

# UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

FACULTAD DE TEOLOGÍA

Escuela Profesional de Teología



*Una Institución Adventista*

## **Rol de un Pionero de Misión Global en el plantío de Centros Urbanos de Influencia en comunidades musulmanas en el Medio Oriente, 2015-2019**

Trabajo de Suficiencia Profesional para obtener el título profesional de licenciado en Teología Mención en Salud Pública

### **Autor:**

Manuel Gil Iberico Bin

### **Asesor:**

Dr. Benjamín Rojas Yauri

Lima, mayo de 2022

## DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL


Dr. Benjamín Rojas Yauri, de la Facultad de Teología, Escuela Profesional de Teología, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que la presente investigación titulada: **Rol de un Pionero de MISIÓN Global en el plantío de Centros Urbanos de Influencia en comunidades musulmanas en el Medio Oriente, 2015-2019**, constituye la memoria que presenta el Bachiller **Manuel Bin Iberico** para obtener el título de Profesional de Licenciado en Teología Mención en Salud Pública, cuyo trabajo de suficiencia profesional de ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en la ciudad de Lima, a los 26 días del mes de julio del año 2022



---

Dr. Benjamín Rojas Yauri

# ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL



En Lima, Ñaña, Villa Unión, a los 12 día(s) del mes de mayo del año 2022 siendo las

reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión Campus Lima, bajo la dirección del presidente: Dr. Alvaro Fernando Rodríguez Luque, el secretario: Mg. David Fernando Asmat Chávez y los demás miembros: Dr. Benjamín Rojas Yauri

y el (la) asesor(a) Dr. Benjamín Rojas Yauri

con el propósito de administrar el acto académico de sustentación del trabajo de suficiencia profesional titulado:

Pol de un Pionero de Misión Global en el plantío de Centros Urbanos de Influencia en comunidades Musulmanas en el Medio Oriente, 2015-2019

del bachiller: Manuel Gil Iberico Bin

conducente a la obtención del título profesional de:

Licenciado en Teología Mención en Salud Pública  
(Denominación del Título Profesional)

El presidente inició el acto académico de sustentación invitando al candidato hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones pertinentes, las cuales fueron absueltas por el candidato. Luego, se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del jurado.

Posteriormente, el jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Bachiller: Manuel Gil Iberico Bin

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	18	A-	Muy Bueno	Sobresaliente

(\*) Ver parte posterior

Finalmente, el presidente del jurado invitó al (a la) / a (los) (las) candidato(a)s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

[Firma]  
Presidente

**“SUSTENTACIÓN REALIZADA BAJO LA MODALIDAD VIRTUAL SINCRÓNICA”**

[Firma]  
Secretario

[Firma]  
Asesor/a

[Firma]  
Miembro

\_\_\_\_\_  
Miembro

\_\_\_\_\_  
Bachiller

## TABLA DE CONTENIDO

### Capítulo

I. INTRODUCCIÓN.....	1
Justificación.....	2
Objetivos .....	2
Objetivo general .....	2
Objetivos específicos.....	2
Metodología .....	2
II. ANTECEDENTES GENERALES DE LA EMPRESA .....	3
Datos de la empresa.....	3
Actividad principal de la empresa.....	4
Reseña histórica.....	4
Misión y visión.....	6
Misión.....	6
Visión.....	6
Descripción del cargo y actividades.....	6
III. CENTRO URBANO DE INFLUENCIA INKA .....	8
Visión .....	8
Misión.....	8
Objetivos .....	8
Descripción general del proyecto.....	9
Necesidades de la comunidad .....	10
Público objetivo.....	11
Actividades realizadas.....	11
Planificación y Análisis de mercado .....	11
Análisis FODA de los competidores .....	13
Ejecución.....	15
Productos y servicios.....	15
Líder del proyecto.....	15
Gerente Comercial.....	15
Estructura de gestión .....	16
Recursos Humanos .....	16
Dotación de personal: .....	17
Grupo de personas no alcanzadas.....	18
Concepto de influencia de la Misión.....	18

Establecimiento de la presencia.....	19
Amistades .....	20
Satisfacer las necesidades.....	20
Personas espiritualmente interesadas.....	21
Proclamando el evangelio.....	21
Oportunidades para tomar decisiones.....	21
Estrategias .....	24
Resultados obtenidos.....	29
Innovaciones.....	31
Reconocimientos .....	32
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	33
ANEXOS .....	35
BIBLIOGRAFÍA .....	46

# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

### **Justificación**

El presente trabajo es justificado por el aporte que se dará a la Iglesia Adventista del Séptimo Día la labor de un Teólogo Misionero Pionero de Misión Global en el área de misión y plantación de iglesias en lugares sin presencia adventista como son las comunidades musulmanas. La presente experiencia es una base para ayudar el desarrollo de proyectos similares en otros países de la misma cultura en la misma región o en otro continente según sea la necesidad.

