

EMPRENDIMIENTO

Emprender con integridad

Hacer negocio sin vender el carácter

Johana Heredia Arévalo

Colección Propósito y Provisión

Cristianos con negocio propio o en camino de tenerlo: el... DISTRIBUCIÓN GRATUITA

EDICIÓN DIGITAL

SOBRE ESTE LIBRO

AUTORA Johana Heredia Arévalo

COLECCIÓN Propósito y Provisión

LA VOZ Alguien que ha atendido mostrador, ha cerrado meses en rojo y habla de negocios sin sermón ni fórmula mágica.

PARA QUIÉN Cristianos con negocio propio o en camino de tenerlo: el tendero, la que vende almuerzos, el técnico, la que vende por WhatsApp.

LA PROMESA DE ESTAS PÁGINAS

Sostener un negocio que dé de comer sin que te cueste el carácter, con decisiones concretas para el mostrador de mañana.

Distribución gratuita. Este libro se descarga sin costo en luzigracia.com y no está autorizada su venta por ningún medio. Puedes copiarlo, imprimirlo, enviarlo y usarlo en tu iglesia o tu grupo libremente, siempre que sea gratis y sin alterar su contenido. Si alguien te lo cobró, te estafaron: descárgalo tú mismo en luzigracia.com.

CONTENIDO

Índice

— La balanza sobre el mostrador

Introducción

01 La pesa cabal

Por qué el mostrador es un altar y nadie lo anunció

02 Primero la labranza

Probar la idea antes de firmar el arriendo

03 Poner precio sin mentir

Regalarse también es faltar a la verdad

04 Tu palabra tiene cupo

Cumplir plazos en el país del ya voy llegando

05 Dos cajas, dos bolsillos

Por qué te estás comiendo tu propio capital

06 Con quién te amarras

Socios, familia y acuerdos que nunca se escribieron

07 El jornal que duerme

Lo que Dios opina de un pago aplazado

08 La tentación del atajo

La vueltica, el soborno y la factura inflada

09 Cuando el negocio se cae

Quebrar sin quebrarte

10 Crecer sin devorarte

El éxito que costó demasiado



La pesa que dejas

EMPRENDER CON INTEGRIDAD
Epílogo

DISTRIBUCIÓN GRATUITA · LUZYGRACIA.COM

La balanza sobre el mostrador

Hay un objeto que casi nadie mira cuando entra a una tienda de barrio: la pesa. Está ahí, gastada, con el platillo rayado, sosteniendo el arroz y la panela del día. Nadie le pregunta nada. Y sin embargo, en esa balanza se decide algo que ningún sermón alcanza a decidir: si tu fe pesa lo que dices que pesa.

Este no es un libro sobre cómo vender más. Es un libro sobre cómo llegar al final del año con negocio y con carácter, que es más difícil de lo que suena, porque casi siempre hay un momento en el que parece que solo se puede conservar una de las dos cosas, y hay que escoger de afán.

Voy a hablarte como alguien que ha estado del lado de acá del mostrador, no como un consultor con diapositivas. Sé lo que se siente el 30 cuando falta para el arriendo y entra un cliente con una propuesta rara. Sé también que rechazarla duele en plata, y aun así vamos a hablar de rechazarla.

Encontrarás diez capítulos con una idea con nombre cada uno, para que puedas recordarla en medio del día. No hay fórmulas de multiplicación ni promesas de que ser honesto te va a hacer rico. Hay algo más útil: decisiones concretas para mañana, cuando abras la reja y la balanza vuelva a quedar sobre el mostrador esperándote.

La pesa cabal

01

Por qué el mostrador es un altar y nadie lo anunció

Imagina a un hombre con tienda en un barrio de Bogotá. Lleva doce años pesando arroz. Sabe que si apoya dos dedos en el borde del platillo, cada libra le rinde un poquito más, y que al mes son varios miles de pesos. Nadie lo ve. La clientela tampoco. Esa decisión, repetida, es su vida espiritual.

Nos enseñaron que la adoración ocurre el domingo, en el culto. La Biblia es más incómoda y pone la balanza en el centro. Dios no dice que la pesa falsa sea mal negocio; dice que le repugna, y que la pesa cabal le agrada. El instrumento con el que mides a tu vecino aparece junto a su nombre.

Llamemos gramo testigo a ese gramo que nadie reclama. No cambia tu balance, pero declara algo. La integridad casi nunca se juega en la decisión grande y visible; se juega en un gramo, en el vuelto, en la fecha de vencimiento que preferiste no mirar. Nadie quiebra por pesar bien, y nadie se corrompe de un golpe.

El peso falso es abominación a Jehová; Mas la pesa cabal le agrada.

