

TOBY MILES

EMPREENDEDOR MISSIONAL

7 RAZÕES QUE LEVAM
FAZEDORES DE TENDAS AO
FRACASSO E COMO
SUPERÁ-LAS

*Lições aprendidas no desenvolvimento
de missões empresariais*

SUMÁRIO

<i>Apresentação</i>	7
<i>Prefácio</i>	9
<i>Introdução</i>	11
O alvo — Para onde estamos atirando?.....	15
Primeira razão — Alicerce fraco.....	19
Segunda razão — Tenho que trabalhar?	35
Terceira razão — Debilidade financeira.....	43
Quarta razão — Há alguém com experiência?	55
Quinta razão — Falta de planejamento	63
Sexta razão — Os mistérios do <i>marketing</i>	71
Sétima razão — Estava esperando por isso?	79
<i>Conclusão</i>	
7 razões que levam fazedores de tendas ao fracasso e como superá-las	85

PREFÁCIO

A globalização trouxe oportunidades singulares para o movimento missionário global. No último século, ao mesmo tempo em que vários países fechavam suas fronteiras para o evangelho, a economia mundial alcançava níveis de integração jamais vistos. Hoje é comum a frase: “Quando os Estados Unidos espirra, o mundo gripa”. Ela reflete bem a interconectividade do mundo atual, e a igreja mundial pode fazer uso desse cenário econômico na busca do cumprimento da Grande Comissão.

O envio de missionários “fazedores de tendas” pode ser a melhor estratégia para os contextos resistentes ao evangelho. Empresários e empreendedores cristãos têm em mãos ótimas oportunidades para desenvolver negócios e criar empresas voltadas para a expansão do Reino de Deus ao redor do mundo. Esses empreendimentos missionários podem fornecer, dentre outros: a) acesso a países fechados ao evangelho; b) vistos para testemunhas cristãs em contextos transculturais; c) identidade profissional no meio da sociedade; d) geração de renda para a população local. Os benefícios podem ser inúmeros, mas não acontecem automaticamente.

Durante 14 anos, trabalhei com plantação de igrejas em países fechados no sul da Ásia. Durante mais da metade desse tempo, a estratégia de “fazer tendas” deu-me acesso, visto e identidade. Experimentei em primeira mão os benefícios, desvantagens, bênçãos e desafios intrínsecos a ela. Cometi erros que me fizeram desejar um preparo melhor na área dos negócios, daí minha alegria em prefaciar este livro. Sem dúvida, eu teria me beneficiado dele vinte anos atrás.

Neste livro, Toby Miles discorre sobre as principais causas do fracasso de muitas iniciativas de negócios missionários. Eu me identifico com elas. Obviamente, nenhum negócio é igual a outro. As complexidades contextuais são inúmeras e farão com que cada empreendedor tenha de avaliar seu caso para torná-lo viável. Mas as sete causas para o fracasso de empreendimentos missionários, tratadas pelo autor, devem ajudar no plano de negócios de qualquer empreendedor missionário.

O autor escreve com autoridade. O texto é resultado direto da experiência dele como empreendedor missionário que, assim como eu, teve contato com bons e maus exemplos. Por isso, podemos olhar para o conteúdo aqui tratado não como produto de abstrações, mas da experiência prática de irmãos e irmãs em Cristo que fazem uso dessa estratégia para tornar o nome de Jesus Cristo conhecido entre as nações.

A grande maioria dos missionários brasileiros não é treinada na área dos negócios. Muitos deles, porém, vão trabalhar em países fechados e precisam de ajuda nesse sentido. Este livro pode contribuir para a capacitação de missionários que precisarão usar o acesso criativo para chegar, permanecer e frutificar em seus respectivos campos.

FLAVIO ULISSES

Diretor da agência Pioneiros (Pioneers Brasil)

Coordenador do movimento Perspectivas no Nordeste

Mestre em Liderança Global (MAGL) e doutor em Missiologia (DMiss) pelo Fuller Seminary



PRIMEIRA RAZÃO

ALICERCE FRACO

Repensando seus valores fundamentais

Acredito que uma das razões mais comuns pelas quais os empreendimentos dos fazedores de tendas fracassam seja a falta de alicerce ou um alicerce fraco.

