo decentemente y con orden.”

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN SEIS

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

Descripción de la lección:

Esta lección proporciona a los estudiantes de posgrado una comprensión integral del marketing para pequeñas empresas. Aprenderán a definir su público objetivo, formular propuestas de valor únicas, gestionar las limitaciones de recursos, aprovechar el marketing mix e integrar estrategias de marketing digitales y offline. El curso se centra tanto en las aplicaciones prácticas como en los principios éticos y bíblicos que guían las estrategias de marketing efectivas. Los estudiantes trabajarán con casos prácticos, ejercicios y 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 motor de las pequeñas empresas. Esta sección sienta las bases para integrar prácticas de marketing estratégicas, éticas y centradas en el cliente.

A. Los riesgos del marketing

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

B. El marketing como disciplina estratégica

1. Diferencia entre marketing y ventas
2. Integración del marketing en las operaciones comerciales diarias

C. Principios bíblicos y éticos en el marketing

1. El marketing como acto de servicio (Filipenses 2:3)
2. Decisiones de marketing guiadas éticamente y espiritualmente

II. Principios del marketing eficaz para pequeñas empresas

Descripción general: Los estudiantes aprenderán principios de marketing fundamentales que son fundamentales para atraer y retener clientes.

A. Conozca a su audiencia

1. Creación de perfiles de clientes detallados (demografía, psicografía y comportamientos)
2. Identificar los puntos débiles y las motivaciones de los clientes

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Análisis del comportamiento de los clientes online y offline
4. Ejemplo de caso: La cafetería artesanal de María

B. Defina su propuesta de valor única (PVU)

1. Diferenciar su producto o servicio de los competidores
2. Alineando la USP con la historia y los valores de la marca
3. Ejemplos de USP basadas en historias (el “marketing con corazón” de Joe)
4. Ejercicios prácticos: elaboración de una propuesta única de venta para estudiantes

C. Equilibrar recursos y estrategia

1. Priorizar los canales de marketing para el ROI
2. Aprovechar el tiempo, el presupuesto y la mano de obra de manera eficiente
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. Comenzando con poco y escalando gradualmente

B. Competencia de marcas más grandes

1. Competir con el reconocimiento de marca y los presupuestos de marketing
2. Centrándose en nichos y en la experiencia personalizada del cliente
3. Minicase de estudio: Panadería local vs. cadena nacional

C. Tendencias y tecnologías que cambian rápidamente

1. Adaptación a la evolución de las plataformas y herramientas digitales
2. Principio bíblico de adaptabilidad (Eclesiastés 3:1)

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

IV. El Marketing Mix: Principios Fundamentales

Descripción general: Los estudiantes explorarán las 4 P del marketing más las 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. Reflejando 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. Coherencia, segmentación y compromiso

E. Personas

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

F. Proceso

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

G. Evidencia física

1. Prueba tangible e intangible 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, conocimientos del público objetivo y USP.

A. Identifique a su público objetivo

1. Uso de datos demográficos, psicográficos y de comportamiento
2. Ejemplo de caso: Estudio de fitness dirigido a mujeres de entre 30 y 45 años

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Define tu USP

1. Integración de USP en mensajes y materiales de marketing

C. Establecer objetivos de marketing INTELIGENTES

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

D. Asignar presupuesto

1. Determinar inversiones de marketing rentables
2. Equilibrar el marketing como inversión versus gasto

VI. Branding: Generando confianza y reconocimiento

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

A. Desarrollo de una identidad de marca

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

B. Directrices de marca

1. Creación de una guía de estilo para mantener la coherencia
2. Ejemplos: misión, USP, estándares visuales

VII. Canales de marketing digital

Descripción general: Los estudiantes explorarán estrategias en línea que atraen, involucran y retienen clientes.

A. Sitio web y SEO

1. Sitios web optimizados para dispositivos móviles, de carga rápida y navegables
2. SEO en la página, local y técnico
3. Ejemplo de caso: El negocio de muebles personalizados de Liam

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Marketing de contenidos

1. Contenido educativo, entretenido y que genera confianza.
2. Planificación de un calendario de contenidos y seguimiento de la interacción

C. Marketing por correo electrónico

1. Segmentación, personalización y equilibrio de mensajes
2. Herramientas: Mailchimp, ConvertKit, Constant Contact

D. Redes sociales

1. Selección de plataforma según el público objetivo
2. Estrategias de publicación y principios de participación

E. Publicidad pagada (PPC)

1. Google Ads, anuncios en redes sociales y retargeting
2. Minicaso práctico: Campaña de Google Ads para centros de tutoría

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 continuo del marketing fuera de línea para las pequeñas empresas.

A. Campañas de correo directo B. Eventos locales y patrocinios C. Publicidad impresa D. Participación comunitaria y networking E. Comunicados de prensa F. Minicaso práctico: Desfile de moda en una tienda de ropa boutique

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. Equilibrar los esfuerzos pagados y orgánicos. B. Aprovechar el retargeting. C. Usar palabras clave de cola larga. D. Monitorear los KPI, analizar datos y repetir.

X. Medición del éxito del marketing

Descripción general: Los estudiantes aprenderán métricas y herramientas para evaluar y refinar 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 las redes sociales

B. Herramientas de análisis

1. Google Analytics
2. Análisis de Zoho
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, valor y principios del Reino

Descripción general de la lección:

Esta lección proporciona a los estudiantes de posgrado los principios, las habilidades y la mentalidad necesarios para una negociación eficaz en el contexto de las pequeñas empresas. Con énfasis en consideraciones prácticas y éticas, los estudiantes aprenderán a negociar para lograr resultados mutuamente beneficiosos, proteger los márgenes, construir relaciones a largo plazo y reflejar los valores del Reino en todas las relaciones comerciales. Estudios de caso, ejercicios y juegos de rol prepararán a los estudiantes para entablar negociaciones con confianza y estrategia.

