

♦ MÓDULO 1: ¿De verdad necesitas ayuda?

Objetivo del módulo:

Que entiendas si ya es tiempo de contratar a alguien o si todavía puedes tú solito. Porque contratar nomás porque sí, puede traerte más problemas que bendiciones.

1. ¿Por qué muchos no contratan aunque ya no pueden?

A veces nos da miedo soltar el control o pensamos que “mejor me canso yo que andar pagando”. Pero ojo, compa: cuando ya no puedes con el ritmo, tu negocio empieza a perder clientes, y tú te desgastas.

 *“Más vale tener paz y tiempo con la familia, que mucho dinero pero estar enfermo y amargado.”*

2. Señales de que ya te hace falta un ayudante

- Ya no te da tiempo ni pa' ir al baño tranquilo.
- Hay fila de clientes molestos esperando.
- Se te están yendo ventas por no poder atender a todos.
- Cometes errores por andar a las carreras (se te olvida el cambio, te confundes de pedido, etc.)
- Estás tan cansado que ya ni disfrutas lo que haces.

Ejemplo:

Abigail tiene un puesto de tamales. Se levanta a las 3 am, cocina, vende, cobra, y luego lava las ollas. Ya no puede ni levantar bien la tapa de la vaporera. Aunque gana bien, llega tan molida que se enferma seguido. Clarito se ve que ya le hace falta alguien que le eche una mano.

3. ¿Qué tipo de ayuda necesitas?

No se trata de contratar por contratar. Tienes que saber **exactamente pa' qué** necesitas a alguien.

Pregúntate:

- ¿Quiero a alguien que me ayude a cobrar?
- ¿Necesito a alguien que prepare cosas?
- ¿Ocupo a alguien que reparta, lave o limpie?
- ¿Quiero descansar un día y dejar a alguien encargado?

 **Importante:** No contrates a alguien solo pa' “estar ahí”. Eso se llama tener bulto, no ayuda.

4. Ejercicio práctico pa' ti (hazlo ahorita si puedes)

Agarra una hoja de papel (o la parte de atrás de una caja de cartón, no hay falla) y escribe:

1. **Todas** las cosas que haces tú en tu changarro.
2. Marca con una "X" las que te quitan más tiempo.
3. Luego, de esas, ponle un "✓" a las que podrías enseñarle a alguien fácilmente.

👁️ Lo que tenga la "X" y el "✓" es lo que podrías delegar a un ayudante.

 *Ejemplo:*

Elías tiene una taquería. Él:

- Cocina
- Corta la carne
- Lava los trastes
- Cobra
- Va por el refresco
- Limpia las mesas

Pone "X" a todo lo que le quita mucho tiempo, y se da cuenta que lo de cobrar y lavar trastes se lo puede enseñar a alguien. ¡Listo! Ya sabe qué tipo de ayuda buscar.

Consejo de hermano:

No esperes a estar al borde del colapso. Contratar ayuda a tiempo no es un lujo... es una inversión pa' que no truene tu negocio ni tu salud. Y recuerda: hasta Moisés tuvo que delegar cuando ya no podía con el pueblo. 😊

¿Listo pa' seguir, mi hermano?

El siguiente módulo está sabroso:

 **Cómo elegir a la persona correcta (sin que te salga como Judas 😅)**

♦ **MÓDULO 2: Cómo elegir a la persona correcta (sin que te salga como Judas)**

Objetivo:

Que aprendas a reconocer a la persona ideal pa' ayudarte, sin fijarte solo en si es tu primo o si "te cae bien". Aquí se trata de gente que sume, no que reste.

👁️ **1. ¿Qué es más importante? ¿Actitud o experiencia?**

Si te dan a escoger entre alguien que sabe mucho pero es flojo, o alguien que no sabe nada pero le echa ganas... ¡Quédate con el que tiene buena actitud!

Porque enseñar lo básico es fácil. Pero cambiarle el corazón a alguien, solo Dios puede hacer eso 🙏

📌 *Ejemplo:*

José tenía cero experiencia en trabajar pa' el faraón, pero su actitud, humildad y sabiduría lo pusieron como segundo al mando en Egipto. No fue su currículum, fue su corazón.

👷 2. ¿Cómo saber si alguien es buena persona pa' contratar?

Aquí te van unas preguntas que le puedes hacer al que quiere la chamba. No son preguntas elegantes, pero sí te dejan ver cómo es de verdad:

- ¿A qué hora te levantas normalmente?
- ¿Qué es lo que más te gusta hacer?
- ¿Has ayudado antes en algún puesto o con algún familiar?
- ¿Te gusta aprender o prefieres hacer solo lo que ya sabes?
- ¿Si te equivocas, te haces responsable?