PROVERBIOS 11:1 (RVR1960)

El dedo que nadie ve

Todo negocio tiene su versión del dedo en la balanza. En el taller es la pieza usada que se cobra nueva. En la cocina es el pollo del jueves servido el sábado. En el celular reparado es el repuesto genérico facturado como original. La tentación no llega gritando: llega razonable, disfrazada de así se maneja esto aquí.

Lo que corroe no es la ganancia, es el argumento. Quien empieza a justificar aprende un idioma que después sirve para todo. Primero justificas el gramo, luego el plazo que incumpliste, luego la quincena que le debes al que te ayuda. El carácter no se pierde en el acto, sino cuando la explicación te suena razonable.

Adorar con la mano en el platillo

Hay algo profundamente digno en un negocio pequeño que pesa bien. Nadie le va a hacer un homenaje a la señora que da la libra completa de queso. Sin embargo, en el cielo esa balanza está siendo leída. Tu mostrador es un altar sin mantel, y lo que ofreces ahí no son palabras: son gramos, minutos y vueltos exactos.

Esto no significa que la honradez te haga rico. A veces te cuesta plata, y hay que decirlo: vas a perder clientes que buscan al que infla, y habrá meses en que el tramposo facture más. No es una estrategia de crecimiento. Es una forma de estar delante de Dios mientras trabajas, aunque el mes cierre corto.

“

Nadie se corrompe de un solo golpe; se corrompe un gramo a la vez, y siempre con una buena razón.

PARA REFLEXIONAR

- ¿En qué parte exacta de tu negocio tienes la posibilidad de poner el dedo sin que nadie se entere?
- ¿Qué explicación te has aprendido para justificar algo que hace tres años no te habrías permitido?
- Si un cliente pudiera ver tu operación por dentro un día entero, ¿qué preferirías que no viera?

PRÁCTICA DE HOY

Hoy revisa una sola cosa que solo tú sabes: una fecha de vencimiento, una medida, un cobro mal hecho. Corrígela antes de cerrar. No se lo cuentes a nadie.

Primero la labranza

02

Probar la idea antes de firmar el arriendo

Una mujer que cocina bien decide vender almuerzos. Lo primero que hace es buscar local, pintarlo, comprar mesas y firmar arriendo por un año. Abre un lunes con todo listo y sin un solo cliente. A los cuatro meses cierra debiendo tres arriendos. Cocinaba delicioso. Lo que nunca hizo fue vender un almuerzo antes de firmar.

Proverbios lo dijo hace tres mil años con lenguaje de campo: prepara tus labores fuera, disponlas en tus campos, y después edificarás tu casa. El orden importa. Primero el surco que produce, después el techo que se ve. Casi todos los emprendimientos que se caen en el primer año invirtieron ese orden y le pusieron fe al asunto.

Al negocio que empieza por el techo lo llamo techo sin surco. Se reconoce fácil: hay logo, hay local, hay uniforme, hay caja registradora, y no hay clientes probados. El emprendedor confunde la ilusión de estar montado con la evidencia de que alguien paga. Lo segundo es lo único que sostiene lo primero, y llega antes o no llega.

*Prepara tus labores fuera, Y disponlas en tus campos,
Y después edificarás tu casa.*

PROVERBIOS 24:27 (RVR1960)

Vender antes de montar

Empezar pequeño no es falta de fe, es respeto por la plata que Dios te confió. Se puede vender almuerzos desde la casa, por WhatsApp, a veinte personas, durante tres semanas, y aprender más que en cualquier curso. Ahí descubres si repiten, si el precio aguanta, si el domicilio se come la ganancia y si te alcanza el cuerpo.

Esa etapa incómoda tiene un nombre viejo: prueba. Nadie la disfruta porque no se puede mostrar en fotos. Pero el que la salta paga la misma información mucho más cara y con arriendo corriendo. Prueba con lo que ya tienes, aunque se vea humilde: la olla de tu casa, la moto prestada, el cuaderno donde anotas quién repitió.

El arriendo que llegó primero

Endeudarse para arrancar un sueño sin clientes no es lo mismo que endeudarse para atender clientes que ya tienes. La primera deuda le paga a tu esperanza; la segunda responde a una demanda real. La diferencia no es teológica, es aritmética, y explica por qué dos personas igual de creyentes terminan una respirando y la otra ahogada.

Cuando aparezcan clientes de verdad, formalizarte deja de ser un trámite y se vuelve herramienta: registrarte, sacar el RUT, poder facturar, abrirle la puerta a compradores que solo trabajan con quien factura. Hazlo cuando el surco ya esté produciendo. Antes es un gasto que alimenta el orgullo; después es una inversión que alimenta la mesa.