Asimismo, el presente documento es relevante porque expondrá los 3 aspectos importantes en la que gira la labor de un Pionero de Misión Global en la plantación de centros urbanos de influencia para ser de auto sostén en un periodo de 3 años.

También, se resaltaré la metodología plasmada en un informe dual teórico – práctico para que el resultado sea equilibrado. Es decir, si es solo practico existe el riesgo de que no sea aplicable en ciertas áreas o criticado por ser dudosa su aplicación en la práctica, pero al ser un reporte dual entonces se muestra lo teórico acompañado de lo práctico.

Por otro lado, este informe de proyecto ayudara de manera precisa el trabajo de decenas de misioneros que son enviados a la ventana 10/40, aún más a los pioneros de misión global a fin de que puedan implementar centros urbanos y el impacto sea integral desde la parte administrativa, marketing y la parte misional como propósito final. Esto

ayudara a tomar las decisiones correctas con los mecanismos correctos y tomar decisiones correctas para evitar el fracaso de centros por poco crecimiento.

En última instancia, este informe se justifica por la relevancia dentro de la iglesia adventista del séptimo día que tiene como misión evangelizar a todo el mundo. Este contenido ayudara a que el trabajo de un pionero sea valorado y se ponga más énfasis en equipar, monitorear y capacitar al mensajero y el apoyo no sea solamente económico y espiritual sino también tener algo estructurado y evitar posibles fracasos.

### **Objetivos**

#### Objetivo general

Demostrar la necesidad de formar Misioneros Transculturales.

#### Objetivos específicos

Mostrar la importancia de la capacitación previa de un misionero transcultural.

Mostrar la importancia de un acompañamiento al misionero transcultural durante su periodo en misión.

### **Metodología**

La metodología a usar es descriptiva, porque está basado en una experiencia personal como misionero transcultural en la ventana 10/40. Al ser una experiencia vivida sin precedentes no se cuenta con material previo. La técnica que ayudo en la compilación del presente trabajo son las experiencias vividas por parte del misionero.

Los recursos presentados son tomados de los archivos se fue creando a partir del desarrollo del proyecto.

## CAPÍTULO II

### ANTECEDENTES GENERALES DE LA EMPRESA

#### **Datos de la empresa**

##### Unión Peruana del Norte

La sede la iglesia mundial en el norte del Perú está registrada bajo el nombre de: Asociación iglesia adventista del séptimo día Peruana del Norte. Cuenta con el RUC: 20538633021 con dirección en la Calle la pinta “35, La victoria, Chiclayo. En la sede de la misión peruana del norte su representante legal es el Mg Victor Ciro Vasquez Cerquera. Email. Victor.Vasquez@adventsitas.org, Teléfono 948150545. (ver anexo 1)

##### MENAU

La Iglesia Adventista del Séptimo para la región de medio oriente y norte de africa tiene su sede en la capital de libano (Beirut) la cual lleva el nombre de: Unión del Medio Oriente y Norte de África, más conocida por las siglas de MENAU. Ubicado en Ferdos Street Sad el Bauchrieh, 1222040, Lebanon. Tiene como representante legal al Mg Rick McEduard presidente de Misión MENA Unión Misión, Beirut, Libano. Email. Rick.mcedward@adventistmena.org. Telefono +96170725513. (ver anexo 2)

La empresa es la Misión Peruana del Norte – Unión Peruana del Norte de la IASD, cuya Razón Social es: IASD NORTE, 20538633021, ubicado en Calle La Pinta 235 La Victoria – Chiclayo. Teniendo como representante legal al Mg. Mervin Juan Chávez Ruiz, con número de celular; 948 187 699, mervin.chavez@adventistas.org.



### **Actividad principal de la empresa**

Organización de iglesias. Actividades de extensión misionera tanto a no creyentes como a creyentes de otras denominaciones. Los adventistas del séptimo día creen que Cristo ha llamado a los que creen en él para predicar a todo el mundo. Como tal, la iglesia tiene presencia en más de 200 países en el mundo. Sin embargo, los adventistas son cautelosos para asegurarse de que el evangelismo no estorbe los derechos básicos del individuo. La libertad religiosa es una postura que la iglesia adventista del séptimo día apoya y promueve.