I. Introducción – La negociación como disciplina estratégica y espiritual

Descripción general: Los estudiantes comprenderán la negociación no sólo como una actividad transaccional, sino como una disciplina relacional y con mentalidad del Reino que impacta el desempeño, las relaciones y la integridad del negocio.

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. Construcción de relaciones y confianza a largo plazo
3. Flexibilidad y creación de valor creativo
4. Empoderamiento y desarrollo del liderazgo
5. Reflejando 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 contextos empresariales clave donde se produce la negociación, desde proveedores hasta inversores.

A. Proveedores y vendedores

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

B. Empleados, contratistas y autónomos

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

C. Clientes y clientes

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

D. Socios y empresas conjuntas

1. División de capital, autoridad para tomar decisiones, resolución de disputas
2. Establecer estrategias de salida y expectativas mutuas

E. Inversionistas y financiación

1. Condiciones de inversión, acciones, tipos de interés, informes
2. Protegiendo la visión empresarial mediante la negociación estratégica

F. Arrendamientos, propiedades y bienes inmuebles

1. Condiciones de arrendamiento negociables, mejoras para inquilinos, 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 continuos

1. Descuentos por volumen, consignación, envío, devoluciones.

I. Negociaciones de salida y adquisiciones

1. Valoración de activos, cláusulas de no competencia, apoyo a 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. Ver la negociación como un servicio

1. Creando 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 no negociables
2. Establecimiento de BATNA (Mejor alternativa a un acuerdo negociado)

C. Investigación y recopilación de información

1. Precios del mercado, ofertas de la competencia, limitaciones financieras
2. Desarrollar apalancamiento de forma ética y estratégica

D. Prepare su propuesta de valor

1. Identificar contribuciones únicas (volumen, marca, referencias)
2. Alineando el valor con los objetivos de la negociación

E. Concesiones del Plan y No Negociables

1. Establecer puntos de flexibilidad y compensaciones
2. Estrategias para obtener resultados beneficiosos para todos

IV. 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. Construir empatía e intención positiva

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

B. Centrarse en los intereses, no en las posiciones

1. Explorando las motivaciones subyacentes
2. Ejemplo: Precio del proveedor versus duración y volumen del contrato

C. Crear valor antes de reclamar valor

1. Ampliando las oportunidades de beneficio mutuo
2. Ejemplo: Ofrecer referencias, funciones de marketing o flexibilidad.

D. Utilice 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 la respuesta
2. Usar números de manera inteligente para anclar las expectativas

F. Estar dispuesto a alejarse

1. Mantener el apalancamiento a través de BATNA
2. Preservar la integridad y evitar malos tratos

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

1. Fomentar la divulgación de información y la reflexión

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

H. Hacer concesiones y destacar las concesiones

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

I. Documentar los acuerdos y garantizar su cumplimiento

1. Redactar contratos claros con términos, responsabilidades y puntos de referencia.
2. Fortalecimiento de la credibilidad y las relaciones a largo plazo

V. Cómo superar los errores 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 perder margen.

B. Suponiendo que las primeras ofertas sean fijas

1. Reconocer el espacio de negociación y la flexibilidad

C. Rigidez y opciones limitadas

1. Operar solo con precio sin explorar el valor creativo

D. Ignorar las relaciones

1. Preservar la confianza para futuros negocios y colaboraciones

E. Decisiones impulsadas por las emociones

1. Cómo manejar 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 demuestre estrategia, creación de valor y construcción de relaciones.

A. Caso: La tostadora de café con mentalidad de reino de María

1. Preparación: investigación de mercado, margen mínimo, BATNA, propuesta de valor
2. Conversación: construcción de relaciones, exploración de limitaciones, aclaración de intereses
3. Oferta de creación de valor: ampliar las opciones para obtener beneficios mutuos

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

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 de mentalidad del Reino en su enfoque de negociación.

A. Honrar al otro como imagen de Dios

1. Tratar a cada parte con respeto e integridad

B. Administrar fielmente los recursos

1. Negociar para proteger la misión y la visión empresarial

C. Buscar resultados justos y generosos

1. La equidad y la generosidad como práctica estratégica y ética

D. Cultivar relaciones a largo plazo

1. Construyendo un legado de confianza y colaboración

E. Rechazar los atajos manipuladores

1. Negociar sin engaños ni explotación

F. Recuerda tu identidad en Cristo

1. Confianza para negociar sin miedo, desesperación o codicia.

NOTAS

LECCIÓN OCHO

EXAMEN PARCIAL

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN NUEVE

El poder sobrenatural del Espíritu Santo

Descripción general de la lección:

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

I. Introducción: Su 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 asociación divina

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

B. 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 avance sobrenatural

II. ¿Quién es el Espíritu Santo?

Descripción general: Esta sección presenta al Espíritu Santo como una Persona divina, no 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, dirige, consuela.
2. Referencia bíblica: Juan 14:16 – el Ayudador (Parakletos)
3. Rol 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 que se movía sobre las aguas
2. Principio: Palabra de Dios + Espíritu = creación y estructura
3. Aplicación: hablar las promesas de Dios sobre los negocios

C. El Espíritu Santo y la mente de Cristo

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

III. El papel del Espíritu Santo en los negocios

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

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

B. Espíritu de Sabiduría para Decisiones Empresariales

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

C. Creatividad e innovación

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

D. Fortaleciendo la integridad y el carácter

1. Espíritu de 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 rodea a los negocios
2. Lucas 5:6 – multiplicación y avances
3. Reconociendo 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 – La 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 fructífero y permitir el cumplimiento de la visión. A. Límites del esfuerzo humano

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

B. Convertir el fracaso en fructífero

1. Lucas 5:4–6 – La obediencia conduce al avance
2. Ejemplos de transformación empresarial mediante la intervención guiada por el Espíritu

C. Perspicacia y previsión sobrenaturales

1. Juan 16:13 – orientación sobre oportunidades y riesgos futuros
2. Caso práctico: RG LeTourneau: innovación y estrategia divinas

D. Resistencia y paz

1. Romanos 14:17 – La paz y el gozo como activos comerciales
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 de realizar la visión dada por Dios
2. Conexiones sobrenaturales, asociaciones y tiempos divinos