Enquanto dirigia hoje pelo centro de nossa cidade, observei um hotel recém-construído. Calculei que o edifício tinha uns trinta andares. O carona, um amigo local, mencionou quão pequeno era aquele prédio, comparado com algumas das torres que temos nos Estados Unidos.

Alguma vez você já pensou sobre o que é necessário para construir um edifício assim? A arquitetura e o processo de construção são surpreendentes. Embora eu não saiba nada sobre construção, sei que se alguém pretende construir uma grande estrutura irá precisar de um forte alicerce. Terá de cavar profundamente para lançar um alicerce que não sofra abalos.

Com frequência, mencionamos a construção de plataformas de trabalho em países fechados ou de acesso criativo. Quando

penso na palavra “plataforma”, o que vem à mente é uma estrutura frágil, composta de placas de madeira pregadas às pressas, para que alguém possa subir, ficar num nível mais elevado e ser visto por uma multidão. Essa compreensão é o oposto da imagem que visualizo quando ouço a palavra “alicerce”. Não há menção de precipitação ou impulsividade quando se fala em alicerce. No entanto, há planejamento e trabalho árduo de escavação e remoção de terra até que se atinja o solo rochoso. Na obra de Deus, o alicerce é edificado com paciência, na expectativa da ação divina com respeito ao que será construído sobre ele.

Então, qual é o alicerce do fazedor de tendas?

Quando falo de alicerces para fazedores de tendas, não estou pensando no plano de negócios como sua fundação, mas em valores fundamentais que o cristão entende como verdades.

Quais são os valores fundamentais que orientam seu método de trabalho? Qual a filosofia por trás de seu ministério como fazedor de tendas?

Essas são as bases sobre as quais você constrói seu negócio como fazedor de tendas. Você precisa ter certeza de que considerou atentamente cada um de seus valores fundamentais antes de começar a edificar sobre eles. Se não o fez:

- Tire um tempo para pensar em seu empreendimento e nos valores de seu ministério.
- Anote cada um deles.
- Discuta-os com seus colegas fazedores de tendas e parceiros de negócios.

Neste capítulo, iremos analisar três valores fundamentais que você talvez precisa levar em conta antes de começar seu empreendimento como fazedor de tendas: trabalho *versus* ministério; obtenção de visto; uso do dinheiro.

Dicotomização entre trabalho e ministério

Há alguns meses, tive a oportunidade de prestar consultoria a um jovem fazedor de tendas que estava tendo dificuldades para estabelecer seu negócio. Normalmente, começo a primeira sessão com perguntas básicas sobre a filosofia e os valores referentes ao negócio. Após conversarmos um pouco, perguntei:

— Quanto tempo você está disposto a investir em seu negócio?

Ele pensou por um minuto e respondeu:

— Só posso me dar o luxo de investir 25 por cento de meu tempo nos negócios. Tenho meu ministério, que consome 25 por cento. Minhas responsabilidades como líder de equipe consomem mais 25 por cento. E minha família que fica com os 25 por cento restantes”.

Se presumirmos que ele estava disposto a trabalhar de quarenta a 60 horas por semana, o que ele estava dizendo era que só poderia investir de dez a 15 horas por semana em seu empreendimento.

Algo estava errado com seu alicerce. Um de seus valores fundamentais estava fragilizado.

Como tantos outros fazedores de tendas, aquele jovem estava dicotomizando, dividido entre trabalho e ministério. Estava convencido de que seu ministério iria se encaixar num determinado espaço de tempo, o trabalho em outro, a liderança de sua equipe em outro e a família em outro. Ele tinha receio de que investindo muito tempo em seu empreendimento teria de reduzir o tempo disponível para o ministério.

É necessário separar negócio e ministério?

Com certeza não! Observe o texto bíblico a seguir: “Irmãos, certamente vocês se lembram do nosso trabalho esgotante e da nossa fadiga; trabalhamos noite e dia para não sermos pesados a ninguém, enquanto pregávamos o evangelho de Deus a vocês” (1 Tessalonicenses 2.9).