### **Reseña histórica**

El 29 de junio de 1960, siendo presidente de la Unión Incaica el pastor John Elick y secretario el pastor Henry Baerg, se nombró una comisión para estudiar la posibilidad de crear una nueva misión en el norte del Perú. El estudio duró alrededor de cuatro meses, ya que el 27 de octubre de ese mismo año fue votado aprobar y recomendar a la División Sudamericana un plan para la formación de la nueva misión. La División por su parte aprobó esa reorganización en su Concilio Anual en Montevideo ese mismo año, con alrededor de cuatro mil miembros. El plan tenía las siguientes propuestas:

1. Que el nombre de la nueva misión sea: “Misión Peruana del Norte”.
2. Que la otra parte restante del territorio sea cambiado a “Misión Peruana Central”.
3. Que la sede de esta nueva Misión sea la ciudad de Chiclayo.
4. Que el territorio se incluya los siguientes departamentos: Amazonas (con 5 iglesias y 315 miembros), Cajamarca (con 5 iglesias y 2011 miembros),

Lambayeque (con 2 iglesias y 330 miembros), La Libertad (con 2 iglesias y 1198 miembros), Piura (con 2 iglesias y 85 miembros) y Tumbes (con 19 miembros y sin iglesia organizada).

5. Que la fecha sugerente para la creación de esta nueva Misión sea el 1° de enero de 1961 y en su fase administrativa desde el 08 de marzo de ese año, en ocasión del Congreso Bienal de la Misión Peruana.
6. Que los misioneros con quienes contaría la nueva Misión serían:
  - a. Como Pastores Ordenados: Raúl Alarcón, Herder Linares y Andrés Solano.
  - b. Predicadores autorizados: Pedro Chambi, Guillermo Bernal, Elías Núñez, Claudio Huamán y David Florián.
7. Que el presidente y secretario-tesorero serían nombrados por la Junta Anual de la Unión Incaica y los departamentales serían nombrados en el Congreso Bienal de la Misión Peruana.

Con las recomendaciones en mente, la administración de la Unión Incaica se puso a trabajar. El tiempo era apremiante, es por eso que tan solo a unos días después de la noticia de la aprobación de la División Sudamericana, el 14 de diciembre de 1960, en la Junta de la Unión llevada a cabo en Miraflores, se elige al pastor R. A. Hayden como presidente de la nueva Misión y dos días después, el 16 de diciembre, se elige a Pablo Silva como secretario-tesorero de la misma.

El 21 de diciembre de ese año se decide nombrar una junta directiva interna de la nueva Misión Peruana del Norte. Ese día se nombra como departamental de Escuela Sabática, Relaciones Públicas, M.V., Educación y Radio a Rolf Butendieck. Las decisiones

no podían esperar y en esa Junta Directiva Interna realiza sus primeros acuerdos: Llamado para Víctor A. Castro como director interino del Departamento de Publicaciones, Merling Alomía como aspirante al ministerio, así como de Samuel Lescano.<sup>1</sup>

## Misión y Visión<sup>2</sup>

### Misión

La Misión de la Iglesia Adventista del Séptimo Día es llamar a todas las personas para que se conviertan en discípulos de Jesucristo, proclamar el evangelio eterno abarcado por el mensaje de los tres ángeles (Apocalipsis 14:6-12), y preparar al mundo para el pronto regreso de Cristo.<sup>3</sup>

### Visión

En armonía con las grandes profecías de las Escrituras, entendemos que el clímax del plan de Dios es restaurar toda su creación a la completa armonía con su perfecta voluntad y justicia.<sup>4</sup>

## Descripción del cargo y actividades

Misionero Pastor. Ministrar al pueblo de Dios es más que una profesión es un “Llamado”, es un don dado directamente del cielo sin merecimiento alguno, esta es una obra fascinante que nunca termina porque Dios llama para predicar su mensaje a tiempo y

---

<sup>1</sup> Ángel Eduardo Bailón Azurin “*Reseña Histórica de la Misión peruana del Norte*”, 2 de enero de 2022.

<sup>2</sup>Secretaría de la División Sudamericana, *Reglamentos Eclesiásticos-Administrativos 2021* (Buenos Aires: ACES, 2021), 66.

<sup>3</sup> Walter E. Steger y Peyerl Uesley, *Reglamentos Eclesiástico-Administrativos DSA 2021* (Argentina: Asociación Casa Editora Sudamericana, 2021), 66.