F. Orden Divino y Claridad

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

G. Fortaleciendo la fe y el coraje

1. 2 Timoteo 1:7 – La confianza fortalecida por el Espíritu
2. Tomar medidas audaces y basadas en la fe en la estrategia empresarial

H. Multiplicación y legado

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

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

Descripción general: Los estudiantes aprenderán enfoques prácticos, paso a paso, para invitar y operar en el poder del Espíritu Santo para el éxito empresarial. A. Entregar su negocio a Dios

1. Salmo 37:5 – Comprometer todos los aspectos del negocio
2. Pasar de la autosuficiencia a la asociación divina

B. Haga a Dios el dueño y 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. Cultivar una vida de oración guiada por el Espíritu

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

D. Escuche las indicaciones del Espíritu Santo

1. Juan 10:27 – discernir los impulsos e impresiones internas
2. Mantener diarios espirituales y confirmarlos a través de 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. Promoviendo la excelencia y una cultura guiada por el Espíritu

G. Obedecer con prontitud

1. Isaías 1:19 – actuar inmediatamente según 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. Integrando la oración, las Escrituras y los valores guiados por el Espíritu en la cultura corporativa

I. Espera lo sobrenatural

1. Mateo 9:29 – Expectativa impulsada por la fe
2. Reconociendo el movimiento divino en las actividades empresariales cotidianas

VI. Pasos prácticos: Colaborar con el Espíritu Santo diariamente

Descripción general: Los estudiantes aprenderán rutinas prácticas para integrar el Espíritu Santo en el funcionamiento de una empresa. A. Comience cada día con una oración guiada por el Espíritu.

1. Devoción matutina e invitación a recibir orientación
2. Oración enfocada en la toma de decisiones, la creatividad y la administración.

B. Use las Escrituras como brújula diaria

1. Seleccione versículos que den sabiduría, provisión e integridad.
2. Aplique las Escrituras a las decisiones comerciales diarias

C. Mantener una actitud de entrega

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

D. Escuchar y discernir las instrucciones guiadas por el Espíritu

1. Identificar los impulsos, la paz y las confirmaciones
2. Diario y consulta con asesores llenos del Espíritu

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 orientación del equipo

F. Liderar con el fruto del Espíritu

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

G. Practique la generosidad y la administración

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

H. Celebrar la fidelidad de Dios

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

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

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

VII. Testimonios de la vida real y estudios de casos

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 la Escritura 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 comerciales
2. Creatividad e innovación sobrenaturales

D. Ejemplo de pequeña empresa: Dirección divina en tiempos de crisis

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

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN DIEZ

Gracia y favor sobrenaturales

Descripción general de la lección

Esta lección explora el impacto transformador de la gracia y el favor de Dios en el liderazgo empresarial. Los estudiantes examinarán los fundamentos teológicos de la gracia y el favor, comprenderán sus diferencias operativas y aprenderán estrategias prácticas para acceder y activar estos recursos sobrenaturales en contextos empresariales reales. Mediante estudios de caso, ejemplos bíblicos y ejercicios interactivos, los estudiantes desarrollarán la capacidad de integrar el empoderamiento y la influencia divinos 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 reino.

A. Conceptualización de la ventaja sobrenatural

1. Imaginando la intervención divina en negociaciones, lanzamientos de productos y desafíos.
2. Entender 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 los líderes empresariales cristianos.
2. El impacto de descuidar estos recursos en la eficacia organizacional.
3. Identificación de barreras de acceso y activación.

C. Implicaciones prácticas para las empresas

1. Relaciones con los clientes mejoradas gracias al favor.
2. Decisiones estratégicas potenciadas por la gracia.
3. Avances operativos y financieros gracias a la ayuda divina.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

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

Descripción general: Los estudiantes explorarán la gracia como el poder habilitador de Dios que capacita a los líderes empresariales para realizar tareas que superan su capacidad natural. 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 modelo divino.
2. 2 Corintios 12:9: Suficiencia de la gracia en la debilidad humana.
3. La gracia como mecanismo de Dios para lograr propósitos a través de agentes humanos.

B. La gracia en contextos empresariales

1. Liderazgo: Proporcionar sabiduría, paciencia y comprensión en situaciones difíciles.
2. Toma de decisiones: Claridad, discernimiento y confianza en medio de la incertidumbre.
3. Relaciones con el cliente: Ablandando corazones y promoviendo la cooperación.
4. Gestión financiera: provisión, priorización y paz en situaciones de crisis.
5. Innovación: Inspiración divina y avances creativos.

C. Suficiencia y disponibilidad de la gracia

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

III. Entendiendo el favor de Dios: 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 recibir el favor y sus manifestaciones prácticas en los negocios.

A. Definición y naturaleza del favor

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

B. Fundamento bíblico del favor

1. Salmo 5:12: Rodearás de favor a los justos.
2. Justicia por medio de Cristo: Posicionamiento como prerrequisito para el favor (2 Corintios 5:21).
3. El favor como herramienta tanto ofensiva como defensiva en contextos empresariales.

C. Aplicaciones prácticas del favor en los negocios

1. Favor con los clientes: Selección, cooperación y referencias.
2. Favor con los miembros del equipo: Atracción de talento, retención y esfuerzo extraordinario.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Favor con proveedores y socios: Condiciones, inversiones y alianzas estratégicas.
4. Favor con las instituciones financieras: Préstamos, plazos y relaciones de asesoría.
5. Favor en el mercado: reputación de marca, cobertura de los medios y reconocimiento de la industria.

D. Activando el Favor

1. Paso 1: Date cuenta de que el favor es para ti: supera tu indignidad.
2. Paso 2: Declarar y reclamar el favor, alineando la fe con las promesas de Dios.
3. Paso 3: Espere ver favor: desarrolle conciencia y reconocimiento espiritual.
4. Paso 4: Posicionarse para recibir favor a través de la excelencia, combinando 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 comerciales transformadores.