“

Un negocio no se inaugura el día que abres la puerta, sino el día que alguien te paga por segunda vez.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuánto de lo que has gastado sirvió para vender y cuánto solo para verte montado?
- ¿Cuántos clientes distintos te han pagado ya por lo que quieres vender?
- ¿Qué parte de tu proyecto podrías probar esta semana sin gastar un peso adicional?

PRÁCTICA DE HOY

Antes de gastar un peso más en montaje, sal hoy a vender una sola unidad de lo que ofreces. Anota cuánto te costó producirla y cuánto tiempo te tomó.

Poner precio sin mentir

Regalarse también es faltar a la verdad

Le preguntas a una manicurista cuánto cobra y baja la voz. Dice un número, te mira la cara y lo baja otra vez antes de que respondas. Cobra treinta mil por dos horas de trabajo, más insumos, más transporte. Está trabajando por menos del mínimo por hora y cree que eso es humildad cristiana. No lo es.

Poner precio es un acto de verdad. Si tu precio no cubre insumos, transporte, desgaste de herramienta, la parte del arriendo y tu hora de trabajo, entonces tu precio miente. Está diciendo que ese servicio cuesta menos de lo que cuesta, y la diferencia no desaparece: la pagas tú, con tu descanso, tu salud o la comida de tu casa.

A eso le digo subsidio invisible. Es la plata que le regalas al cliente sin que él lo sepa y sin que tú lo cuentes. Se paga en cansancio y en resentimiento. El emprendedor subsidiado trabaja el doble, gana menos que un empleado y termina diciendo que Dios no bendice su negocio, cuando lo que falla es una resta.

Mejor es lo poco con justicia Que la muchedumbre de frutos sin derecho.

PROVERBIOS 16:8 (RVR1960)

Sumar lo que de verdad cuesta

Haz el ejercicio con un solo producto. Si vendes almuerzos, cuenta el mercado del día dividido entre los platos que salieron, el gas, la bolsa, el domicilio, la parte diaria del arriendo y de los servicios, y después ponte a ti una tarifa por hora. Muchos descubren que su plato estrella les deja doscientos pesos, o pierde.

Ese número no es un juicio moral sobre ti, es un dato. Con el dato tienes tres caminos honestos: subir el precio, bajar el costo o dejar de vender ese producto. Lo que no es honesto es seguir igual y llamarlo servicio. Regalarte no es generoso cuando la cuenta la termina pagando tu familia sin haber sido consultada.

Subir el precio sin pedir perdón

Cuando subas, dilo simple, con fecha, sin disculpas largas y sin inventar excusas que no son ciertas. La gente casi nunca se va por el precio, se va por la sorpresa. Avísales con tiempo a tus clientes de siempre. Algunos se irán, y está bien: los que se van por dos mil pesos nunca fueron tu negocio.

Cobrar bien tampoco es cobrar cualquier cosa. Proverbios elogia lo poco con justicia, no lo mucho de cualquier forma. Un precio justo cubre tu vida y respeta al que compra. Entre el que se regala y el que abusa hay un camino angosto que se llama saber cuánto cuesta, y transitarlo sin miedo y sin culpa.

“

El que se cobra menos de lo que cuesta no está sirviendo: está firmando una renuncia lenta.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuánto vale una hora de tu trabajo, en pesos, dicho en voz alta y sin bajar la mirada?
- ¿Qué producto tuyo sospechas que estás vendiendo por debajo de su costo real?
- ¿A quién le estás cobrando menos por miedo a que se vaya, y hace cuánto?

PRÁCTICA DE HOY

Toma tu producto más vendido y calcula hoy su costo real, incluyendo tu hora. Si el margen no da, decide esta semana si le subes el precio o lo sacas.

Tu palabra tiene cupo

Cumplir plazos en el país del ya voy llegando

Ya voy llegando puede significar veinte minutos o dos horas. Mañana sin falta puede significar el jueves. Aprendimos a hablar así y a que nos hablen así, y por eso el que cumple exacto en Colombia no compite con sus competidores: compite con una expectativa rota. Cumplir se volvió, sin quererlo, la ventaja más barata que existe.

El salmo describe al que habita en el monte de Dios como el que jura en daño suyo y no cambia. Es decir: prometió, le salió caro y cumplió igual. No dice que sea rentable ni conveniente. Dice que así es el que se acerca. Tu palabra vale exactamente lo que vale cuando cumplirla te cuesta.

Cada promesa que haces consume cupo de tu nombre, como un cupo de crédito. Cumplir lo devuelve; incumplir lo gasta y le suma intereses. El problema es que ese cupo no aparece en ninguna pantalla y solo lo notas cuando ya está agotado: el día que necesitas que alguien te crea y descubres que ya nadie te fía nada.

El que aun jurando en daño suyo, no por eso cambia.

