

CAPÍTULO CINCO

El producto del negocio familiar es servicio

“Los reyes de las naciones se enseñorean de ellas, y los que sobre ellas tienen autoridad son llamados bienhechores; mas no así vosotros, sino sea el mayor entre vosotros como el más joven, y el que dirige, como el que sirve. Porque, ¿cuál es mayor, el que se sienta a la mesa, o el que sirve? ¿No es el que se sienta a la mesa? Mas yo estoy entre vosotros como el que sirve”.

Lucas 22:25-27

PRINCIPIO MAESTRO #5

EL SERVICIO ES EL FUNDAMENTO DE TODO CRECIMIENTO PERDURABLE.

Mi meta es ayudarle no solo a convertirse en un socio fructífero de EL TODOPODEROSO y FAMILIA, sino también ayudarlo a que usted se multiplique por medio de *ayudar a otros* a convertirse también en socios fructíferos. ¿Qué será necesario para que usted logre esto?

Usted deberá convertirse en un siervo más efectivo. Nuestra meta debe ser la de Dios y esto implica estar involucrados en capacitar a otros para que lleguen a ser propietarios. Los líderes siervos producen un espíritu de ser propietarios/ dueños en otros.

Este es el corazón de la diferencia entre alguien (creyente o no creyente) que desarrolla su negocio basado en principios cristianos, y alguien que no lo hace. Estos últimos están satisfechos con tener empleados que los hagan ricos. Los primeros solo estarán satisfechos si pueden producir *nuevos propietarios que se conviertan en asociados del negocio y ellos mismos prosperen dentro de él*. En otras palabras, los líderes cristianos están comprometidos a hacer que otros sean prósperos (tengan bienes), no a que sean ricos.

Los verdaderos líderes producen colaboradores

Sigo enfatizando que nuestra meta no es obtener utilidades o tener más empleados; la meta es formar asociados y propietarios. Este es el patrón que Dios establece para nosotros. El enfoque es multiplicar propietarios; las utilidades son el subproducto. Cuando las personas nacen de nuevo, se convierten en “hijos de Dios. Y si hijos, también herederos; herederos de Dios y coherederos con Cristo”¹.

El objetivo de Dios no es que permanezcamos como simples empleados por la Eternidad, sino que lleguemos a ser miembros de Su familia y socios en Su negocio. Es cierto que solo somos socios minoritarios, pero a fin de cuentas socios. Es por esto que en Juan 15:15-16 Cristo dijo a sus discípulos: “Ya no os llamaré siervos, porque el siervo no sabe lo que hace su señor; pero os he llamado amigos, porque todas las cosas que oí de mi Padre, os las he dado a conocer. No me elegisteis vosotros a mí, sino que yo os elegí a vosotros, y os he puesto para que vayáis y llevéis fruto...”. Por esa misma razón Él desafió a sus discípulos con esta pregunta en Lucas 16:12: “Y si en lo ajeno no fuisteis fieles, ¿quién os dará lo que es vuestro?”

Cualquier persona puede encontrar un empleado que trabaje para él, siempre y cuando le ofrezca un salario suficientemente alto. Ese patrón simplemente está comprando el trabajo de su empleado. Pero la visión de un negocio cristiano no tiene que ver con empleados. Tiene que ver con socios, asociados y propietarios. Tiene que ver con personas que tienen un interés en el negocio que va mucho más allá de su cheque semanal. Tiene que ver con transformar personas de empleados a copropietarios, de huérfanos a herederos.

Un hombre de negocios que ejemplifica esta visión fue Sam Walton, fundador de las tiendas Wal-Mart. Wal-Mart creció en treinta años desde ser una desconocida tienda de baratijas en Bentonville, Arkansas, hasta ser la cadena de tiendas de descuento más grande de los Estados Unidos, con cerca de dos mil tiendas y

¹ Romanos 8:16-17

\$44 mil millones en ventas a fines de 1991. “Mister Sam”, como pedía que se le llamara dentro de su empresa, se convirtió en el hombre más rico del país, no sólo por insistir en que sus tiendas ofrecieran a sus clientes precios bajos en todos los artículos, sino también por asegurarse que todos sus trabajadores tuvieran un interés personal directo en el desempeño de la compañía. Él no les llamaba empleados; les llamaba *asociados*.