A. Distinciones entre gracia y favor

1. Gracia: Empoderamiento y capacidad interna.
2. Favor: Influencia y ventaja externa.
3. Ejemplos de preguntas que cada uno responde: "¿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 a través de la gracia y el favor.
3. Estrategias para cultivar ambos: 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, navegar la incertidumbre y liderar de manera eficaz.

A. Reconociendo la promesa de gracia suficiente

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

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Pasos prácticos para confiar en la gracia

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 la gracia a través de 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 administración a través de la capacitación divina.
2. Liderazgo: paciencia, sabiduría y coraje.
3. Estratégico: Claridad, creatividad y confianza.
4. Crecimiento: escalabilidad, desarrollo de liderazgo y resistencia.

VI. Superando los obstáculos a la gracia y el favor

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

A. Indignidad y vergüenza

1. Idea errónea: los fallos pasados bloquean el acceso.
2. Solución: Confesión, perdón y reconocimiento de la justicia en Cristo.

B. Falsa humildad

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

C. Compartimentación

1. Idea errónea: La gracia y el favor sólo 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 oración y declaraciones.

VII. Declaraciones y oraciones de 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. Afirmando la posición en Cristo y el acceso a los recursos sobrenaturales.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

2. Hablar con gracia y favor sobre el liderazgo, el equipo, los clientes y las operaciones.

B. Oraciones para situaciones específicas

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

C. Integración en la práctica del liderazgo

1. Fomente la escritura rutinaria de experiencias de gracia y favor.
2. Desarrollar la responsabilidad personal de 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, incluido un mejor liderazgo, mayores oportunidades, menor estrés y un mayor impacto en el reino.

A. Compromiso diario con los recursos sobrenaturales

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

B. La transformación de los negocios y el liderazgo

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

C. Reflexión final y pasos de acción

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

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN ONCE

Sabiduría Divina Sobrenatural

Descripción de la lección:

Esta lección explora el papel crucial de la sabiduría divina en el liderazgo empresarial, enfatizando la distinción entre la sabiduría natural y la sobrenatural. Los estudiantes examinarán ejemplos bíblicos, aplicaciones prácticas y estrategias para vivir en la sabiduría de Dios y lograr resultados extraordinarios en los negocios. Al finalizar la lección, los estudiantes estarán capacitados para integrar la sabiduría divina en las operaciones diarias de la empresa, las decisiones de liderazgo y la planificación estratégica a largo plazo.

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

Descripción general: Los dueños de negocios se enfrentan a innumerables decisiones a diario: contratación, inversiones, marketing, alianzas y estrategia. Esta sección explica por qué la sabiduría natural por sí sola no es suficiente y presenta el concepto de la perspicacia sobrenatural 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, asociaciones, estrategias de precios.
3. Sabiduría natural vs. 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 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 a través del estudio, la observación y la experiencia.
2. Aplicaciones prácticas en la gestión empresarial
3. Limitaciones de la sabiduría natural: a. Limitada al entendimiento humano. b. Incapaz de detectar realidades espirituales. c. Susceptible al orgullo, el miedo y la emoción. d. Centrada en el pasado y el presente, no en el futuro.

B. Sabiduría Divina

1. La guía dada por Dios 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 honran a Dios.
4. Integración con la sabiduría natural

III. Fuentes de la Sabiduría Divina

Descripción general: La sabiduría divina no se genera por sí sola; se origina en 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: Mantener un cuaderno de escrituras relacionadas 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. Integrando 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 – La sabiduría divina aplicada a la gestión y estrategia de crisis
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 moldea la toma de decisiones, las interacciones y los resultados. Comprender estos rasgos ayuda a los estudiantes a reconocer y actuar con guía sobrenatural.

A. Puro y Santo

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

B. Pacífico y gentil

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

C. Dispuesto a ceder

1. Enseñable, abierto a consejos.
2. Incorpora retroalimentación y asesoramiento.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

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 para liderazgo, resolución de conflictos y decisiones estratégicas.

V. Caminando en la Sabiduría Divina

Descripción general: Recibir sabiduría no es suficiente; hay que integrarla en las prácticas diarias y en las operaciones comerciales.

A. Busca a Dios diariamente

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

B. Depender del Espíritu Santo

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

C. Practicar la obediencia

1. Proverbios 3:5-6 – La obediencia abre canales para una mayor sabiduría
2. Ejemplos: honrar acuerdos, integridad en asuntos pequeños.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

D. Evite la sabiduría carnal/mundana

1. 1 Corintios 3:19 – Rechace las estrategias que contradicen la Palabra de Dios
2. Evaluación de decisiones a través de 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 el consejo piadoso?
5. ¿Obedeceré aunque te cueste algo?

VI. Beneficios de caminar en la Sabiduría Divina

Descripción general: Priorizar 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 con los empleados.

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 claridad, toma de decisiones acertadas y resiliencia.

D. Favor y éxito

1. Proverbios 8:35 – Favor a través de 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, credibilidad e impacto en el reino

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

VII. Obstáculos a la Sabiduría Divina

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

A. Orgullo y autosuficiencia

1. Proverbios 16:18 – La humildad como puerta 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. Pecado y desobediencia

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

D. Compañía impía

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

E. Ejemplo bíblico: Roboam

1. 1 Reyes 12:1-19 – Consecuencias de rechazar la sabiduría divina
2. Aplicación: seleccione asesores sabiamente, 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. Decisiones de contratación y personal
4. Asociaciones y relaciones
5. Decisiones sobre el tiempo

B. Construyendo su 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. Guiando su negocio

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

D. Navegando los desafíos

1. Gestión de crisis
2. Desafíos financieros
3. Cuestiones legales y reglamentarias
4. Crisis económicas
5. Amenazas competitivas
6. Problemas de personal
7. Conflictos de asociación
8. Desafíos de crecimiento
9. Decisiones tecnológicas
10. dilemas éticos
11. Desafíos personales del dueño de negocio
12. Planificación de la sucesión