SALMO 15:4 (RVR1960)

El arte de decir que no

Sobreprometer casi nunca nace de la maldad, nace de la angustia de perder al cliente. Dices que sí a un plazo imposible porque necesitas la plata del viernes. Y ese sí te obliga a incumplirle a otro, a trasnochar y a entregar mal hecho. Un no dicho a tiempo protege tres cosas: tu entrega, tu descanso y tu nombre.

Decir que no se aprende con frases cortas: para esa fecha no puedo, te lo entrego el martes, o te consigo quien lo haga. La gente respeta mucho más el no claro que el sí incumplido. Y el cliente que se ofende porque le dijiste la verdad te iba a hacer sufrir de todos modos, solo que más adelante.

Cuando ya incumpliste

Vas a incumplir alguna vez: se enfermó tu hijo, falló el proveedor, se dañó la máquina. Lo que separa a un negocio serio de uno flojo no es no fallar, es cómo avisa. Avisa antes de la hora, no después. Di qué pasó sin novela, ofrece fecha nueva y cúmplela. El silencio hace más daño que la demora.

Y aprende a no jactarte de lo que no vas a dar. Proverbios compara al que promete y no entrega con nubes y viento sin lluvia: mucho anuncio, mucha expectativa, y el campo sigue seco. Prometer menos y entregar completo construye algo que ninguna publicidad compra, porque se construye despacio y con testigos que vuelven.

“

Tu palabra tiene cupo y no llega extracto: te enteras del saldo el día que necesitas que te crean.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuál es la promesa que llevas más tiempo aplazando sin avisarle a nadie?
- ¿A quién le dijiste que sí esta semana porque te dio miedo perderlo?
- ¿Qué tendrías que dejar de aceptar para poder cumplir bien lo que ya aceptaste?

PRÁCTICA DE HOY

Revisa hoy las tres promesas abiertas que tienes. A la que no vas a poder cumplir, avísale ahora mismo y propón una fecha nueva que sí puedas sostener.

Dos cajas, dos bolsillos

Por qué te estás comiendo tu propio capital

Un hombre arregla celulares. Le entran cuatrocientos mil pesos en un buen sábado y siente que le fue bien. De ahí saca el almuerzo, la recarga, el pañal del bebé, el domicilio de la noche. El lunes necesita comprar repuestos y no hay con qué. No se robó nada. Simplemente nunca supo cuál plata era de quién.

La plata que entra no es la plata que ganas. Entre las dos hay una lista de cosas comprometidas antes de que tú tocaras el efectivo: la mercancía que hay que reponer, el arriendo, los servicios, lo que le debes a quien te ayuda. Confundir caja con ganancia es el error más común del emprendedor y también el más caro.

Llamo caja porosa a la que se filtra hacia la casa sin que nadie lo registre. Veinte mil aquí, un mercado allá, la cuota del colegio del hijo. Ninguna salida parece grave y en conjunto se comen el capital de trabajo. El negocio rara vez quiebra por un gasto grande; se desangra por goteo, con permiso y sin registro.

Tesoro precioso y aceite hay en la casa del sabio; Mas el hombre insensato todo lo disipa.

PROVERBIOS 21:20 (RVR1960)

Asignarte un sueldo

La solución no es dejar de sacar plata, es sacarla con nombre. Ponte un sueldo fijo, en fecha fija, con un monto que el negocio soporte, aunque al principio sea modesto. Ese sueldo entra a tu casa y ahí termina la conversación. Lo demás se queda adentro con función: reponer mercancía, guardar para lo que se dañe, crecer.

Separar también es físico. Un bolsillo o una cuenta del negocio y otra de la casa; si recibes por transferencia, un número que sea el del negocio y no el mismo por donde te llega todo. Y un cuaderno, aunque sea de cincuenta hojas, donde quede anotado lo que entra y lo que sale el mismo día.

Contar antes de crecer

Jesús usó una imagen de obra para hablar de calcular los gastos antes de levantar la torre. Es una advertencia contra el entusiasmo sin cuentas. Antes de comprar la segunda máquina, contratar o abrir otro punto, siéntate y calcula cuánto cuesta sostenerlo tres meses sin que llegue un solo cliente nuevo. Si no aguantas eso, todavía no.

Saber tus números no es falta de confianza en Dios. Es la forma adulta de administrar lo que te prestó. El que no sabe cuánto vende, cuánto le cuesta y cuánto le queda no está caminando por fe: está caminando a ciegas, y después le pide al cielo que arregle una resta que nunca se quiso sentar a hacer.