Además de recibir sueldos en efectivo y prestaciones de seguros, cada asociado de Wal-Mart también recibe acciones de la compañía. Como resultado, aunque la mayoría gana menos sueldo que los trabajadores con puestos similares en otras compañías, los asociados de Wal-Mart son extremadamente leales a la compañía, sabiendo que su éxito les promete una considerable prosperidad a largo plazo como recompensa a sus sacrificios a corto plazo. Cuando el Sr. Walton falleció, el *Wall Street Journal* publicó este reportaje:

Aunque los ejecutivos de Wal-Mart usualmente tienen un salario menor que sus colegas de otras grandes tiendas de descuento, y trabajan más horas, el plan de acciones creado por el Sr. Walton ha hecho ricos a muchos de ellos. Por ejemplo, David Glass (Director General), recibió un salario de \$630,000 dólares en 1990. Esta cifra es inferior a las ganancias de los Directores Generales de dos cadenas de tiendas de descuento más pequeñas: Joseph Antonini de Kmart recibió \$898,928 dólares, y Kenneth Macke de Dayton Hudson (de las tiendas Target) recibió \$1.4 millones de dólares. Sin embargo, el Sr. Glass los deja atrás cuando se incluyen los planes de opción de acciones y de propiedad de acciones por parte de los empleados. Sus acciones de Wal-Mart, obtenidas principalmente a través de opciones, tienen un valor cercano a \$80 millones de dólares.

El plan de acciones no beneficia únicamente a los altos ejecutivos. A muchos trabajadores de niveles más bajos les ha ido bien con las acciones de Wal-Mart. Después

de casi 25 años en la compañía, Shirley Cox, una cajera, aun ganaba apenas \$7 dólares la hora. Pero se jubiló, cuando tenía un poco más de cuarenta años de edad, con \$250,000 dólares en acciones de la compañía...

“Las acciones son un tema frecuente de conversación entre todos los que trabajamos en Wal-Mart”, dice el asistente de gerente de una tienda en el área de Kansas City, quien tiene 25 años de edad y trabaja más de 50 horas a la semana, pero gana menos de \$25,000 dólares anuales. “Hay algo así como una promesa que si uno permanece aquí por largo tiempo, puede hacer una fortuna con las acciones”².

La visión de Walton de dar a cada empleado una participación en la compañía, es parte de la razón de por qué, después de la muerte del fundador, la mayoría de los analistas permanecen confiados que la compañía continuará con su fenomenal tasa de crecimiento anual de 20% en los años por venir. Sin embargo, se podría decir que Wal-Mart podría haberse estructurado de una manera más efectiva si hubiera ofrecido franquicias para su ya de por sí fuerte posicionamiento, y si hubiera promovido la propiedad individual en lugar de una propiedad colectiva.

Nos concentramos en la historia de Walton porque ilustra muy claramente tres principios fundamentales acerca de la visión cristiana del liderazgo en los negocios.

Primero, “Mr. Sam” se consideraba a sí mismo el siervo de sus empleados. Él no se enseñoreó de su autoridad sobre ellos. En un día cualquiera, él podía presentarse, sin previo aviso, en alguna de las tiendas y dedicarse a hacer cualquier tarea, desde saludar a los clientes en la entrada de la tienda, hasta recolectar los carritos vacíos en el estacionamiento.

Segundo, él entendió que el progreso personal es el resultado de la fidelidad, que cualquiera que es fiel en lo poco, será fiel en lo

² The Wall Street Journal, Abril 6, 1992, pp. A1 y A6

mucho. Por esta razón muy pocos gerentes o ejecutivos de Wal-Mart son contratados fuera de la compañía; casi todos fueron progresando, pasando por los diferentes niveles de puesto.

Tercero, él se aseguró que los trabajadores fieles llegaran a ser copropietarios de la compañía, vinculando así sus recompensas con su desempeño.

Una visión de corto plazo, orientada a las utilidades, puede cumplirse simplemente al contratar más empleados. Por el contrario, una visión a largo plazo, orientada hacia el servicio, se esfuerza para facilitar que otras personas se conviertan en propietarios. La mejor manera de hacer que un negocio sea rentable, es tener tantos propietarios y tan pocos empleados como sea posible, porque los propietarios generan las máximas ganancias. ¿Por qué? Porque trabajan más duro, más tiempo y más inteligentemente, motivados por un sentido de propiedad e involucramiento. Por eso es que el reparto de utilidades funciona. Expresado en forma sencilla, como algo natural, la gente se interesa más en lo que les pertenece a ellos que en lo que pertenece a otra persona. La pregunta importante es esta: ¿Cómo va usted a implementar estas verdades con las personas a quienes usted dirige o sobre quienes tiene influencia?