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

IX. Conclusión: Alineando su 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.

A. Principios básicos para la alineación

1. Reconocer la necesidad de sabiduría más allá de las habilidades naturales.
2. Busque a Dios diariamente a través de la oración y las Escrituras.
3. Teme al Señor y hónralo en todas tus decisiones.
4. Depende del Espíritu Santo para recibir guía
5. Practica la obediencia y rechaza la sabiduría mundana.
6. Rodéate de consejos piadosos
7. Caminar en humildad

B. Resultados de caminar en la sabiduría divina

1. Navegar por la incertidumbre con confianza
2. Proteja su negocio de peligros invisibles
3. Lograr un éxito y un favor duraderos
4. Impacta vidas y deja un legado
5. Experimente 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 crecimiento e influencia

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN DOCE

Resumen de la lección de 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 y aplicar la sabiduría sobrenatural en contextos empresariales. La lección integra los principios bíblicos con los desafíos empresariales contemporáneos, posicionando 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 según la dirección de Dios en escenarios empresariales complejos.

I. La necesidad estratégica de la guía divina

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

A. La complejidad de la toma de decisiones empresariales modernas

1. La cascada de decisiones diarias que enfrentan los líderes empresariales
2. Decisiones de alto riesgo con información incompleta
3. Condiciones de mercado y panoramas competitivos que cambian rápidamente
4. Los límites de la educación, la experiencia y la investigación de mercados
5. El riesgo de errores catastróficos derivados de un análisis puramente humano

B. Definición de la guía divina

1. Dirección sobrenatural, sabiduría y discernimiento de Dios.
2. Instrucciones personalizadas y específicas para situaciones únicas
3. Una visión trascendental que va 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 mirada a factores ocultos y desarrollos futuros
2. Dirección personalizada: sabiduría personalizada para contextos específicos

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Orientado a resultados: producir frutos y favores tangibles
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 trampas invisibles
2. Acceso a oportunidades más allá de las redes humanas
3. Alineación con los propósitos y tiempos de Dios
4. Paz y confianza en decisiones complejas
5. Impacto duradero más allá de las ganancias trimestrales

II. Los cinco canales primarios de la guía divina

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

A. Escritura: La Palabra Escrita como Fundamento

1. 2 Timoteo 3:16-17: enteramente preparado para toda buena obra
2. Fundamento no negociable para toda guía divina
3. Principios integrales de ética y operaciones empresariales
4. Aplicación: Proverbios 11:1 sobre los tratos honestos; Mateo 6:33 sobre las prioridades.
5. Filtrando oportunidades y estrategias a través de la verdad bíblica

B. El Espíritu Santo: Tu Divino Consejero

1. Juan 16:13: el Espíritu guiando a toda la verdad
2. Testimonio interno o confirmación (Romanos 8:16)
3. La "voz apacible y delicada" 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 otras voces (Juan 10:27)
6. Señales de advertencia: inquietud o "reflexión espiritual" sobre oportunidades aparentemente buenas
7. Dirección sobrenatural a través de sueños, visiones o percepciones proféticas (para confirmación)

C. Circunstancias: Puertas abiertas y cerradas

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Apocalipsis 3:8: puertas que Dios abre y cierra
2. Orquestación divina de eventos y oportunidades
3. Distinguir entre “no”, “todavía no” y “por aquí no”
4. No todas las puertas abiertas significan “pasar”
5. Sabiduría y discernimiento en las circunstancias de lectura
6. Ejemplo de caso: oportunidad pospuesta que conduce a una mejor alternativa

D. Consejo sabio: La multitud de consejeros

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

E. Paz: El árbitro de tu corazón

1. Colosenses 3:15: dejar que la paz gobierne como árbitro
2. Filipenses 4:7: la 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 exige una pausa
6. Paz sobrenatural que proporciona claridad en la complejidad

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

Descripción general: Esta sección ofrece una metodología sistemática para involucrarse activamente con la guía divina en el liderazgo empresarial. Los estudiantes aprenderán un proceso repetible de cuatro pasos (rendirse, buscar, escuchar, obedecer) que transforma la guía divina de un concepto abstracto a una disciplina práctica diaria.

A. Primer paso: Entregue sus planes a Dios

1. Proverbios 16:9: El hombre planea, pero Dios dirige
2. Liberar el control manteniendo la responsabilidad
3. Sosteniendo planes con las manos abiertas
4. Acciones prácticas para cultivar la entrega:
 - a) Comienza cada día con una oración con las manos abiertas.
 - b) Presentar planes a Dios antes de anunciarlos
 - c) Examinar las motivaciones periódicamente

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

- d) Practica la pausa antes de tomar decisiones importantes
 - e) Mantenga el éxito y las estrategias probadas con flexibilidad
5. Ejemplo de caso: el propietario de una empresa renuncia a su plan quinquenal y recibe una mejor dirección

B. Paso dos: Busca a Dios primero en cada decisión

- 1. Mateo 6:33: buscando primeramente el reino
- 2. Invertir secuencias típicas de toma de decisiones
- 3. Consultar a Dios antes de recopilar datos o aportaciones humanas
- 4. Acciones prácticas para buscar a Dios primero:
 - a) Dedicar las primicias de tu tiempo a Dios diariamente.
 - b) Consulta a Dios antes de consultar a los demás
 - c) Filtra las oportunidades a través de la oración, no sólo las ganancias
 - d) Dejemos que las Escrituras guíen la estrategia por encima del consejo secular
 - e) Crear ritmos regulares de toma de decisiones
- 5. Ejemplo de caso: El CEO busca a Dios antes de responder a una oferta de adquisición

C. Paso tres: Escuche la voz de Dios

- 1. Juan 10:27: las ovejas oyendo la voz del Pastor
- 2. Creando espacio para la audición en un mundo ruidoso
- 3. Pasos para escuchar a Dios con más claridad:
 - a) Crea silencio y soledad regularmente
 - b) Observa la paz o la inquietud como comunicación.
 - c) Pon a prueba cada impresión con las Escrituras
 - d) Busca consejo sabio para confirmación
 - e) Observar las circunstancias para confirmación adicional
 - f) Mantenga un diario de escucha para realizar un seguimiento de los patrones
- 4. Ejemplo de caso: un coach empresarial que rechaza un contrato lucrativo basándose en un malestar interno

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

D. Paso cuatro: Obedecer incluso cuando no tenga sentido

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

IV. Navegando la incertidumbre y las épocas de espera

Descripción general: Esta sección aborda la realidad de que la guía divina a veces requiere paciencia y fe durante épocas de incertidumbre. Los estudiantes desarrollarán estrategias para mantener la fidelidad cuando la claridad es esquiva y para reconocer los períodos de espera como preparación y no como abandono.