“

Un negocio no se muere de una mordida grande: se muere de mil sorbos que nadie anotó.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Sabrías decir hoy, sin mirar, cuánta plata es del negocio y cuánta es tuya?
- ¿Cuál fue el último gasto de la casa que salió de la caja sin quedar registrado?
- ¿Qué sueldo podría pagarte tu negocio este mes sin quedarse sin con qué reponer?

PRÁCTICA DE HOY

Define hoy tu sueldo mensual y la fecha exacta en que te lo vas a pagar. Escribe el número en un papel y pégalo donde lo veas todos los días.

Con quién te amarras

Socios, familia y acuerdos que nunca se escribieron

Dos amigos montan un asadero. Uno pone la plata, el otro pone el trabajo y la sazón. No escriben nada porque son hermanos en la fe y escribir sería desconfiar. Al año el negocio va bien y aparece la pregunta que nadie preparó: cuánto le toca a cada uno. Dejaron de hablarse por algo que un papel habría resuelto.

Eclesiastés celebra la sociedad: mejores son dos que uno porque tienen mejor paga de su trabajo. No dice que dos sean mejores en cualquier condición. Dos que se levantan mutuamente rinden; dos que suponen cosas distintas se destruyen con una eficiencia impresionante, y casi siempre el negocio muere sano de finanzas y enfermo de acuerdos.

El acuerdo de la buena hora es el que se escribe cuando todavía se quieren. Nadie firma nada cuando hay pleito, o firma odiando. Escribir en el mejor momento no es desconfianza: es un regalo que se hacen dos personas para poder seguir siendo amigas si el negocio sale mal, que es la parte que nadie contempla.

Mejores son dos que uno; porque tienen mejor paga de su trabajo. Porque si cayeren, el uno levantará a su compañero; pero ¡ay del solo! que cuando cayere, no habrá segundo que lo levante.

ECLESIASTÉS 4:9-10 (RVR1960)

Lo que el papel debe decir

No necesitas un documento elegante, necesitas uno claro. Que diga quién pone qué, en plata y en horas; cómo se reparten las ganancias y también las pérdidas; quién decide cuando no hay acuerdo; qué pasa si uno se quiere ir, si se enferma o si deja de trabajar. Y que quede firmado por los dos, con fecha.

La pregunta más evitada es la más importante: cómo se sale. Una sociedad sin puerta de salida convierte cualquier desacuerdo en cárcel. Definir desde el principio cómo se valora la parte de quien se retira y en cuánto tiempo se le paga evita que la única salida disponible sea el pleito, el chisme o el portazo definitivo.

La familia dentro del negocio

Cuando entra la familia entran dos idiomas: el del cariño y el del trabajo. Tu cuñado no es solo empleado, es cuñado, y por eso cuesta corregirlo, pagarle distinto o despedirlo. Si va a trabajar contigo, defínele cargo, horario, funciones y pago como a cualquiera, y hablen de eso en la mesa antes, no en plena crisis.

Un negocio no puede cargar todas las obligaciones familiares. Darle trabajo a un pariente puede ser un acto de amor, pero si no rinde, el amor no cambia la aritmética. Sé claro desde el primer día sobre qué esperas y qué pasa si no se cumple. La claridad temprana ha salvado más familias que la paciencia tardía.

“

Los acuerdos se escriben cuando hay cariño;
en el pleito ya nadie escribe nada, solo se
cobra.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Qué suposición estás dando por hecha con tu socio que nunca han hablado en voz alta?
- Si mañana uno de los dos se quisiera retirar, ¿sabrían exactamente qué hacer?
- ¿Qué familiar tuyo trabaja contigo sin saber con claridad qué esperas de él?

PRÁCTICA DE HOY

Si tienes socio o un familiar trabajando contigo, escribe hoy en una hoja los cinco puntos que nunca han hablado y propón sentarse esta semana a definirlos.

El jornal que duerme

Lo que Dios opina de un pago aplazado

La señora que te ayuda en la cocina llega a las cinco. Le dices que el viernes le pagas. Llega el viernes, el cliente grande no te pagó, y le pides que espere hasta el martes. Ella dice que sí porque necesita el puesto. Esa noche la comida de su casa depende de una promesa aplazada.

Pocas cosas tienen en la Biblia un tono tan duro. Deuteronomio manda pagar el jornal antes de que se ponga el sol, porque el jornalero es pobre y con eso sustenta su vida. Santiago dice que el salario retenido clama. No lo llama una falta administrativa: dice que grita, y deja claro que alguien lo está oyendo.

Al pago aplazado lo llamo jornal que duerme. Mientras duerme en tu bolsillo se siente como alivio de caja; en la casa de esa persona es una olla que no se prendió. La informalidad no cambia la naturaleza del compromiso. Que no haya contrato firmado no significa que no haya deuda: significa que la única garantía eres tú.