¿Qué es un líder-siervo verdadero?

La mayoría de los cristianos conoce el dicho de Cristo que cualquiera que desee ser grande en el Reino de los Cielos debe aprender a ser el siervo de todos. Sin embargo, pocos tienen el entendimiento bíblico de lo que es el verdadero liderazgo de servicio. Un concepto demasiado común es que los líderes-siervos hacen todo para todos. Pero el hacer todo por alguien simplemente haría a esa persona holgazana y dependiente. Los verdaderos líderes-siervos siguen el ejemplo de Cristo. Él sirve a su gente capacitándola para cumplir su propio destino en el plan de Dios.

Esto es verdad al nivel fundamental de la salvación y la santificación. No contribuimos con nada para nuestra regeneración. Dios nos encuentra “muertos en... delitos y pecados” y unilateral-

mente “nos da vida juntamente con Cristo (por gracia sois salvos)”³. Luego Dios continúa Su buena obra en nosotros, transformándonos en hijos fructíferos. Pablo dice en Efesios 2:8-10: “Porque por gracia sois salvos por medio de la fe; y esto no de vosotros, pues es don de Dios; no por obras, para que nadie se gloríe. Porque somos hechura suya, creados en Cristo Jesús para buenas obras, las cuales Dios preparó de antemano para que anduviésemos en ellas”.

Dios nos santifica y nos da el poder para hacer estas buenas obras como Pablo lo aclaró cuando escribió: “...ocupaos en vuestra salvación con temor y temblor, porque Dios es el que en vosotros produce así el querer como el hacer, por su buena voluntad”⁴. ¿Y cuál es Su buena voluntad en nosotros? Pablo también lo dijo con mucha claridad cuando escribió:

Y sabemos que a los que aman a Dios, todas las cosas les ayudan a bien, esto es, a los que conforme a su propósito son llamados. Porque a los que antes conoció, también los predestinó para que fuesen hechos conforme a la imagen de su Hijo, para que él sea el primogénito entre muchos hermanos. Y a los que predestinó, a éstos también llamó; y a los que llamó, a éstos también justificó; y a los que justificó, a éstos también glorificó.

Romanos 8:28-30

Dios ha planeado un destino para cada uno de Sus hijos, y Él trabaja en nosotros para que alcancemos ese destino.

La Biblia habla de nuestro destino, del propósito para el cual Dios nos hizo, no solo en términos de la Eternidad y el Cielo, salvación, santificación y glorificación, sino también en términos de tiempo y de este mundo. Dios da a cada persona los dones apropiados para un servicio en particular, ya sea en la Iglesia⁵, o en el mundo, pues es Dios quien puso sabiduría aun en los corazones de todos

³ Efesios 2:1,5

⁴ Filipenses 2:12-13

⁵ Romanos 12:3-8; 1 Corintios 12:6-11

los artesanos dotados⁶. Él da dones a las personas, no para que se sirvan a sí mismos, sino para servir a otros.⁷

La fuerza impulsora más grande que una persona puede tener es entender que Dios les formó y por lo tanto tienen un propósito. Los padres, líderes de negocios, pastores y todos aquellos que son dirigentes deben ayudar a las personas a descubrir su propósito y cumplir su destino en Dios. El líder-siervo que es guiado por Dios tiene una meta primordial: ayudar a otros a alcanzar todo su potencial en Dios. Eso, mi amigo, es la obra y definición de un verdadero líder-siervo.

Los buenos líderes gradualmente delegan más y más responsabilidad

Si hemos de edificar familias fuertes, iglesias fuertes o negocios fuertes, entonces debemos, al igual que nuestro Padre Celestial, delegar cada vez más autoridad y responsabilidad en aquellos a quienes dirigimos. Debemos atraerlos a asociarse con nosotros, dándoles cantidades crecientes de responsabilidad, de acuerdo a su llamado, capacidad y fidelidad. Su principal tarea en su empresa es ayudar a las personas que trabajan con usted a descubrir lo que se espera que ellos hagan en su negocio, y extraer sus habilidades para que puedan realizar su trabajo de una mejor manera y con mayor efectividad.