Acredito que nossa vida deve glorificar a Jesus. Devemos proclamar seu nome em tudo que fazemos. Esteja eu trabalhando no escritório, tomando uma xícara de chá ou de café ou passando um tempo com a família, minha vida deve proclamá-lo em tudo.

Os homens mais respeitados da comunidade onde você está vão todos os dias para o trabalho. Então você também deve ir. Sua empresa não deve desviá-lo do ministério, mas conduzi-lo a ele.

Quando você começa a separar o tempo dos negócios do tempo de ministério, algo logo acontece: você começa a olhar para seu trabalho como um desperdício de tempo — um tempo valioso que você poderia investir no ministério! E essa é uma suposição incorreta!

Na realidade, se você não tiver uma identidade profissional, que inclua um trabalho, perderá sua credibilidade. Em última instância, irá perder a oportunidade de ministrar. A beleza de ter um local de trabalho é que ele abrirá naturalmente as portas para relacionamentos na cultura em que você está inserido. Sua empresa criará oportunidades maravilhosas para você interagir diariamente com pessoas que precisam da luz de Jesus.

Lembre-se de que o discipulado pode começar antes mesmo da conversão! Se você tiver empregados ou pessoas que trabalham ao seu lado, terá a oportunidade de discipulá-los todos os dias, pela maneira como lida com os negócios. Eles verão como você reage ao fracasso, aos desafios financeiros e às dificuldades das questões interpessoais. Estarão atentos para ver quem é o seu Mestre e como você vai optar diariamente por segui-lo.

Um dos comentários que eu ouço com frequência é: “Se estou no trabalho a maior parte do dia, quando vou ter tempo para discipular os que não estão envolvidos no meu negócio? Minha resposta é: “As pessoas que você deseja discipular também trabalham, certo?”.

Em minha experiência, quando eu queria conversar com um empregado, tínhamos de marcar um encontro para depois do horário

de trabalho. Ele não podia simplesmente abandonar seu posto toda vez que havia uma oportunidade de fazer discipulado comigo.

A maioria dos fazedores de tendas que conheci ama discipular! Eles amam tanto o discipulado que estão dispostos a largar tudo, inclusive seu trabalho, a qualquer momento, para atender às pessoas que desejam ser discipuladas.

Então, que modelo estamos estabelecendo para nossos amigos locais? Já pensou sobre isso?

Creio que um modelo mais apropriado seria explicar que você tem um trabalho, mas está disposto a se encontrar após o expediente. Sim, isso significa reunir-se com pessoas após um longo dia de trabalho ou mesmo ter de se deslocar pela cidade durante a noite. No entanto, essa atitude mostra o valor de se reunir para um aprendizado mútuo sobre Jesus e, ao mesmo tempo, a importância do trabalho no cuidado de nossa família quanto ao sustento.

Depois que a pessoa interessada no evangelho se torna um seguidor de Jesus, você desejará que ele faça outros discípulos na cultura dele. Mas, se você não tiver estabelecido um modelo que faça isso acontecer em harmonia com as atividades profissionais, como espera que um nativo seja capaz de trabalhar e desenvolver um ministério? “Trabalhamos arduamente [...] para que nos tornássemos um modelo para ser imitado por vocês (2 Tessalonicenses 3.8-9).

Outra pergunta que você deve estar se fazendo é: “Então, qual deve ser minha carga horária de trabalho?”. Não acho que haja uma resposta pronta para essa pergunta. Há tanta variedade de trabalhos quanto diferentes são as pessoas. Logo, a carga horária de trabalho irá variar. Minha recomendação é que você observe sua comunidade em seu campo de atuação e nesse contexto decida quanto tempo um empresário respeitado investe em seu trabalho.

Por favor, entenda: não me refiro ao tempo que se passa fora de casa, e sim ao tempo dedicado ao trabalho. Gostaria de incentivá-lo a não gastar menos que 80 por cento desse tempo em seu empreendimento.

Por exemplo, se um empresário local investe 40 horas por semana no empreendimento dele, recomendo que você dedique pelo menos 32 horas por semana no seu.