<sup>4</sup> *Ibid*, 66.

fuera de tiempo, dentro y fuera de la zona de confort. Este no es un trabajo cualquiera es una noble labor que te permite ser colaborador del mismo Jesucristo el Pastor de Pastores.<sup>5</sup>

Dios tiene su Iglesia desde el comienzo de la historia de este mundo y ésta tiene un ministerio importante que cumplir, la de llevar reconciliación de la humanidad con Dios, y el llamado recibido es para ser un embajador de reconciliación tal como lo resalta el apóstol Pablo en romanos 5:10 porque, si siendo enemigos, fuimos reconciliados con Dios por la muerte de su Hijo, mucho más, estando reconciliados, seremos salvos por su vida. Y lo da un énfasis completo en el libro de 1 Corintios 5:18, y todo esto proviene de Dios, quien nos reconcilió consigo mismo por Cristo, y nos dio el ministerio de la reconciliación.

Nada de lo que envuelve el trabajo de un Pastor tendrá sentido, si es que no hay un encuentro personal con aquel que llama, Cristo. “Jesús, llamó así a los que él quiso; y vinieron a él” (Mr 3:13). Hoy por hoy ese llamado se repite y son pocos los que aceptan con un corazón humilde y disposición plena, porque es un llamado a servir como él sirvió, a vivir como él vivió y amar como él amó.

---

<sup>5</sup>David P. Gullón, *seventh-day Adventist minister's Manual, asociación ministerial de la AG de la IASD, Silver Spring, MD, E.U.A* (Argentina: Asociación Casa Editora Sudamericana, 1995), 23.

## CAPÍTULO III

### CENTRO URBANO DE INFLUENCIA INKA

#### **Visión**

Proporcionar valores y estilo de vida y un entrenamiento cualitativo en fútbol e idiomas (inglés y español) y finalmente una nueva Iglesia Adventista del Séptimo Día Árabe en Tánger-Marruecos, mientras se ha establecido un centro de influencia autofinanciado.

#### **Misión**

Influir en la sociedad de Tánger con el amor de Cristo, no solo llevando un mensaje, sino siendo el mensaje y haciendo discípulos, haciéndoles conocer el mensaje eterno de los tres ángeles (Apoc14: 6-12) y preparándolos para el reino de Dios.

#### **Objetivos**

Llegar a nuevos creyentes dentro de la comunidad con la que estamos trabajando en Tánger, Marruecos.

- b. Establecer una iglesia en casa árabe en la ciudad. (Tánger)
- c. Haber alcanzado la economía auto fundada como Centro de Influencia Urbano ASD.
- d. Lograr la mejora en el dominio del fútbol, inglés y español con lecciones concienzudas conectadas con la integración espiritual.
- e. Ser distinguido en la ciudad como Centro Urbano de Alta Influencia.

### **Descripción general del proyecto**

El Centro Urbano de Influencia Inka está destinado a mejorar la educación de los niños en Tánger compartiendo valores y estilo de vida con lecciones privadas y lecciones grupales de fútbol e idiomas como inglés y español. Para lograr esto, contamos con entrenadores y maestros calificados y certificados con experiencia internacional que entienden perfectamente la misión y la visión de INKA. En la escuela de fútbol recibimos a niños de 5 a 15 años y niños y adultos de todas las edades en la escuela de idiomas. (ver anexo 10)

El programa en inglés y español se organizaría bajo la dirección del director ejecutivo de INKA LEARNING CENTER SARL y los filólogos. Este programa significa proporcionar todos los materiales, libros y otras herramientas necesarias que pueden hacer que este proceso sea más fácil, agradable y eficaz.

El lugar donde tiene su sede el Centro Urbano en la sociedad musulmana es donde las escuelas de fútbol e idiomas son muy apreciadas y nuestra experiencia nos dice que si seguimos con la misma pasión y adaptándonos a los nuevos cambios tendremos altos resultados Misionológicos y sostenibles.

A. El equipo de INKA UCI trabajará diligentemente para ser reconocido en el mercado local. El marketing se creará de acuerdo a las necesidades de las personas objetivo, adaptando las estrategias a las nuevas tendencias del mercado.

B. INKA UCI ofrecerá la primera lección de forma gratuita en ambas escuelas.

C. Después de la primera lección, si el cliente desea ingresar a una de las escuelas, ofrecemos diferentes opciones de pago que son muy adecuadas y descuentos de acuerdo con la política de la empresa (familia monoparental, viudas, habilidades del estudiante,

solicitudes personales, dos o más hijos en la misma familia, pago único para toda la temporada, etc.)

D. Se firmará contrato anual y se aplicarán cargos de acuerdo con la póliza.(ver anexo 6)

E. Las donaciones se gestionarán en beneficio de los miembros más necesitados y para eventos y otro tipo de actividades de divulgación.

F. Las ganancias anuales se utilizarán para invertir en las cosas más necesarias para hacer frente mejor a nuestra presencia como Centro Urbano.