No se trata de que conteste perfecto, sino que veas **cómo** responde. Si te mira a los ojos, si no se pone nervioso cuando habla de errores, si se nota honesto.

📶 *Pro tip de barrio:*

Escucha lo que dice... pero **fíjate más en cómo lo dice**. A veces el cuerpo habla más que la boca.

🧑 3. Señales de alerta (si ves esto... huye como Lot de Sodoma)

- Llega tarde desde la entrevista
- Habla mal de su antiguo patrón o compañeros
- Dice que "lo sabe todo"
- Se burla del trabajo duro
- Te pide el pago antes de empezar

📌 *Ejemplo:*

Sansón tenía fuerza, sí... pero su corazón lo traicionó. No te dejes llevar por las apariencias, porque hasta el más fuerte puede traer problemas si no tiene el carácter.

🔧 4. Prueba antes de contratar

Antes de firmar algo o decir "ya está", pídele que venga **1 o 2 días de prueba**. Tú le enseñas y ves:

- ¿Llega a tiempo?
- ¿Te escucha?
- ¿Tiene iniciativa?
- ¿Te genera paz o estrés?

Aunque no sepas de contratos, puedes decir:

👉 *“Mira, compa, ven dos días pa’ probar, y si nos va bien a los dos, lo arreglamos bien.”*

Con eso no te comprometes y ves cómo se mueve en la cancha.

🧠 5. Consejo final:

El que entra a tu changarro, entra también a tu mundo. Si alguien llega con malas mañas, malas palabras o mal espíritu... te puede contaminar todo el ambiente. Así que ora, piensa y decide con calma.

📖 *“Por sus frutos los conocerás...” – Jesús*

♦ MÓDULO 3: ¿Contratar a tu primo o a alguien del barrio?

🎯 Objetivo:

Que sepas las ventajas y los peligros de contratar familia o conocidos. Porque una cosa es ayudar... y otra muy distinta es que se te suban al cuello por buena onda.

👥 1. Lo bueno de contratar a alguien cercano

- Ya conoces más o menos cómo es.
- Sabes dónde vive (por si se desaparece 😊).
- Puede que te tenga más confianza pa’ aprender.
- Se puede hacer equipo bonito si hay respeto.

📌 *Ejemplo:*

José en Egipto, cuando ya era poderoso, mandó traer a su familia pa’ que trabajaran y vivieran bien. Pero él ya conocía sus intenciones, no los metió a lo loco.

💥 2. Pero también hay riesgos... y graves

- Se confían y no te respetan como jefe.
- Te piden favores cada rato: “¡Préstame!”, “¡Dame chance!”.
- Si los corres, se arma el pleito familiar.
- Si haces diferencia entre familia y otros trabajadores, se pone feo el ambiente.

📌 *Ejemplo:*

Jacob y su suegro **Labán** trabajaron juntos... pero luego hubo pleito por abusos y trampas. A veces los parientes salen más colmilludos que los extraños.

🧠 3. Reglas si decides contratar a alguien de tu círculo cercano

Aquí no se trata de “sangre llama”, se trata de poner orden desde el principio:

✓ Habla claro desde el inicio:

“Este es mi negocio. Aquí todos trabajan parejo, aunque seas mi primo.”

✓ Acuerda horarios, pagos y lo que se espera.

Y aunque no se firme contrato, déjalo **por escrito** en una hoja que los dos tengan.

✓ No metas más familia hasta que el primero te haya demostrado que sí funciona.

✓ Si ves que no funciona, habla con respeto, pero con firmeza. No te esperes a que el problema crezca.

4. ¿Y si ya estás trabajando con alguien de la familia y las cosas van mal?

- Llama a platicar con calma, fuera del changarro.
- No acuses, solo expresa lo que ves:
“He notado que a veces llegas tarde y se enfrían los tacos. Me preocupa porque afecta al negocio.”
- Pregunta si hay algo que se pueda hacer mejor entre los dos.
- Y si de plano no cambia, mejor cortar por lo sano antes de que se rompa la familia entera.

Consejo de barrio y fe:

Ayudar está bien, pero no puedes ayudar a todos si tu negocio se cae por tener a alguien que no quiere trabajar. Recuerda: ni Jesús metió a todos sus amigos al ministerio... ¡sólo a los comprometidos!

◆ **MÓDULO 4: Cómo enseñar sin ser un jefe gritón**

Objetivo:

Que aprendas a explicarle las cosas a tu ayudante sin perder la paciencia ni la autoridad, pa' que trabaje chido sin miedo... pero también sin flojera.