Lembre-se de que em todo o mundo há empresários cristãos trabalhando de 40 a 60 horas por semana em seus empreendimentos. Se você adotar o raciocínio de que não pode desenvolver seu ministério durante o expediente, estará na verdade dizendo: “Esses empresários cristãos não estão servindo a Jesus, exceto após o horário comercial”.

Todavia, sabemos que não é o caso. Conhecemos muitos empresários cristãos eficazes que têm causado impacto no ambiente de trabalho, para a glória de Jesus.

Uma coisa é certa: precisamos manter a coisa principal como principal. Precisamos nos certificar de que estamos proclamando a Jesus por meio de nosso negócio, sem nos distrair com a preocupação de que seja apenas bem-sucedido financeiramente. Para evitar que isso aconteça, é preciso ser intencional em cada um dos relacionamentos que estabelecemos por meio dos negócios.

Procuo sempre me reunir com os principais contatos de negócios e explicar a eles que os valores que permeiam meus empreendimentos estão baseados em Cristo. Quero que eles saibam que há uma diferença entre cristãos e não cristãos e que essa diferença é Jesus.

Pontos de ação

- Procure alguns empresários de boa reputação em sua comunidade e tente saber quanto tempo eles dedicam ao seu negócio. Veja se faz sentido que você invista pelo menos 80 por cento desse tempo para se tornar um empresário respeitado.
- Liste de cinco a dez relacionamentos ou contatos importantes de negócios que você já estabeleceu ou quer estabelecer.

- Com base na lista acima, diga como você pretende ser intencional com essas pessoas nas próximas duas semanas.
- Se você pertence a uma organização, converse com sua liderança a fim de se certificar de que compartilham uma visão semelhante em termos de filosofia e tempo investido nos negócios.

“Só preciso de um visto”

Alguns anos atrás, tive a oportunidade de me encontrar com um fazedor de tendas. Enquanto subia as escadas até seu escritório, localizado no terceiro andar, meus olhos captaram um letreiro bastante profissional com o nome e o logotipo da empresa. Fiquei impressionado. Ao entrar no escritório, um homem vestido de paletó e gravata me recebeu sentado atrás de uma imensa escrivaninha. Após um aperto de mãos, ele me entregou seu cartão de visitas, também de aparência profissional e de alta qualidade.

Começamos a conversar e perguntei: “Qual o ramo de sua empresa?”. Ele não sabia.

A princípio, pensei que ele estivesse brincando, mas logo percebi que falava sério. Ele ainda estava num processo de descoberta de seu principal produto ou serviço. Havia construído uma empresa de fachada de alto nível, mas seu empreendimento jamais iria se desenvolver, porque baseara seu modelo apenas no desejo de obter o visto de residência.

Embora você possa achar essa história um pouco divertida, a verdade é que ela tem se repetido na jornada de muitos fazedores de tendas que conheci. A questão do “visto” ou da “residência de longo prazo” é a principal preocupação deles. Foram chamados para um país de acesso restrito, mas não têm ideia de como irão permanecer ali.

Como você já deve saber, a maioria dos países permite a entrada de pessoas com um visto de turista, de curto prazo. Se a pessoa estiver considerando a possibilidade de permanecer por um prazo maior, terá de obter um visto de residência.

PAÍS COM ACESSO RESTRITO, LIMITADO OU CRIATIVO É AQUELE CUJO GOVERNO, POR RAZÕES POLÍTICAS OU RELIGIOSAS, LIMITA A ENTRADA DE MISSIONÁRIOS ESTRANGEIROS QUE DESEJAM SE RADICAR ALI. COM FREQUÊNCIA, TAL LIMITAÇÃO SE DEVE A COTAS REDUZIDAS PARA VISTOS MISSIONÁRIOS OU A PRAZOS DE PERMANÊNCIA CADA VEZ MAIS CURTOS. NO CASO DAS NAÇÕES QUE NÃO EMITEM VISTOS MISSIONÁRIOS, DEVE-SE RECORRER A OUTROS MEIOS PARA QUE HAJA TESTEMUNHO. ASSIM, EVIDENCIA-SE A NECESSIDADE DE FAZEDORES DE TENDAS. A PRESENÇA INICIAL DO EVANGELHO PRECISA SER ESTABELECIDADA POR MISSIONÁRIOS ESTRANGEIROS QUE SUPEREM AS BARREIRAS CULTURAIS, PROVENIENTES DE LUGARES ONDE A IGREJA SEJA PRÓSPERA E A GRANDE COMISSÃO SEJA OBEDECIDA.