### **Necesidades de la comunidad**

a) Como escuela de fútbol. Tánger tiene una población muy joven, la gente en general ama los deportes, especialmente el fútbol, tienen una fuerte influencia de Europa, especialmente de España, Inglaterra, Italia, Francia. Además de amar el fútbol sudamericano y la gente quiere que sus hijos sean jugadores profesionales. En este contexto, la escuela de fútbol Inka satisface la necesidad de la sociedad de ofrecer clases de fútbol para niños entre 5 y 15 años.

b) Como Centro de Idiomas. La tasa de inmigración en Marruecos y específicamente en Tánger aumenta año tras año. Muchas empresas transnacionales están ubicadas en esta ciudad (Renault, Zara, etc.) y existe una gran demanda para contratar trabajadores que hablen francés, inglés, español además de que la nueva generación está ansiosa por aprender nuevos idiomas debido a su sueño de ir a Europa para estudiar en las mejores universidades. En este contexto, el instituto de lenguas Inka cubrirá esta necesidad brindando cursos ONEonONE y en grupo con profesionales y profesores nativos que, en este contexto, pueden brindar lecciones concienzudas conectadas con la integración espiritual.

c) Como Centro Promotor de la Salud. Haciendo uso del fútbol y lenguas extranjeras, INKA ofrecerá 2 seminarios principales durante el año para familiares de estudiantes y público en general. Este plan también se integra en capacitaciones y clases diarias donde los alumnos aprenden parte de los ocho remedios.

d) Como Iglesia en Casa. No hay una Iglesia Adventista del Séptimo Día, pero INKA proporcionará una familia espiritual para los buscadores de la verdad en Tánger, Marruecos.

### **Público objetivo**

En el norte de Marruecos cerca del estrecho de Gibraltar se ubica una ciudad muy antigua y al mismo tiempo multicultural, aunque predomina la cultura árabe también hay mucha gente de otros países que viven en esta ciudad portuaria tales como: españoles, franceses, ingleses, portugueses y más.

La ciudad cuenta con una población que se acerca al millón de habitantes. Su ubicación hace especial a esta ciudad, entre África y Europa recibe miles de turistas cada año, especialmente en verano en donde ferris llenos de pasajeros desembarcan en el puerto de la Medina y también el puerto de Tánger Med.

Entre sus particularidades encontramos que su gente, especialmente los más jóvenes, son muy apasionados por el deporte y el intercambio de idiomas. Por eso es aquí donde el centro urbano Inka estableció una academia de fútbol y un instituto de idiomas y el público a alcanzar en caso del fútbol son los más jóvenes desde los 5 años hasta los 15 años que cubre una etapa formativa. Por el lado de los idiomas es algo parecido, aunque este abarca un rango de edad más elevado.



## Actividades realizadas

### Planificación y Análisis de mercado

INKA ha estado trabajando los últimos 3 años con los lugareños y la gente ama el trabajo que hacemos a través del fútbol con más de 100 estudiantes. Durante la cuarentena para mantener la conexión con nuestros estudiantes les hemos propuesto estudiar idiomas ONEonONE a través de ZOOM (inglés y español), que nos ayudó a explorar mejor las necesidades de la gente. Esto también nos ayudó a ver un potencial en la apertura oficial de un centro de idiomas, porque podemos ofrecer un doble servicio a nuestros estudiantes de fútbol y recibir fácilmente a otros estudiantes nuevos.

8. Análisis FODA: ¿Cuáles son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que INKA tiene o enfrentará?

- Fortalezas:

- o Se ha ganado el respeto de la gente de la ciudad.

- o Entrenadores Certificados (fútbol) y Profesores (idiomas).

- o La forma en que el personal trata a los estudiantes.

- o Nacionalidades (ser extranjeros de Sudamérica y Europa le da más prestigio al servicio que ofrecemos)

- o La innovación y el deseo de ser mejores

- Debilidades.

- o No hablar el idioma local para algunos miembros de nuestro personal.

- o Materiales de apoyo al aprendizaje.

- o La gran burocracia marroquí.

- o Nuevo servicio en el mercado (Idiomas)

- Oportunidades

- o Gran aceptación por parte de la población local y extranjera de la ciudad.

- o Hay una gran expectativa sobre el fútbol y los idiomas.

- o La gente local ama los servicios para extranjeros.

- o Oportunidad de tener otra escuela en INKA (Idiomas)

- Amenazas

- o Nuevos inversores en academias de fútbol y escuelas de idiomas.

- o La pandemia actual si no termina pronto como se espera.

- o Fracaso del negocio.

- o No poder llegar al mercado.

#### Análisis FODA de los competidores

¿Qué competencia tendrá la UCI en este esfuerzo y cuáles son sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas?