Esto implica una ética para los negocios que no es motivada por las utilidades, sino por el servicio. Pero es precisamente esta clase de negocios los que, a largo plazo, serán más productivos. Cuando todas las personas en una organización hagan lo que fueron diseñados para hacer, no solo serán felices y se sentirán realizadas, sino también serán muy productivas. No debemos buscar las utilidades como un fin en sí mismo; debemos buscar servir a las personas con quienes trabajamos. Las utilidades son un fruto, no una meta. Quien sirva mejor, también acumulará una riqueza eterna de carácter.

Lo contrario también es verdad. Si hay personas que no debieran estar en su negocio, usted debe guiarlas para que se salgan. Nunca permita que un falso sentido de compasión lo motive a retener a un trabajador a quien Dios no ha llamado ni dotado para su

⁶ Éxodo 31:6

⁷ Efesios 4:11-16

negocio. Si el trabajo a realizar no va de acuerdo con la motivación y habilidades de un empleado, lo más amable que usted puede hacer es ayudarlo a encontrar un trabajo donde sí encaje. Nada puede prosperar a largo plazo operando en contra de su diseño inherente. Usted puede forzar a las personas a participar en ciertas situaciones, con fines utilitarios a corto plazo, pero, a largo plazo, cualquier persona que opere en contra de su diseño, perderá dinero, causará problemas dentro de la organización y promoverá el pecado, porque cualquier cosa que está fuera de orden no proviene de Dios y no puede prosperar.

¿Desea usted participar en forma evangelística dentro de la comunidad de negocios? Trate de concentrarse menos en dar folletos evangelísticos a los trabajadores, y más en ayudarles a descubrir y desarrollar el diseño y potencial que Dios ha puesto en ellos. Es trabajo duro. Requiere de tiempo y mucha atención. Como Salomón lo expresa en Proverbios 20:5: “Como aguas profundas es el consejo en el corazón del hombre; mas el hombre entendido lo alcanzará”. Posiblemente estas personas nunca tuvieron un padre que haya hecho eso. Algunos de ellos quizá ni siquiera tuvieron un pastor que les ayudara en ese sentido. Nunca han tenido a alguien que les ayude a descubrir su propósito. Pero eso es lo que los líderes de negocios y profesionistas cristianos deben hacer y, cuando lo hagamos, descubriremos que los trabajadores no solo están agradecidos porque alguien mostró verdadero interés en ellos, sino que también estarán emocionados por lo que Dios puede hacer en ellos y a través de ellos. La apertura al Evangelio es el resultado del verdadero servicio. ¡Y qué mejor lugar para expresar esto que en el mundo de los negocios!

El sacrificio es lo que nos permite crecer

En Mateo 10:39, Jesús nos invita a venir a Él y morir. Este mensaje rara vez se predica en los lugares que están más interesados en la popularidad y el crecimiento. Este no es un sermón para una iglesia que sea “amigable con el usuario”: “El que halla su vida, la perderá, y el que pierde su vida por causa de mí, la hallará”. ¡Qué alegría! Me toca morir ¡Vaya mensaje alentador! El problema es que... es la verdad. Es en el morir a mi propia agenda y tomar la

agenda de Dios, que llega a ser fructífero y me multiplico. Un principio del **Cosmos** de Dios es que el egoísmo produce muerte, aislamiento y pobreza, en tanto que invertir nuestras vidas en otros es la fuente de vida, de compañerismo y de multiplicación.

De nuevo, el Experto Economista y Administrador lo dijo perfectamente: “De cierto, de cierto os digo, que si el grano de trigo no cae en la tierra y muere, queda solo; pero si muere, lleva mucho fruto” (Juan 12:24). El combustible del crecimiento es el sacrificio.

Entonces, ¿espera Dios que nos convirtamos en monjes que se auto-flagelan, que trabajan incansablemente sin recesos, dando todo lo que tenemos a los pobres? No, el sacrificio del que estamos hablando aquí es un sacrificio de otra clase.

Entendiendo la vida oculta del líder

Pablo nos exhorta en Colosenses 3:23: “Y todo lo que hagáis, hacedlo de corazón, como para el Señor y no para los hombres”. En Mateo 6:1-18, Cristo pasa una cantidad considerable de tiempo confirmando el mismo principio. Si vivimos y actuamos para ser vistos por los hombres, entonces nuestra recompensa será pagada por hombres, no por Dios. Dios mismo recompensa abiertamente a quienes viven *delante de Él*, en vez de a quienes viven delante de los hombres y están motivados por la aprobación del hombre. El Salmo 127:1 dice: “Si Jehová no edificare la casa, en vano trabajan los que la edifican”. El punto es este: si estamos en nuestro sano juicio, queremos que Dios haga el desarrollo y que sea el Socio Mayor en lo que se está desarrollando, no nosotros. Para poder hacer eso, debemos aprender a escondernos. Esconderse significa ponerse debajo de las personas y empujarlos hacia arriba.