A. Entendiendo 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 refina el carácter y prueba la confianza durante los retrasos
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 apareciendo en las disciplinas espirituales de manera constante.
2. Da pequeños pasos llenos de fe con lo que sabes
3. Confía en el proceso y en el tiempo perfecto de Dios.
4. Experimentar y probar ideas a pequeña escala
5. Registra la fidelidad de Dios durante el período de espera

C. Ejemplo de caso: La temporada en la naturaleza de un emprendedor

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

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Hilos que se entrelazan para crear una estrategia innovadora
4. Esperando 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 en distintos contextos.

A. Estudio de caso contemporáneo uno: Cómo evitar el riesgo catastrófico

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

B. Caso práctico contemporáneo dos: 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 versus crecimiento geográfico
4. Resultado: oportunidad de asociación inesperada que requiere capacidades exactas desarrolladas
5. Lección: El tiempo de Dios posiciona para un crecimiento acelerado más allá de la planificación humana

C. Caso práctico contemporáneo tres: Decisiones de contratación guiadas por el espíritu de empresa

1. Escenario: elegir entre dos candidatos con diferentes cualificaciones
2. Guía divina: liderazgo fuerte hacia el candidato menos calificado
3. Obediencia: confiar en la dirección del Espíritu por encima de criterios objetivos
4. Resultado: desempeño excepcional y adaptación cultural; responsabilidad ética evitada
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

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Génesis 41: Interpretando los sueños del Faraón y proporcionando una estrategia
2. Revelación divina del ciclo económico de siete años
3. Planificación proactiva: acumulación de infraestructura y recursos
4. Excelencia en la gestión de crisis: prosperar durante la hambruna
5. Aplicaciones modernas:
 - a) Pronóstico estratégico a través de una visión sobrenatural
 - b) Planificación proactiva basada en la revelación divina
 - c) Pensamiento a largo plazo sacrificando ganancias a corto plazo
 - d) Posicionamiento para obtener ventajas durante las crisis económicas

E. Estudio de caso bíblico dos: 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 recursos produce una prosperidad sin precedentes
4. La excelencia en liderazgo atrae la atención internacional
5. Aplicaciones modernas:
 - a) Resolución de conflictos mediante soluciones divinas creativas
 - b) El discernimiento en las negociaciones revela los verdaderos motivos
 - c) La gestión de recursos multiplica la eficacia
 - d) Excelencia atrayendo 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. Los estudiantes desarrollarán planes de acción concretos para implementar los principios de la guía divina en sus contextos empresariales actuales y futuros.

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

1. Guía divina que fluye de la intimidad con Dios
2. Juan 10:27: conociendo Su voz a través de la relación
3. Buscando a Dios para la relación primero, guía después
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 fuente principal de sabiduría

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

3. Escuchar: crear espacio y reconocer Su voz
4. Obedecer: actuar según las indicaciones a pesar de la lógica o el coste

Repitiendo el ciclo para una dirección continua

C. Resultados esperados del liderazgo empresarial guiado por el espíritu

1. Decisiones tomadas con confianza y claridad
2. Protección contra errores que sólo son evidentes en retrospectiva
3. Aprovechar oportunidades inesperadas en momentos no convencionales
4. El impacto del Reino más allá de las ganancias financieras
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. Cultivando una intimidad más profunda con Dios
2. Desarrollando sensibilidad a Su voz
3. Creando ritmos consistentes para buscar orientación
4. Desarrollar el coraje para obedecer órdenes contraintuitivas
5. Documentando la fidelidad de Dios y sus resultados innovadores

Resumen: Al concluir esta lección, considere este desafío: ¿Qué cambiaría en su negocio o liderazgo si hiciera de la guía divina su principal marco de decisión, en lugar de un complemento ocasional a la sabiduría convencional? ¿Qué primer paso dará esta semana para prepararse para escuchar la voz de Dios con mayor claridad en su contexto profesional?

Recuerda Santiago 1:5: «Si alguno de ustedes tiene falta de sabiduría, pídala a Dios, quien da a todos abundantemente y sin reproche, y le será dada». Dios desea sinceramente guiarte. La cuestión no es si Él te hablará, sino si crearás el espacio para escuchar y la valentía para obedecer.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN TRECE

El poder sobrenatural de la oración

Descripción general 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 diarias de su negocio. El curso enfatiza el desarrollo de un enfoque de liderazgo centrado en Dios que alinea la estrategia con el propósito divino, brinda guía sobrenatural y posiciona a las empresas para un impacto extraordinario.

I. Introducción: Su línea directa a la sala de juntas del Cielo

Descripción general: Esta sección presenta el concepto de la oración como herramienta estratégica para los 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. Entendiendo la oración como una consulta con el CEO del universo
2. Reformular la oración desde el último recurso a la primera acción
3. Estudio de caso: Los hábitos de oración de Jesús y la eficacia del liderazgo (Lucas 5:16)

B. La perspectiva empresarial

1. Por qué se subestima la oración en los negocios
2. Conceptos erróneos comunes: estrategias seculares versus guía divina
3. La visión 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: Pedirle a Dios guía y provisión

1. Oración estratégica antes de tomar decisiones empresariales importantes
2. Ejemplo de las Escrituras: Santiago 1:5
3. Aplicaciones empresariales prácticas: contratación, inversiones, expansión del mercado

B. 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 quién es Él

1. Reconociendo a Dios como Proveedor supremo y autoridad soberana
2. La adoración como un cambio de perspectiva en circunstancias empresariales difíciles
3. Ejemplos prácticos: alabar a Dios en tiempos de crisis o incertidumbre

D. Confesión: Admitir dónde hemos fallado

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 empresarial

Descripción general: Los estudiantes explorarán evidencia bíblica de que a Dios le importan los negocios y está activamente involucrado en sus resultados.