Fortalezas:

a) Algunos competidores son cadenas internacionales.

b) Algunos competidores ofrecen exámenes internacionales.

c) Algunos competidores han estado trabajando en Tánger durante muchos años.

d) Algunos competidores ofrecen diplomas reconocidos por el gobierno.

Debilidades:

a) No entrenadores y profesores extranjeros.

b) Falta de atención a las personalidades y necesidades de sus alumnos.

c) Algunos competidores tienen poca creatividad en el enfoque, profesor y alumno.

Oportunidades:

a) Podrían replicar nuestro modelo de negocio e innovación de materiales.

b) Podrían iniciar una nueva forma de actividad social relevante para conectar mejor con los marroquíes.

Amenazas:

a) La poca tolerancia y control del gobierno marroquí hacia los extranjeros, especialmente la religión extranjera que podría desembocar en una deportación.

b) No poder llegar al mercado objetivo.

c) Futuras empresas emergentes con programas similares.

d) Fracaso del negocio.

Hay muchos clubes de fútbol como centros de idiomas en Tánger marruecos, pero no existe una competencia directa como tener entrenadores y profesores extranjeros con una pasión única por hacer lo que más les gusta.

### Capacitación

Describe la capacitación que se dará al personal y voluntarios desde una perspectiva empresarial y también para iniciar nuevos grupos de creyentes.

A. Entrenamiento evangélico: personal: (puestos remunerados)

i. Orientación a la llegada - Diferencias culturales (2 semanas).

ii. Asesoramiento sobre relaciones adventistas musulmanas (cada sábado durante dos meses).

iii. Coaching misional contextualizado (cada sábado durante dos meses).

iv. Coaching para la plantación de iglesias (todos los sábados durante 1 mes).

v. Aprendizaje de idiomas locales para la divulgación.

B. Capacitación del trabajo:

- i. Gestión humana estratégica para entrenadores y profesores.
  - ii. Certificación de administrador después de 3 años de servicio para trabajadores de SVA.
- levado.

## **Ejecución**

### Productos y servicios

En primer lugar, Inka ha alquilado un estadio para las clases de fútbol, también una oficina donde recibimos regularmente a los padres para las entrevistas y el registro. Para la escuela de idiomas es necesario cambiar los objetivos en el estado de la empresa para tener los permisos para enseñar legalmente, esto nos es muy familiar ya que Inka está trabajando con la escuela de fútbol los últimos 3 años. También necesitamos alquilar una oficina más grande donde pueda funcionar como salón de clases.

Proporcionaremos profesores nativos extranjeros, pedagogos profesionales, métodos internacionales y personalizados.

### Líder del proyecto

- Manuel Iberico Bin, es ministro no Ordenado con 10 años de servicio. Manteniendo una gran pasión por la misión, la cultura, los deportes y el aprendizaje de idiomas.
- 6 años de experiencia trabajando con árabes y extranjeros en Tánger-Marruecos.
- Formado en los seminarios Adventistas de Relaciones Musulmanas de la Conferencia General, agosto de 2016.
- ENTRENADOR DE FÚTBOL FIFA certificado asociado a la Federación Peruana de Fútbol y CONMEBOL.

- Maestría en Administración de Negocios en Gestión de Proyectos, UNASP Brasil 2020-2021.

o Creador / Director actual del Inka Learning Center.

o Actual director de INKA desde noviembre de 2016.

#### Gerente Comercial

Igual que el líder del proyecto en coordinación con la Región de África del Norte de la SDA en MENAU.

#### Estructura de gestión

A. consejero delegado: Manuel Iberico Bin

B. Junta de administración ejecutiva

- Oficina de asuntos administrativos: Manuel Iberico- Director
- Director asociado: Sebastian Bulich.
- Servicios empresariales: Olga Iberico (Auxiliar administrativa)
- Oficina de Asuntos Académicos: Manuel Iberico - Director.
- Olga Iberico- Coordinadora del departamento de inglés.
- Marly Muller - coordinadora del departamento de español.
- Sebastian Bulich - Coordinador del departamento de fútbol.

#### Recursos Humanos

A. Reclutamiento:

- a. Llamado vía publicación de la página de Servicio Voluntario Adventista.
- b. Solicitante entrevistador / Comité de elección.

B. Compensación y beneficios:

- a. Seguro a voluntario de Servicio Voluntario Adventista (SVA).

C. Evaluación del trabajo.

- a. Comprobación de asistencia.
- b. Administración de la póliza de estipendios SVA.
- c. Gestión de bonificaciones.

D. Relaciones con los empleados:

- a. Planificación de estrategias.
- b. Resolución de conflictos.
- c. Servicio de consejería.
- d. Eventual negociación de contrato a largo plazo.