No oprimirás al jornalero pobre y menesteroso, ya sea de tus hermanos o de los extranjeros que habitan en tu tierra dentro de tus ciudades. En su día le darás su jornal, y no se pondrá el sol sin dárselo; porque es pobre, y con él sustenta su vida.

Primero el que trabaja

Ordena tus pagos al revés de como te enseñó la angustia. Primero el que puso su cuerpo esta semana, después el proveedor grande que puede esperar, y de último tú. Si el cliente te falló, la deuda sigue siendo tuya, no de ella. Guardar cada semana lo que corresponde al pago de quien te ayuda deja de ser opción.

Pagar bien también es pagar completo y sin descuentos inventados. Nada de castigar por un plato quemado ni descontar por llegar diez minutos tarde una vez. Si hay un problema real de desempeño, se habla de frente. Usar la plata como castigo silencioso es la forma más cobarde de corregir, y esa persona lo va a recordar siempre.

Formalizar cuando ya se puede

La informalidad en Colombia no siempre es maldad; muchas veces es supervivencia de lado y lado. Pero hay un punto en el que ya podrías afiliarse a esa persona y no lo haces por costo. Si ella sostiene tu operación, ponle horizonte: cuánto necesitas facturar para formalizarla, y ponle fecha en el calendario en vez de dejarlo indefinido.

Mientras llegas allá, haz lo que sí está en tu mano hoy: pagar a tiempo, dejar por escrito lo acordado, respetar el descanso, no llamarla el domingo y no pedirle favores que en realidad son trabajo sin pagar. El día que crezcas vas a tratar a diez personas como tratas a esta. La escala solo multiplica lo que ya eres.

“

El salario que se queda una noche de más en tu bolsillo no es liquidez: es la comida de otro guardada en tu gaveta.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Le debes plata hoy a alguien que ya trabajó para ti y está esperando en silencio?
- ¿Qué le dirías a esa persona si tuvieras que explicarle por qué su pago se aplazó?
- ¿Qué tendrías que cambiar en tu caja para que el pago de la gente nunca dependa de si el cliente pagó?

PRÁCTICA DE HOY

Revisa hoy si le debes plata a alguien que trabajó para ti. Si la tienes, págala antes de acostarte; si no la tienes, dile la fecha exacta y cúmplala.

La tentación del atajo

La vueltica, el soborno y la factura inflada

Un cliente te ofrece un buen contrato con una condición pequeña: que le pases la factura por un monto mayor y le devuelvas la diferencia. O el funcionario que insinúa una vueltica para que el papel salga rápido. O el proveedor con mercancía a mitad de precio y sin explicación. Nunca llegan cuando estás bien; llegan un 29.

Éxodo dice que el presente ciega a los que ven. Fíjate en el verbo: no dice que te vuelva malo, dice que te apaga la vista. Eso hace el atajo. El que aceptó una vez deja de distinguir señales que antes le parecían obvias, y empieza a ver normal en su negocio lo que en el ajeno le parecía descarado.

Todo atajo se paga a cuotas. La primera cuota es gratis, incluso rentable, y por eso engaña. Las siguientes llegan con nombres distintos: el cliente que ahora te tiene agarrado, el funcionario que vuelve, la mercancía que resultó robada, la contabilidad que ya no puedes mostrar. Nadie te entrega el plan de pagos cuando firmas.

No recibirás presente; porque el presente ciega a los que ven, y pervierte las palabras de los justos.

ÉXODO 23:8 (RVR1960)

El cliente que te propone trampa

Aprende a decir que no sin sermón. Basta con algo corto: así no manejo yo las facturas, pero te ayudo con esto otro. No hace falta predicarle ni ponerle cara de juicio; el que propone trampa no busca un debate, busca un cómplice. Si no lo encuentra se va, y a veces vuelve porque necesita a alguien confiable.

Vas a perder negocios por esto y nadie te los va a devolver con intereses en otro lado. Eso casi nunca se dice desde el púlpito. Perdiste un contrato de verdad y ese mes cierra corto de verdad. La honradez no es un truco de rentabilidad: es una decisión que cuesta plata y aun así vale la pena.

Lo que compras cuando cumples

Estar en regla, declarar lo que corresponde y guardar tus soportes cuesta plata y tiempo, y ese costo es real. Lo que compras con él también es real: dormir tranquilo, poder venderle a clientes grandes, no depender del ánimo de nadie, no tener un cabo suelto que otro pueda usar para apretarte justo cuando más lo necesites.

La contabilidad limpia es un acto espiritual disfrazado de trámite. Un negocio que puede abrir sus cuentas sin miedo es un negocio libre, y esa libertad se nota en cómo hablas, en cómo negocias y en cómo duermes. El que tiene algo escondido negocia siempre desde el miedo, aunque tenga la mejor mercancía de la cuadra.