A. La invitación de Dios a orar por todo

1. Salmo 69:13 – todo momento es oportuno para la oración
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: consistencia y enfoque (Lucas 5:16)

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

C. Beneficios transformadores de la oración

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

IV. Integrar la oración en las operaciones diarias del negocio

Descripción general: Estrategias prácticas para integrar la oración de manera consistente en las rutinas empresariales para maximizar la guía divina y la intervención sobrenatural.

A. Terminar el día con una oración

1. Oración de la mañana: establecer intención, buscar sabiduría, protección.
2. Oración de la tarde: repaso, acción de gracias, liberación de cargas.

B. Oración antes de decisiones importantes

1. Creación de un protocolo de toma de decisiones: Pausa, Presenta, Pregunta, Escucha, Espera, Obedece
2. Evitar decisiones impulsivas y acceder a la visión divina

C. Plan Estratégico de Oración para la Empresa

1. Identificar áreas clave de negocio para la oración (finanzas, equipo, clientes, operaciones)
2. Asignar declaraciones de las Escrituras
3. Programe y haga seguimiento de la oración para cada área

D. Interceder por clientes y miembros del equipo

1. Orando por el crecimiento y el bienestar del personal
2. Orando por el éxito y la realización de los clientes
3. Transformando la cultura del liderazgo a través de la oración intercesora

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

E. Usar la oración para gestionar el estrés empresarial

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

V. Superar los obstáculos comunes a la oración

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

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

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

B. Incertidumbre: “No sé qué pedir”

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

C. Percepción de ineficacia: “Mis oraciones no parecen funcionar”

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

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

1. Reconociendo toda actividad empresarial como espiritual
2. Ver el negocio como ministerio y la oración como algo 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. Alineando la identidad personal y empresarial 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. Orando por decisiones estratégicas usando el Salmo 25:4-5
2. Evitar errores costosos mediante la visión divina

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

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Coherencia en la oración matutina, vespertina y situacional
2. Herramientas prácticas: diarios, listas de oración, compañeros de responsabilidad

D. Clave 4: DESARROLLAR – Creciendo el Hambre y el Discernimiento

1. Desarrollar la sensibilidad a la guía del Espíritu Santo
2. Mejorar 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 escenarios comerciales comunes, lo que permite una aplicación inmediata.

A. Oración por un avance en los negocios

B. Oración por provisión financiera

C. Oración por 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 estrategia principal para el éxito empresarial sobrenatural, destacando su impacto en la perspectiva, la toma de decisiones, el liderazgo y los resultados empresariales generales. El poder de la oración...

A. Cambia la perspectiva– Ver los desafíos y las oportunidades desde la perspectiva del cielo

B. Mejora la toma de decisiones– Acceder a la visión 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

Poder sobrenatural de la Palabra de Dios

Descripción general de la lección:

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

I. Introducción al poder sobrenatural de la Palabra

Descripción general: Esta sección presenta 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, destacando la Palabra como el recurso fundamental para la transformación empresarial.

A. La Palabra como recurso sobrenatural

1. Hebreos 4:12 – Viviente, poderoso y que discierne el corazón.
2. Comparación con herramientas y tecnología empresarial modernas.
3. El cambio de paradigma: del cumplimiento ético a una empresa con poder sobrenatural.

B. La Palabra en el contexto histórico y contemporáneo

1. Simbolismo antiguo: La espada de dos filos 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 la Escritura lleva un ADN divino, lo que produce resultados según su naturaleza. Esta sección enfatiza la implantación intencional de Escrituras específicas 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. Evitando las malas hierbas espirituales: Ansiedad, materialismo e incredulidad.
3. Correlación entre la condición espiritual y los resultados empresariales.

C. Estrategias prácticas

1. Identificar escrituras para desafíos empresariales (por ejemplo, sabiduría, provisión, coraje).
2. Meditación y reflexión diaria sobre estas Escrituras.
3. Creación de 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 sólo 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 la analogía empresarial.
3. Lecciones del enfrentamiento con los siete hijos de Esceva.

B. Implicaciones comerciales

1. La Palabra expone prácticas anti éticas y desajustes estratégicos.
2. Transformación de la cultura organizacional a través de la autoridad bíblica.
3. Influencia sostenida versus resultados de corto plazo: creciente y prevaleciente.

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. Transformando 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, incluida 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. Misión, visión y valores alineados con los principios bíblicos.

B. Meditación y aplicación

1. Concepto hebreo de hagah: reflexión profunda y ponderación.
2. Procesando desafíos empresariales a través de patrones bíblicos.
3. Evitando 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. Ilustraciones prácticas 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 el poder creativo y transformador en el mercado, enfatizando 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 creativo de Dios como modelo.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

B. Evaluación del discurso empresarial

1. Vida versus muerte: el lenguaje que moldea la mentalidad y los resultados.
2. Fe versus miedo: fomentando la confianza y la seguridad en Dios.
3. Bendición versus maldición: afirmando 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 e imparten vida.
3. Aplicaciones prácticas: declaraciones diarias, bendiciones de equipo y diálogo para la resolución de problemas.

VI. Confesiones bíblicas para un avance empresarial

Descripción general: Los estudiantes aprenderán escrituras específicas para declarar sobre sus negocios para 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 registro diario.
2. Integrando las Escrituras en la planificación empresarial.
3. Hablar promesas 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, incluida la cultura de equipo, la administración financiera, las relaciones con los clientes y la estrategia competitiva.