A dura realidade é: se você não conseguir estabelecer residência, terá de deixar o país e procurar outra oportunidade de trabalho.

Sabendo disso, muitos obreiros cristãos chegam a um país e começam a procurar alguma atividade que lhes permita obter o visto de permanência.

Pela minha experiência, sei que é um falso alicerce ou apenas uma plataforma oscilante, que afetarão negativamente o ministério do obreiro como fazedor de tendas. Estou convencido de que temos de nos concentrar mais na criação de uma forte identidade profissional e menos na obtenção de vistos. Se o obreiro desenvolver uma identidade legítima, o visto de residência será apenas uma consequência.

Por esse caminho, levará mais tempo para o obreiro reunir todos os documentos para a obtenção do visto. No entanto, não haverá dúvida sobre quem ele é ou sobre o que está fazendo no país. Se ele se concentrar primeiro no visto, talvez consiga obter com mais rapidez a documentação adequada, mas seus amigos, vizinhos e o governo podem ter sérias dúvidas a respeito de quem ele é.

Quando trabalhei pela primeira vez num país fechado, cheguei como empresário em potencial. Disse a todos os meus amigos que

estava ali para iniciar um novo negócio, mas na realidade ainda procurava alguma atividade pela qual pudesse obter a minha residência.

Vejam como minha declaração deve ter causado estranheza aos meus amigos mais chegados:

- Eu havia trazido minha esposa e meus dois filhos para um país com o qual não tínhamos vínculo algum.
- Mudamos para uma parte da cidade onde não havia outros estrangeiros residindo.
- Eu havia deixado a terra das oportunidades, os Estados Unidos, para morar num país árabe.
- Meu projeto era começar um negócio, mas não tinha ideia de qual seria esse empreendimento.
- Por último, eu não tinha nenhuma experiência empresarial.

Se você fosse meu amigo, não acharia estranho também?

Anos mais tarde, depois de estabelecer uma identidade digna de confiança, conversei com meu melhor amigo sobre nosso começo bizarro. Ele mencionou que todos em nossa área tinham dúvidas sobre quem éramos e o que estávamos fazendo realmente. Contou-me que a polícia chegou a interrogar alguns amigos meus e ele mesmo a fim de obter informações a nosso respeito. Nosso começo ali não tinha como base uma identidade consistente.

Vamos comparar essa experiência com a de alguns amigos de negócios do mundo secular que conheci ao longo dos anos. Ao chegar a um novo país:

- Eles sabiam exatamente o que pretendiam fazer.
- Tinham alguma experiência na área dos negócios.
- Sabiam que tipo de negócio iriam começar.
- Tinham capital para iniciar o empreendimento.
- Normalmente, tinham alguma experiência em seu campo específico de atuação.

Quando o primeiro visto de turismo estava prestes a expirar, eles deixavam o país e retornavam em seguida para um período de mais alguns meses. Todos na comunidade sabiam quem eles eram e o que pretendiam fazer. Sem nenhum esforço, desenvolveram sua identidade profissional, apesar de ainda não possuírem visto de residência. Só depois que o negócio estava registrado e se desenvolvendo foi que deram entrada num visto de longa duração. A essa altura, todos tinham os documentos em ordem, e o processo de obtenção do visto foi bem simples.

Novo olhar sobre a questão

Nos últimos cinco anos, meu pensamento sobre esse assunto mudou radicalmente. Ao treinar novos fazedores de tendas, incentivo-os desde o início a se concentrarem no desenvolvimento de uma identidade profissional consistente. Oriento-os na elaboração de uma estratégia que lhes permita em pouco tempo deixar a comunidade ciente de quem eles são e do que estão fazendo.