“

El atajo no cobra al contado: te deja usar el camino corto y te pasa la cuenta cuando ya no puedes devolverte.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuál es el atajo que hoy tienes más a la mano y con qué palabras te lo estás justificando?
- ¿Hay algún cliente o proveedor que podría apretarte porque conoce algo que hiciste mal?
- ¿Qué precio estarías dispuesto a pagar, en plata contante, por no tener que esconder nada?

PRÁCTICA DE HOY

Piensa en el atajo que hoy tienes más cerca. Escribe en una sola frase cuál sería su segunda cuota y guarda ese papel donde vuelvas a leerlo.

Cuando el negocio se cae

Quebrar sin quebrarte

Cerrar un negocio se parece a un duelo y casi nadie lo trata así. Imagina a alguien que devuelve el local, vende la nevera, entrega las llaves un martes cualquiera y camina hasta la esquina sintiendo que no solo se cayó el negocio: se cayó él. Nadie le enseñó nunca a separar una cosa de la otra.

Santiago se burla con suavidad de los que dicen que irán a tal ciudad a traficar y ganar, como si el mañana estuviera firmado. No los llama incrédulos por hacer planes; los corrige por hablar como si el resultado les perteneciera. Planear está bien. Creer que controlas el desenlace es lo que después convierte un cierre en una condena.

Tu negocio tiene NIT; tú tienes nombre. Cuando se confunden aparece lo que llamo el NIT del alma: el que cree que su valor cotiza igual que sus ventas. Si el negocio sube se siente amado, si baja se siente basura. Esa identidad prestada es justo lo que hace imposible cerrar a tiempo, porque cerrar se siente como morirse.

¡Vamos ahora! los que decís: Hoy y mañana iremos a tal ciudad, y estaremos allá un año, y traficaremos, y ganaremos; cuando no sabéis lo que será mañana.

SANTIAGO 4:13-14 (RVR1960)

Qué hacer con lo que quedó debiendo

Las deudas del negocio no se evaporan con la persiana abajo. Lo que sí se puede es dejar de esconderlas. Haz la lista completa, con nombres y montos reales, incluso la que te da vergüenza. Después habla tú primero, antes de que te busquen: di la verdad de tu capacidad, propón un plan modesto y cumple exactamente lo que propusiste.

Un abono pequeño y puntual reconstruye más confianza que una promesa grande incumplida. Si alguien no acepta, ya hiciste lo tuyo: sigue pagando lo que puedas. Muchos emprendedores honrados desaparecen del mapa por vergüenza, y esa desaparición le hace más daño a su nombre que la quiebra, porque la quiebra se entiende y el silencio no.

El fracaso como dato

Un negocio que se cae te devuelve información cara que nadie más tenía: qué margen no daba, qué cliente no llegó, qué costo subestimaste, qué parte del oficio no dominabas. Escríbelo mientras duele, con fechas y números. Ese documento vale más que cualquier curso y en dos años puede ser el mapa del siguiente intento.

Déjame decirlo sin rodeos: cerrar no es falta de fe. Hay creyentes fieles que quiebran y tramposos que facturan mucho. Si el peso emocional te está superando y llevas semanas sin dormir o sin ganas de nada, busca ayuda profesional además de la oración; pedir apoyo no es debilidad, es cuidar la herramienta con la que trabajas.

“

El negocio tiene NIT y fecha de cierre; tú tienes nombre, y ningún registro puede cancelarlo.

PARA REFLEXIONAR

- ¿Qué parte de tu identidad depende hoy de cómo cerró el mes tu negocio?
- ¿A quién le estás evitando la llamada por vergüenza y no por falta de plata?
- Si tuvieras que anotar tres cosas que aprendiste de lo que salió mal, ¿cuáles serían?

PRÁCTICA DE HOY

Escribe hoy dos listas cortas: lo que perdiste y lo que aprendiste. Léelas en voz alta una sola vez y guarda la segunda donde puedas volver a verla.

Crecer sin devorarte

10

El éxito que costó demasiado

El negocio por fin funciona. Abres los domingos porque el domingo vende. Contestas el celular en el almuerzo porque un cliente se puede ir. Tu hija ya no te pide que la lleves al parque, aprendió que estás ocupado. Nadie diría que estás mal: estás creciendo. Pero hay otra cuenta creciendo también y todavía no la has mirado.

Proverbios advierte contra afanarse por hacerse rico y describe las riquezas como algo que se hace alas y vuela. No condena el trabajo ni la prosperidad; condena el afán, esa velocidad interior que te impide parar aunque el cuerpo lo pida. El afán casi no se nota, porque se parece mucho a la responsabilidad y todo el mundo lo aplaude.