1. Primero escucha... antes de mandar

Antes de empezar a soltar órdenes como si fueras faraón, platica con la persona.

Pregúntale:

- ¿Has hecho esto antes?
- ¿Qué se te hace más fácil?
- ¿Qué se te complica?

Así sabes por dónde empezar a enseñarle.

 *Ejemplo:*

Jesús no empezó gritando. Primero escuchó, observó y luego explicó. Le hablaba claro a Pedro, a Tomás, a María... ¡pero siempre con amor y verdad!

2. Enseña paso por paso, no todo de jalón

A veces queremos que aprendan en 1 día lo que a nosotros nos costó años. ¡No se puede!

Hazlo así:

1. **Tú lo haces y la persona observa.**
2. **Luego lo hacen juntos.**
3. **Después la persona lo hace y tú solo miras.**
4. **Al final, la dejas hacerlo solo... pero supervisas.**

 *Tip del barrio:* Si la persona no entiende, no repitas más fuerte... explica de otra forma. Usa tus manos, haz gestos, di ejemplos, hazlo divertido. No todos aprenden igual.

3. Cómo corregir sin hacer menos a nadie

Nadie aprende con miedo ni vergüenza. Así que si se equivoca:

 No le digas: “¡Otra vez la regaste!”

 Mejor di: “Mira, esta parte casi te sale, pero si haces esto así, queda mejor.”

Y si ves que ya se le olvidó lo que le explicaste hace rato, respira hondo y vuelve a enseñar con calma. Si tú te desesperas, él o ella se va a cerrar.

 *Ejemplo:*

Moisés era tartamudo y se trababa... pero Dios le tuvo paciencia y le mandó a su hermano Aarón como apoyo. ¡Con paciencia y en equipo, se hace más!

4. Elogia lo bueno también

No solo señales lo malo. Cuando hagan algo bien, dilo:

- “¡Eso, así se hace!”
- “¡Vas mejorando, compa!”
- “Gracias por echarle ganas hoy.”

Esas palabras cuestan cero pesos y dan mil bendiciones.

 **Consejo de corazón:**

Ser patrón no es estar arriba, es **servir enseñando**. Si tú eres buen ejemplo, el que trabaja contigo también se va a poner las pilas. Porque lo que se siembra con paciencia y amor... se cosecha con lealtad y buenos frutos.

♦ **MÓDULO 5: ¿Cuánto pagar y cómo hacerlo justo pa' los dos?**

Objetivo:

Aprender a pagarle a quien contrates de forma justa, práctica y sin broncas, aunque no tengas contador ni sepas nada de nóminas.

1. Paga justo, no regales... pero tampoco explotes

Muchos creen que si pagan poquito, ya están ganando. Pero no, compa. Si pagas mal, la gente no se queda, trabaja mal, o hasta te roba.

 “El obrero es digno de su salario” – decía Jesús.

No pagues por compasión, paga por el valor de la chamba que hacen.

2. ¿Cómo saber cuánto pagar?

No necesitas fórmulas raras. Hazte estas preguntas:

- ¿Cuánto ganas tú al día?
- ¿Cuánto trabajo va a hacer la otra persona?
- ¿Con eso te sigue quedando una ganancia justa?

 **Ejemplo:**

Marta tiene un puesto de antojitos. Gana \$1,200 al día. Decide contratar a **Eliseo** para que le ayude con las tortillas y lavar. Ella le paga \$300 diarios, y con eso él está contento y a ella le sigue quedando \$900, así que los dos ganan. 🙌

3. ¿Pago por día, por semana o por tarea?

Aquí te va la diferencia:

- **Pago por día:** Bueno cuando apenas está empezando. Así ves si funciona.
- **Pago por semana:** Útil si ya lleva tiempo contigo y hay confianza.
- **Pago por tarea:** Ideal si lo que hace es por encargo, como repartir volantes o armar paquetes.

Tú decides según el tipo de chamba. Pero siempre sé claro desde el inicio pa' que no haya malentendidos.

4. Aunque no haya contrato, que quede claro

Tú puedes anotar en una hojita algo así:

👉 “Yo, Ezequiel, me comprometo a trabajar con Jeremías en su negocio de tacos, de lunes a sábado, de 7 a.m. a 3 p.m., a cambio de un pago de \$300 diarios. Empezamos el día ____”

Ambos la firman y se quedan con una copia. Así evitas broncas.

⚖️ 5. Quédate con alguien que te genere más de lo que le pagas

Es fácil:

- Si le pagas \$300 pero gracias a él vendes \$500 más al día, ya ganaste.
- Pero si le pagas \$300 y ni vendes más, ni descansas, ni mejora tu changarro... entonces no está funcionando.