Por saber da importância do conhecimento do idioma local, incentivo-os também a desenvolver um plano que permita aprender a língua enquanto começam a se envolver em sua área profissional. Reconheço que é muito mais fácil falar desses ideais que colocá-los em prática, mas é possível torná-los realidade se houver comprometimento.

Descobri que pequenas coisas podem acelerar o desenvolvimento da identidade profissional. Entre elas:

- Vá preparado com cartões de visitas e entregue-os a qualquer pessoa que encontrar.
- Desenvolva uma boa proposta de projeto que explique quem você é e o que pretende fazer.
- Tenha em mãos a carta de uma empresa informando que você a representa no trabalho de pesquisa por possíveis oportunidades de negócios.

- Entreviste os habitantes locais como parte de sua pesquisa de mercado. Isso ajuda a desenvolver a comunicação, a expandir os relacionamentos e a esclarecer as dúvidas que possam ter sobre sua atividade profissional.

Lembre-se de que as questões periféricas só irão beneficiá-lo até certo ponto. No final, você terá de fazer o que disse que iria fazer. Quando isso acontecer, sua identidade empresarial será estabelecida.

Sua identidade empresarial é apenas parte de sua identidade integral. Antes de tudo, você deve deixar muito claro que é um seguidor de Cristo. Comece a se identificar como discípulo de Jesus desde o princípio. Ore com os amigos sobre cada novo passo de seu empreendimento. Seja franco sobre suas motivações e seu desejo de andar em santidade. Jamais se esqueça de que sua identidade primária é a de alguém que pertence a Jesus.

Pontos de ação

- Avalie como a comunidade enxerga você.
- Considere três maneiras simples pelas quais possa desenvolver essa identidade — e coloque-as em prática!
- Quando estiver se preparando para viver num novo local, crie uma estratégia digna de confiança para estabelecer sua identidade.

“Mas o dinheiro é a raiz de todos os males!”

Quando iniciamos nosso negócio, um cliente ligou para nosso escritório nos Estados Unidos. Ele estava interessado num de nossos produtos mais caros e queria fazer algumas perguntas. Alguém de nossa equipe de vendas informou-lhe que não era necessário comprar aquele produto de alto nível: seria melhor ficar com uma opção intermediária.

O curioso é que, nas vendas, normalmente se tenta aumentar o volume de compras do cliente. Sugere-se que ele adquira produtos adicionais ou um produto melhor que aquele pelo qual demonstra interesse. Todavia, aquele representante de vendas fez justamente o oposto. Quando indaguei do motivo, descobri que todos os envolvidos no processo de venda eram oriundos do trabalho missionário tradicional.

Na verdade, a empresa queria que os clientes economizassem o máximo possível. Não estava envolvida nos negócios para ganhar dinheiro, e sim para ajudar os clientes a economizar. Mas seria isso bom para os negócios?

Algumas pessoas jamais lidaram com a realidade de ganhar dinheiro. Muitos “missionários” jamais se envolveram nisso. Para alguns, é inerente o pensamento de que amearhar dinheiro é errado. Para outros, a ideia é até vista como algo positivo, desde que não se ganhe muito dinheiro.

A Bíblia é muito clara: “O amor ao dinheiro é a raiz de todos os males” (1Timóteo 6.10). Não é o dinheiro ou a atividade de ganhá-lo, mas o *amor* ao dinheiro que é o problema.

Acredito que Deus nos deu a responsabilidade de trabalhar e fazer dinheiro de forma justa. Alguns versículos bíblicos falam de balanças desonestas, porém jamais encontrei um texto que exija a realização de negócios sem retorno financeiro. A Bíblia exorta a todos “que trabalhem tranquilamente e comam o seu próprio pão” (2Tessalonicenses 3.12).

Vejam também a parábola dos talentos (Mateus 25.14-30; Lucas 19.12-27). Se você interpretar essa história figurativa ou literalmente, irá perceber que os servos representados ali receberam bens com fins de investimento e que foram recompensados pelo patrão os que investiram seus talentos e receberam maior retorno.

Por viver desde a infância no campo missionário, minha esposa foi moldada e ensinada pela família a ter contentamento. Era quase um passatempo observar como a família conseguia viver

frugalmente. Sua mãe era especialista em encontrar as melhores pechinchas no mercado a fim de oferecer o alimento necessário para a família com um orçamento minúsculo e oito bocas para alimentar.