Hay ídolos que no piden incienso, piden horario. A eso le digo el ídolo que factura: el negocio que dejó de ser un medio para darle de comer a tu casa y se volvió el señor al que tu casa le sirve. Se reconoce por una señal simple: ya no puedes cerrarlo un día sin sentir culpa.

*No te afanes por hacerte rico; Sé prudente, y desiste.
¿Has de poner tus ojos en las riquezas, siendo
ningunas? Porque se harán alas Como alas de águila,
y volarán al cielo.*

PROVERBIOS 23:4-5 (RVR1960)

Poner techo a propósito

Un negocio sano tiene límites escritos por ti, no por el mercado. Una hora en la que se apaga el teléfono, un día de la semana que no se toca, un tope de pedidos que puedes cumplir bien. Los límites parecen frenos al crecimiento y en realidad son lo que impide que el negocio crezca hacia adentro y te devore.

El descanso es una declaración teológica: dice que el mundo no depende de ti. El salmo recuerda que si el Señor no edifica la casa, en vano trabajan los que la edifican. Parar un día no es perder plata, es recordar quién sostiene de verdad el negocio, y cuidar tu cuerpo, que también fue creado y también se gasta.

El precio que paga tu casa

Vale la pena preguntarse qué precio estás pagando y quién lo está pagando contigo. Jesús lo puso en términos brutales: de qué le sirve al hombre ganar el mundo entero si pierde su alma. Traducido al mostrador: de qué sirven tres puntos abiertos si tu matrimonio se volvió una relación administrativa y tus hijos te conocen por las fotos.

Crece bien casi siempre es crecer más despacio de lo que podrías. Rechazar un pedido que no vas a cumplir bien, esperar seis meses más para abrir, contratar cuando ya aguanta y no cuando emociona. Ese ritmo se ve tonto desde afuera y es el único que llega lejos con la gente que amas todavía sentada en tu mesa.

“

**Hay negocios que no piden altar ni incienso:
piden tu domingo, y se lo entregamos sin
discutir.**

PARA REFLEXIONAR

- ¿Cuándo fue la última vez que cerraste un día entero sin sentir culpa?
- ¿Quién en tu casa está pagando el crecimiento de tu negocio sin haber sido consultado?
- ¿Qué límite podrías escribir esta semana y sostener aunque te cueste una venta?

PRÁCTICA DE HOY

Escoge hoy un día y una hora de la próxima semana en que el negocio queda cerrado. Avísales a tus clientes y a tu familia, y cúmplelo sin excepciones.

La pesa que dejas

Un día vas a entregar ese negocio, o lo vas a cerrar, o vas a estar viejo detrás del mismo mostrador. Lo que quede no será el logo ni las ventas de un año bueno. Va a ser la costumbre de dar la libra completa, y la gente del barrio que aprendió que contigo el peso es peso.

Nada de lo que leíste te garantiza que el negocio prospere; este libro no vende esa mentira. Habrá meses en que el tramposo venda más que tú y clientes que se irán donde el que infla la factura. La integridad no es una técnica de crecimiento: es la manera de trabajar de quien sabe delante de quién trabaja.

Empieza por lo pequeño, porque ahí se juega todo: el gramo exacto, el precio que no miente, la promesa cumplida, el jornal pagado antes de la noche, el atajo rechazado un 29 sin testigos. Eso no se ve, no se aplaude y no se cuelga en la pared. Pero es exactamente lo que Dios llama justicia.



Que tu balanza sea cabal cuando nadie esté mirando, que tu palabra alcance para todo lo que prometiste, y que el pan de tu mesa nunca tenga adentro la deuda de otro. Que el trabajo de tus manos rinda para tu casa y te deje dormir tranquilo. Y que mañana, al abrir la reja, sepas que ese lugar pequeño también es altar.

Este libro es de **distribución gratuita**.

Tu aporte voluntario llevará comida, ropa y ayuda a muchos hogares de bajos recursos y a madres cabeza de hogar.

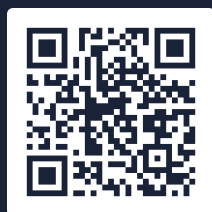
Contamos contigo.

APORTA DESDE TU CELULAR

312 629 5392

Nequi · Daviplata · Llave

El mismo número funciona como llave de Transfiya. Da lo que quieras: mil pesos también alimentan.



Escanea y aporta

Te lleva a la página de aportes,
donde también puedes descargar
los otros libros de la biblioteca.

Lo recaudado con este libro se entrega a **Fundación El Alfarero**, y el **10 % de las ganancias** de la tienda se destina a fundaciones cristianas que trabajan con niños.

Johana Heredia · luzygracia.com · Bogotá, Colombia