E. Capacitación y desarrollo:

- a. Aprendizaje de idiomas locales (obligatorio para todos los extranjeros y proporcionado por INKA).
- b. Programa de formación cultural.
- c. Política de promoción.

F. Seguridad de la fuerza laboral:

- a. Educación en seguridad.
- b. Los trabajadores extranjeros vivirán en departamentos dentro de las instalaciones de varios pisos de la institución. Vigilancia de guardia de seguridad 24/7 de la escuela.
- c. Preparación para emergencias.
- d. Inspección de instalaciones.

Dotación de personal:

A. Local

ii. Secretaría de Administración (1)

iii. Recepción (1)

iv. Vigilancia (1)

v. Servicio de limpieza (1)

B. Personal extranjero

ii. director de Proyecto - Manuel Iberico (PERÚ - personal remunerado)

iii. Coordinador de fútbol - Sebastián Bulich (Argentina - Personal remunerado)

iv. Coordinador del Departamento de Inglés - (Ucrania - Personal remunerado)

v. Coordinador del Departamento de Español - (Argentina - Personal remunerado)

Grupo de personas no alcanzadas

Describe los grupos de personas no alcanzadas que serán el foco de este esfuerzo.

En el Centro Urbano INKA recibimos diferentes personas incluso extranjeros, pero el 95% de nuestros clientes serán marroquíes (musulmanes). Nuestro principal objetivo es llegar a estas personas con nuestros servicios en fútbol e idiomas, pero sobre todo con el mensaje de salvación de Jesucristo.

Concepto de influencia de la Misión

Describe cómo las actividades de esta UCI se traducen en trabajo de misión. En otras palabras, ¿cómo será el puente físico hacia lo espiritual?

En INKA durante los entrenamientos y lecciones tratamos de brindar oportunidades a todos los estudiantes para que compartan y revelen sus pensamientos, preocupaciones y

percepciones personales. Debido a esto, podemos mostrarles nuestro apoyo y construir la amistad. Es por eso que intentamos crear grupos no tan grandes de estudiantes para que tengan el mismo tiempo y suficiente para dedicarlos a cada uno de ellos. Luego de esto tenemos la lista de visitas a sus casas para reunirse con su familia y construir mejores conexiones y amistades.

En INKA creemos firmemente que el conocimiento es más que habilidades: es un transmisor cultural. Las habilidades y la comunicación son esenciales para las relaciones estrechas entre las personas: para el entendimiento mutuo, la interacción social y las conexiones espirituales fructíferas.

Hemos experimentado que el conocimiento y la pasión por el estudio pueden contribuir a fortalecer las relaciones entre personas y organizaciones en un entorno intercultural.

#### Establecimiento de la presencia

Describe cómo este Centro Urbano de Influencia se convertirá en una parte reconocida y positiva del grupo o grupos de personas en particular en los que se está enfocando.

La dirección de INKA descubrió que para que seamos reconocidos y considerados como una parte positiva de la sociedad marroquí tenemos que centrarnos en las cosas que la gente de Marruecos está ansiosa por hacer. Y una de esas cosas es aprender una lengua extranjera como el inglés primero y el español especialmente en el norte debido a la influencia de España. Y esto también está relacionado con el fútbol. Es por eso que señalamos los pasos importantes que seguimos.

- Atender las necesidades de los estudiantes INKA UCI.



- Para satisfacer las necesidades de los nuevos estudiantes, los padres de los estudiantes y otros.
- Brindar clases ONEonONE en línea y lecciones presenciales.
- Dividir a los alumnos en grupos por niveles.
- Transferir cierta cantidad de conocimientos a los estudiantes, para enseñarles a aplicar sus conocimientos por sí mismos para abordar nuevas tareas educativas y prácticas.
- Ayudar al alumno a adquirir habilidades comunicativas y físicas.
- Compartir una serie de características que caracterizan el funcionamiento de INKA tales como: pasión, cooperación, transparencia, trabajo en equipo, confiabilidad, innovación, amor, enfoque personal, paciencia para ser aplicada en la vida diaria.
- Distinguir el nivel de conocimientos.
- Lograr la mejora en el fútbol y el dominio del idioma con lecciones concienzudas conectadas con la integración espiritual.

### Amistades

Describe cómo se construirán y mantendrán las relaciones a largo plazo.

Para hacer la comunicación con los estudiantes y construir mejor nuestra amistad, planeamos tener:

- Actividades sociales: celebraciones de cumpleaños, club una vez a la semana, organización de celebraciones culturales temáticas (ver anexo 7 y 8), visitas mensuales a las familias de los estudiantes. (ver anexo 9)
- Actividades espirituales: descubrimiento de buscadores de la verdad, oportunidades abiertas para estudios bíblicos en línea y en casa, grupos pequeños que se reúnen para el compañerismo espiritual.