💡 *Tip de calle:* Contratar es una inversión, no una limosna. Si no te está haciendo la vida más fácil o el negocio más rentable, no te conviene.

🙏 Consejo final de este módulo:

Paga con justicia y corazón. Porque cuando le das a alguien lo justo, Dios te bendice con más. El que da de corazón, recoge en abundancia.

📖 “El dueño de la viña les pagó lo acordado, sin fijarse en cuánto habían trabajado los demás” – parábola de Jesús

♦ MÓDULO 6: Cómo evitar problemas legales (sin abogados)

🎯 Objetivo:

Aprender a proteger tu changarro con cosas bien sencillas, pa’ que no te agarren en curva si alguien se pone bravo o te quiere meter en líos.

⚖️ 1. El acuerdo claro evita pleito seguro

Antes de que alguien comience a trabajar contigo, **deja todo bien hablado y por escrito**, aunque sea en una hoja blanca con pluma Bic.

No necesitas abogado. Solo necesitas:

- ¿Qué va a hacer la persona?
- ¿Cuántos días y a qué hora entra y sale?
- ¿Cuánto le vas a pagar y cuándo?
- ¿Qué pasa si no cumple?

📌 *Ejemplo:*

Jacob y su suegro **Labán** hicieron un trato claro. Incluso pusieron piedras como señal del pacto. Lo importante es que **quede constancia de lo que se acuerda**.

2. Cómo escribir un acuerdo sencillo

Haz esto:

“Yo, Gedeón, acepto trabajar con Noé en su negocio de jugos, ayudando en la limpieza y atención a clientes. Mi horario será de lunes a sábado de 8 a.m. a 2 p.m. y recibiré \$300 diarios. Si falto sin avisar o no cumplo, se puede terminar el acuerdo sin pago.”

Ambos firman. Y si puedes, que alguien más firme como testigo (puede ser el vecino o tu esposa).

 *Tip:* Guarda una copia tú, y dale otra a la persona. Nada de “se me perdió”.

3. ¿Qué hacer si alguien no cumple?

No grites, no hagas drama, no pierdas la paz. Haz esto:

1. Llama a la persona aparte.
2. Dile lo que está pasando sin insultos:

“Oye, Simón, has llegado tarde tres días. Acuérdate lo que acordamos.”

3. Si sigue igual, dile que ya no puede seguir.
4. Dale lo justo de lo que trabajó, y ya no lo dejes regresar.

 *Ejemplo:*

Pablo y **Marcos** en la Biblia se separaron porque no pensaban igual. No se odiaron, pero entendieron que era mejor cada quien por su lado.

4. Lo que

nunca

debes hacer

- No trabajes solo de palabra si ya viste que la persona es informal.
- No prestes dinero al trabajador (a menos que estés dispuesto a perderlo).
- No grites, ni amenaces. Lo que haces enojado puede volverse contra ti.

Consejo de bendición:

Tu palabra vale más que un contrato, pero en estos tiempos es mejor tener respaldo. Haz las cosas con transparencia y Dios te guardará de gente injusta.

📖 “Haced todo con honestidad, no solo delante de los hombres, sino también delante de Dios” – 2 Corintios

♦ **MÓDULO 7: Cómo motivar a tu gente sin billete, pero con corazón**

🎯 **Objetivo:**

Que aprendas a mantener contentos y animados a los que te ayudan, sin tener que darles más dinero (cuando no se puede), pero haciéndolos sentir valorados y parte del equipo.

🌟 **1. El ser humano no trabaja solo por dinero**

Claro que el dinero es importante, pero a veces lo que más motiva es sentirse útil, respetado y tomado en cuenta.

🗣️ “Hasta el más humilde se crece cuando lo tratas con dignidad.”

📌 *Ejemplo:*

David tenía un grupo de valientes que lo seguían a donde fuera, no porque les pagaba mucho... ¡sino porque los trataba como hermanos y los hacía sentir importantes!

🧠 **2. Palabras que levantan el ánimo (y son gratis)**

Estas frases valen oro, y no te cuestan ni un peso:

- “Gracias por tu esfuerzo hoy.”
- “¡Qué bien lo hiciste, te luciste!”
- “Hoy fue un día pesado, pero sin ti no lo hubiera logrado.”
- “Tu forma de atender a los clientes es excelente.”

💡 *Tip de barrio:* No des por hecho que “ya saben que los valoras”. Hay que **decirlo con la boca**. El que se siente visto, se queda.