¿Por qué estamos buscando propietarios en lugar de empleados?

Permítame dar un ejemplo que funciona bien y que tomo de mi propia experiencia como propietario de un negocio y gerente durante muchos años. Hay una clara diferencia entre un empleado y un propietario. El empleado llega al trabajo a las 7:59 y 59 segundos. Marca su tarjeta y se dirige hacia su estación de trabajo. Podría estar sucediendo una catástrofe en alguna otra parte de la planta, pero

como a él no se le paga por atender ese problema, el empleado se va a su estación de trabajo. Usted tiene sus cuerpos y mentes en el mismo lugar hasta eso de las 9:45, pero entonces su mente empieza a salir de su cuerpo, en anticipación del ya muy próximo receso de la mañana. Después del descanso, su mente y su cuerpo se vuelven a unir hasta cerca de las 11:40, cuando se separan nuevamente en anticipación mental de la hora del almuerzo. Lo mismo ocurre justo antes del receso de la tarde, y luego, finalmente, alrededor de una media hora antes de su hora de salida, la mente del empleado se va permanentemente. Marcan la tarjeta a las 5:00 en punto, y “ya me voy”, habiendo hecho lo que le pagan por hacer y asegurándose que el jefe no se aprovechó de ninguno de “sus derechos”. Ya no piensa más en su trabajo; ya no existe, sino hasta la mañana siguiente. ¿Por qué debería acordarse? Es solo un empleado. Aunque esto podría ser una exageración para muchos, aclara el punto.

El propietario o gerente llega al trabajo cuando la carga del trabajo lo requiere, pero prácticamente siempre antes de que llegue el empleado, y se queda mucho más tarde que el empleado. El propietario levanta basura cuando la ve, ayuda donde puede y tienen el problema opuesto al del empleado: no puede apartar su pensamiento de su trabajo, aun cuando está en casa, por problemático que esto sea.

¿Cuales son las diferencias entre el empleado y el propietario o gerente? Hay por lo menos tres: (1) Los empleados tienden a enfocarse en sus derechos, en tanto que los líderes se enfocan en sus responsabilidades; (2) Los líderes tienen una “parte de la acción” en alguna forma proporcional, y (3) Usted no obtiene ganancias de sus empleados; en el mejor de los casos sale nivelado. Las ganancias son generadas por las personas que tienen un espíritu de propietario.

Para ilustrar con mayor claridad hacia donde voy con esto, permítame relatarle otra historia. Hace algunos años asistí a una reunión privada para cristianos muy emprendedores, todos eran líderes de negocios y directores de empresas. Durante el curso de la conferencia varios ejecutivos de Fortune 500 empezaron a compartir cuán difícil había sido ese año para ellos en lo personal. Sus salarios anuales seguían siendo altos, hasta de seis dígitos en dólares, y su

salud y sus familias estaban bien. El problema era que uno de los Directores Generales tuvo que despedir a 18,000 empleados, otro a 11,000, y incluso otro a 6,000. El dolor y la angustia que escuché en ellos eran profundos y afectaban sus vidas. Llevar esa clase de responsabilidad por otras personas tiene su precio y debería ser recompensada en forma apropiada, pero no exorbitante.

Si la sangre de los mártires es el crecimiento de la Iglesia, entonces el bienestar de las personas que están en el corazón de los líderes es el motor de crecimiento para un negocio u oficio. “...si el grano de trigo no cae en la tierra y muere, queda solo”⁸. La soledad o aislamiento, y la falta de crecimiento, son el resultado de la negación del grano de trigo a morir a su propia vida. Aún se aferra a “sus derechos”. Las personas y naciones cuyos valores económicos están centrados en derechos, en lugar de en un sentido de responsabilidad, están destinadas a la mediocridad y al estancamiento. El dolor del crecimiento está en la muerte interna de los líderes, y ninguna cantidad de prestigio, salario, o beneficios pueden quitar esa cruz si verdaderamente está allí. Es el punto de comunión de un líder con Cristo. La vida y el crecimiento requieren muerte y sacrificio. Esta es una ley maestra del crecimiento económico, y es tan real y operable como la ley de la oferta y la demanda. Esta carga es voluntariamente llevada sobre los hombros por los líderes con corazón de siervos.