A. Alineación matutina y rutina diaria

1. Lectura y meditación de las Escrituras con enfoque empresarial.
2. Registrar y verbalizar los conocimientos adquiridos.
3. Establecer prioridades basadas en principios bíblicos.

B. Marco de toma de decisiones

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

1. Identificar decisiones y escrituras relevantes.
2. Sopesar las opciones frente a los principios y consejos bíblicos.
3. Buscando la guía del Espíritu Santo antes de tomar decisiones finales.

C. Discipulado en equipo y cultura organizacional

1. Modelando cualidades de carácter bíblicas.
2. Creando 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 el cliente éticas y orientadas al servicio.
3. Excelencia en el compromiso competitivo sin concesiones.

VIII. La Espada que Dispersa a los Enemigos: Protección Divina y Activación Angélica

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

A. Base bíblica

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

B. Oraciones de guerra práctica

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. Hablar la Palabra para liberar la fuerza divina.
2. Involucrar la asistencia angelical en las operaciones diarias.
3. Alinear las prácticas comerciales con los principios de protección espiritual.

IX. Transformación más allá de las transacciones

Descripción general: Enfatiza que el impacto final de la Palabra no es sólo 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 consistente versus milagros a corto plazo.
2. Integridad, carácter y mayordomía fiel como testimonio.
3. Influir a través del ejemplo más que de la retórica.

B. Estudios de casos y perspectivas de liderazgo

1. Creyentes de Éfeso: Transformación por encima del espectáculo.
2. John Maxwell: Alineación de carácter y confesión.
3. Bob Buford: Poniendo en práctica la fe para obtener ganancias con un propósito.

X. De la información a la aplicación: Compromisos para el éxito sobrenatural

Descripción general: Los estudiantes serán desafiados a aplicar los principios aprendidos en el capítulo, creando planes viables para integrar la Palabra de Dios en cada aspecto del negocio.

A. Compromisos personales

1. Lectura diaria de las Sagradas Escrituras con enfoque empresarial.
2. Selección de tres escrituras claves para la meditación y la declaración.
3. Auditar el habla y el lenguaje empresarial para la 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 principios basados en Word en las rutinas, la cultura y la estrategia.

C. El resultado final

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 base de sus operaciones comerciales.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

LECCIÓN QUINCE

El poder sobrenatural de la fe

Descripción general de la lección:

En esta lección, los estudiantes explorarán el poder sobrenatural de la fe y su aplicación en el liderazgo y la propiedad empresarial. El capítulo enfatiza que la fe no es simplemente una práctica religiosa, una creencia ciega o un pensamiento positivo; es una fuerza sobrenatural que puede transformar las operaciones, la toma de decisiones y los resultados empresariales. 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 para superar los desafíos y liderar con eficacia sobrenatural.

I. Introducción al poder sobrenatural de la fe

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

A. Definición e importancia de la fe en los negocios

1. La fe como una fuerza poderosa y accionable que va más allá de la creencia personal.
2. La diferencia entre la creencia personal, el liderazgo basado en valores y la 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 es más valiosa que los bienes naturales.
3. El impacto eterno de las decisiones empresariales impulsadas por la fe.

NOTAS

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

II. Entendiendo la fe bíblica

Descripción general: Aclara qué es la fe bíblica y aborda conceptos erróneos comunes que impiden a los propietarios de empresas acceder a su máximo potencial.

A. Conceptos erróneos sobre la fe

1. La fe no es meramente religiosa
 - a) Confiar en sentimientos o rituales no constituye fe bíblica.
 - b) Peligros de actuar basándose únicamente en la emoción o la rutina.
2. La fe no es creer sin evidencia
 - 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 sólo 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 la fe

1. Hebreos 11:1 – “La certeza de lo que se espera, la convicción de lo que no se ve.”
2. Efesios 2:8 – La fe como don de Dios.
3. La 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: Entender a Dios y Su Palabra

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

B. Asentimiento: Acuerdo con la verdad

1. Afirmando 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: Confianza activa en Dios

1. Pasar del acuerdo intelectual a la obediencia basada en el corazón.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

2. Santiago 2:19 – El conocimiento por sí solo no activa la fe.
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 irrazonable.
2. La fe por encima de la lógica a la hora de responder a las necesidades críticas.

B. Fe versus miedo

1. El miedo como fuerza espiritual vs. 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 por encima del miedo ante los desafíos empresariales.

V. El Espíritu de Fe: Creer y Hablar

Descripción general: Introduce la interacción dinámica de la creencia del corazón y la declaración verbal para activar la fe.

A. Creer – El fundamento

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

B. Distinción entre creencias de la cabeza y del corazón

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. Hablando – Liberando la fe

1. La fe expresada a través de palabras alinea la realidad con las promesas de Dios (2 Corintios 4:13).
2. Hablar la Palabra de Dios en los negocios activa la provisión sobrenatural.
3. Aplicación: Declaraciones de fe diarias 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, el liderazgo y las operaciones empresariales.

A. Construyendo su negocio con fe

1. Establezca su negocio sobre la Palabra de Dios.
2. Habla 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. Construya relaciones con sus clientes basadas en la fe.
7. Expandirse con fe, no con presunción.

B. Guiando su negocio con fe

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

C. Navegando desafíos y obstáculos con fe

1. Crisis financieras.
2. Competencia.
3. Crisis económicas.
4. Retrocesos y obstáculos.
5. Personas y situaciones difíciles.
6. Desafíos legales/regulatorios.

CÓMO TENER UN NEGOCIO SOBRENATURAL

7. Dolores de crecimiento/descamación.
8. Disrupción y cambio en la industria.
9. Fracaso y decepción.
10. Éxito con humildad.
11. Incertidumbre y futuros desconocidos.
12. Dudas y miedos personales.
13. Temporadas de espera.
14. Desafíos de empleados y liderazgo.
15. Limitaciones y debilidades personales.

VII. Vivir y liderar en lo sobrenatural

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

A. Integración sobrenatural

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

B. Declaración de fe para propietarios de empresas

1. Afirmaciones diarias habladas 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