🎁 **3. Premios chiquitos que hacen grande el corazón**

No siempre tienes que subir el sueldo. A veces un detallito basta:

- Un refresco bien frío después de la jornada
- Un desayuno un sábado
- Dejarle salir una hora antes si cumplió bien
- Un día libre cuando se lo ha ganado

📌 *Ejemplo:*

Ruth se ganó el corazón de Booz con su lealtad y humildad. Él la cuidó, le dio de comer, la protegió... no con billetes, sino con acciones nobles. Y eso la hizo quedarse.

4. Hazlos sentir parte del changarro

Que sientan que **no solo trabajan para ti, sino contigo**. Puedes hacerlo así:

- Pregúntales su opinión: *“¿Tú cómo ves si cambiamos esto?”*
- Agradece cuando te den ideas.
- Cuéntales cómo va el negocio: *“Esta semana nos fue bien, gracias a todos.”*

 Esto crea lealtad, cariño y compromiso.

5. Y si alguien ya no se motiva con nada...

No todos se van a quedar pa' siempre. Algunos solo quieren lana y punto. Si ves que ya no le interesa, que solo está de cuerpo presente, y que ni con palabras ni detalles se anima...

Entonces es momento de dejarlo ir con respeto.

 *Ejemplo:*

Jesús sabía que no todos los que lo seguían estaban ahí por amor. Cuando algunos se fueron, no corrió tras ellos. Se quedó con los que sí estaban comprometidos.

Consejo de vida:

El corazón de tu negocio **no está en la caja registradora... está en la gente** que lo hace funcionar contigo. Trátalos como a ti te gustaría que te trataran, y Dios bendecirá la obra de tus manos.

 *“El que es fiel en lo poco, también lo será en lo mucho” – Lucas 16:10*

♦ **MÓDULO 8: ¿Y si ya no funciona? Cómo decir adiós sin broncas ni culpas**

Objetivo:

Que sepas cuándo y cómo despedir a alguien de forma justa, sin pleito, sin remordimiento... y sin dañar la relación o la paz de tu negocio.

1. ¿Cómo saber si ya no funciona?

Aquí van las señales más claras:

- **Llega tarde seguido**, aunque ya se lo dijiste.
- **No pone atención**, y tienes que explicarle lo mismo mil veces.
- **Habla mal de ti o del changarro** a otros.
- **Descuida a los clientes**, y tú terminas arreglando sus errores.
- **Hace lo mínimo**, y parece que le da flojera todo.

 *Ejemplo:*

Pablo y Marcos trabajaban juntos, pero llegó un punto donde Pablo decidió seguir su camino con otro compañero porque **ya no caminaban igual**. No fue odio, fue sabiduría.



2. Antes de correrlo, dale oportunidad de mejorar

No te lances directo a la guerra. Haz esto:

1. Habla en privado, con calma.
2. Dile lo que has notado:
“He visto que estás llegando tarde y eso nos afecta. ¿Qué está pasando?”
3. Escucha lo que dice.
4. Dale una última oportunidad si ves buena intención.
5. Si no cambia, entonces sí... sigue con paz.



3. Cómo decirle que ya no puede seguir

Cuando ya tomaste la decisión, no des rodeos. Sé claro, firme y con respeto:

“Te agradezco lo que hiciste hasta hoy, pero ya no vamos a seguir trabajando juntos. Te voy a pagar lo que te toca. Te deseo lo mejor.”

No te expliques de más. No entres en debate. Si Dios ya te mostró que no va por ahí, ¡no insistas!



Tip de corazón: Nunca lo humilles. Aunque haya fallado, sigue siendo hijo de Dios.



4. ¿Le pago aunque me falló?

Sí, paga lo que haya trabajado. Eso habla bien de ti y te da paz. **No quedes debiendo** ni un peso, porque eso puede causar chismes, malos comentarios o hasta pleitos legales.

Hazlo por ti, por tu reputación y porque **lo correcto siempre trae bendición**.



Ejemplo:

El dueño de la viña en la parábola de Jesús pagó lo acordado, incluso al que solo trabajó una hora. No se trata de cuánto hicieron, sino de lo que se prometió.



5. Consejo final para cerrar con sabiduría

Despedir a alguien no te hace malo. Al contrario: a veces liberar a una persona de un lugar donde ya no encaja, **le abre la puerta a nuevas oportunidades**.

Y a ti, te devuelve la paz y el orden que tu negocio necesita.



“Hay un tiempo para todo: tiempo para abrazar, y tiempo para soltar” – Eclesiastés 3:5

¡Curso completado!

Te aventaste un curso entero, sin tablas, sin rollos raros, y con pura sabiduría de vida, de barrio y de la Palabra. 🙌