Dejemos de jugar el juego de política de derecha o de izquierda

Reconociendo que apenas hemos tocado este tema, permítanme presentar un último comentario antes de seguir adelante. Nosotros, como cristianos, no hemos sido llamados por Dios para justificar el orden económico del sistema mundial. No soy un apologista del capitalismo ni del socialismo. La falla del capitalismo secular es esta: utiliza la evolución como su base filosófica, justificando la “supervivencia del más fuerte”. Tiende a hacer que las personas se vuelvan objetos de producción y peones de ventas y consumo. La desventaja del socialismo es igualmente mala. Es paternalista y crea una estructura burocrática civil que “cuida de la gente” como si fueran niños pobres sin conocimiento que necesitan ser guiados para

⁸ Juan 12:24

entender su verdadero lugar en la dialéctica de la historia. Promueve la indolencia, la dependencia, la envidia, y por último, el robo y la malversación a través de impuestos confiscatorios.

Mi compromiso no es con el capitalismo ni con el socialismo — es con el Reino de Dios, y un orden económico desarrollado con base en las Escrituras. Este orden descansa sobre lo que Cristo llamó el “primero y grande mandamiento”. Escúchelo nuevamente:

Amarás al Señor tu Dios con todo tu corazón, y con toda tu alma, y con toda tu mente. Este es el primero y grande mandamiento. Y el segundo es semejante: Amarás a tu prójimo como a ti mismo. De estos dos mandamientos depende toda la ley y los profetas.

Mateo 22:37-40

Aquí se encuentra el resumen de nuestro orden económico. Funcionará únicamente si es dirigido por siervos cuyos corazones han determinado asegurarse que las personas sean liberadas para cumplir con su destino, y que ninguno sea esclavizado por la opresión del tirano ni por la tiranía de los perezosos e indolentes. Para los cristianos, el juego de derecha/izquierda es un juego de necios que ni siquiera deberíamos considerar. Estamos ofreciendo una tercera opción: la economía del Reino de Dios.

El verdadero servicio económico está basado en la obediencia a Dios

El servicio es más que dar a las personas lo que quieren; también involucra *no* darles lo que Dios no quiere que ellos tengan. Dar a las personas bienes o servicios que apoyan o atienden a su naturaleza caída, no les es útil, y las personas o compañías que hacen esto, estarán entre las primeras en fracasar en tiempos difíciles. Si usted realmente me ama, dígame “no” en algunas ocasiones.

La esencia de lo que se podría compartir aquí se extiende más allá de este estudio. Lo que se necesita decir aquí es esto: si usted realmente me está sirviendo a mí y a los míos, no me ofrecerá bienes o servicios que me hagan tropezar⁹. En tiempos económicos difíciles,

⁹ Romanos 14

las personas que están ofreciendo verdadero valor en sus bienes y servicios son los que realmente prosperarán.

Los negocios o servicios que alimentan la avaricia, vanidad, lujurias y cosas semejantes en las personas, están en el primer lugar de la lista de desempleados de Dios para la crisis económica que está por llegar. Aunque es obvio que algunas personas harán mal uso o harán un vicio aun de las cosas buenas, como vestido o comida o incluso del equipo recreativo, es claro que hay una diferencia entre vender o intercambiar vanidades inútiles y proveer servicios legítimos. Si tiene dudas, ore al respecto. Cualquier pregunta honesta que presente ante Dios será contestada en una forma u otra. Si usted no sabe si lo que está haciendo es algo que Dios puede bendecir, entonces usted no puede hacerlo con fe en ninguna forma. Debe resolver el asunto, porque operar en incredulidad con relación a su trabajo es pecado¹⁰.

Quienes sirven con mayor efectividad, serán líderes. Realmente es así de sencillo. En cualquier negocio u ocupación, los siervos tendrán éxito a largo plazo. Los negocios del Todopoderoso tendrán éxito. No será solamente porque Dios es más poderoso que satanás, sino porque Dios es un Siervo, y satanás un explotador. Aun en la cima, el siervo siempre gana.

¹⁰ “y todo lo que no proviene de fe, es pecado”. Romanos 14:23