O contentamento é um valor importante! No entanto, não acho que se aplique apenas quando se tem muito pouco. Paulo fala de estar contente tanto possuindo pouco quanto tendo em abundância (Filipenses 4.11-12). Creio que o fundamental, de acordo com o ensino bíblico, é aprendermos a nos contentar com o que o Senhor nos dá.

Dito isso, gostaria de acrescentar que não acredito que devamos nos acomodar ao raciocínio de que, se Deus quer nos dar algo, ele simplesmente dará. Todos sabemos que, se o agricultor não arar a terra e plantar a semente, não haverá colheita. E ele não vai comer! Precisamos usar as habilidades que Deus nos deu e trabalhar, para a glória dele.

Também não acho que contentamento significa nunca tentar ganhar mais. Fica evidente na parábola que o patrão queria que seus servos multiplicassem o que tinham em mãos. Os servos bons e fiéis foram aqueles que investiram o dinheiro de seu senhor na ausência deste. Concluo que o importante é não se deixar levar pelo lucro, mas buscar primeiramente o Reino de Deus.

Obviamente, há um perigo

É possível se consumir ganhando dinheiro e perder o foco principal? Os negócios, como qualquer outra ferramenta, existem como instrumento para a glória de Deus e para abrir portas para a promoção de seu Reino. Uma das maneiras de se fazer isso é por meio da administração dos lucros da empresa.

Quanto à aplicação dos recursos, nossa organização tem adotado uma postura um pouco diferente das demais. Decidimos não viver dos lucros que produzimos com os negócios, mas reinvesti-los no

MODELO MISSIONÁRIO
 TRADICIONAL: ENVIO POR
 MEIO DE IGREJAS COM A
 COOPERAÇÃO DE AGÊNCIAS
 MISSIONÁRIAS.

Reino. Não estou necessariamente falando de usar esses recursos na prática da caridade, mas no apoio a outros fazedores de tendas, para que iniciem seus empreendimentos. Nosso desejo é usar o dinheiro que o Senhor nos deu ao abençoar nossos negócios para ajudar aabençoar os outros.

Percebemos que isso promove uma maior clareza na prestação de contas e responsabilidade, de duas formas. Primeira: ajuda-nos a evitar a tentação de correr atrás de mais dinheiro para ganho pessoal. Segunda: quando investimos em novos empreendimentos, ajudamos os novos empreendedores a manter o foco na proclamação.

Uma vez que você precisa fazer dinheiro para tornar seu negócio rentável, gostaria de incentivá-lo a estudar a Palavra de Deus na busca de princípios empresariais. Apoiado na Bíblia, estabeleça as bases financeiras que irão ajudá-lo na gestão de seu negócio. São princípios “inegociáveis” relacionados com questões simples, como declaração e pagamento integral de impostos ou com o não pagamento de propina.

Também gostaria de incentivá-lo a ler e estudar livros seculares sobre negócios. Há no mercado muitos livros que oferecem excelente aconselhamento empresarial. Depois de lançado seu alicerce bíblico, você pode começar a construir sobre ele com princípios de negócios financeiros, que o ajudarão a expandir seu empreendimento de uma maneira saudável.

Pontos de ação

- Busque na Palavra de Deus princípios financeiros e de negócios e tome nota do que você julgar inegociável. Alguns de meus favoritos estão nos livros de Provérbios, 1 e 2 Tessalonicenses e 1 e 2 Coríntios.

- Procure alguém ou uma equipe com disposição para acompanhar você e que o ajude a manter o foco principal, a fim de não ficar limitado apenas à tarefa de ganhar dinheiro.
- Escolha um livro sobre negócios e leia-o para aprender novos princípios. Sugestões: *Negócios para a glória de Deus*, de Wayne Grudem; *Descubra seus pontos fortes*, de Marcus Buckingham e Donald O. Clifton; *Saber vender é da natureza humana*, de Daniel H. Pink.
- Reveja seus valores fundamentais e certifique-se de que ainda fazem parte de seu alvo.