### Satisfacer las necesidades

Describe las necesidades que deben satisfacerse antes de que pueda comenzar el trabajo espiritual.

La gente viene a nosotros para recibir algún servicio cuando lo necesita. Con el tiempo pueden ver nuestro trabajo y empezar a confiar no solo en el trabajo sino en los trabajadores. Una vez que la UCI colma la expectativa de los clientes, ellos poco a poco comienzan a abrirse a la comunicación ulterior que puede iniciar el trabajo espiritual con ellos. Pero es muy importante no olvidar ser intencional en la construcción de la mejor plataforma para una mezcla espiritual.

### Personas espiritualmente interesadas

Describe su estrategia para identificar a las personas espiritualmente interesadas.

- Orar por nombres específicos todos los días.
- Tener interacción y actividades comunes.

### Proclamando el evangelio

Describe tu estrategia para presentar el evangelio a las personas.

- DHB descubriendo historias bíblicas.
- Guiar a los musulmanes del Corán a descubrir a Jesús.
- ¿Qué dice el Sagrado Corán sobre el descenso de Isa al-Masih?
- Audios y videos de “Profetas y libros”.

### Oportunidades para tomar decisiones

Describe la estrategia para hacer que las personas tomen decisiones para el bautismo.

Los amigos con una mentalidad neutral no necesariamente tienen puntos de vista negativos sobre la Biblia, pero tal vez se sientan incómodos al relacionarse directamente con el contenido bíblico. También es importante entender que no debemos mostrarles nuestra religión primero que el amor de Cristo.

Nivel 1:

Plan DBS (Descubriendo historias bíblicas)

Compartiendo una historia de salvación personal

Presentando la historia del primer profeta

Hablar de Jesús como un Cordero inmolado por los pecados

Proclamando poder para el perdón y el cambio.

Nivel 2: Encontrar la salvación en las historias de los profetas (serie de videos)

Historias de Adán y Eva

Noé

Abraham y Sara

Moisés

Rey David

María y el Mesías

El Mesías

El Mesías y el Padre

El Mesías y el Espíritu Santo

Viviendo con el Mesías

Primeros pasos con el Mesías

Compañerismo con el Mesías

## Discipulado

Describe la estrategia para el discipulado pos-bautismo y la participación de personas en el ministerio.

La estrategia principal para el discipulado pos-bautismo es hacer crecer el deseo de compartir el evangelio con sus amigos que no son creyentes.

“Pero la semilla en buena tierra representa a los que tienen un corazón noble y bueno, que escuchan la palabra, la retienen y, perseverando, producen una cosecha”. (Lucas 8:15, NVI)

También es importante entender que no hacemos discípulos sino a Jesús que transforma el corazón de los seguidores para que se conviertan en discípulos. Pero podemos guiarlos para que aprendan más y más de las Escrituras para estar preparados e involucrarlos en diferentes proyectos en el ministerio. Para eso brindaremos capacitaciones semanales sobre:

- Visión de Dios para la plantación de iglesias
- Comprender shema, personas de paz y oikos.
- Cómo encontrar nuevas personas de paz
- Para obtener más información, consulte la lista del punto 24.

## Adoración y Comunidad

Se describe cuándo y cómo comenzará a adorar a los grupos.

Normalmente nos reunimos todos los sábados para adorar y estudiar la Biblia como una iglesia en casa. También tenemos algunos amigos locales de la escuela de fútbol con quienes nuestra amistad está creciendo y oramos para que en los próximos dos años sean

parte de nuestra iglesia en casa. Con los amigos que conocimos a través de la escuela de idiomas, puede que tarde un poco más.

Nuestras oraciones son constantemente para que el Espíritu Santo pueda obrar con valentía en los corazones de los misioneros y del pueblo de Tánger, Marruecos, a quien ministramos.

### **Estrategias**

Es una descripción de cómo se implantará el plan desarrollado del Centro Urbano de Influencia Inka.

Hay tres pasos para traer amigos a la iglesia en casa:

- Estudiante habitual y participa en las actividades sociales de INKA.
- Participa en las clases de conversación y actividades de fútbol (donde los conocemos un poco más) (ver anexo 10)
- Participa en la iglesia en casa. Esto se presentará como una reunión de amigos semanal con momentos de meditación transformadora.

### **Hitos**

Enumere los hitos de rendimiento que indicarán que la UCI está en el camino del éxito.

En el contexto empresarial:

- Hito n. ° 1: Modelo de negocio rentable
- Hito n. ° 2: Primer cliente que repite
- Hito n. ° 3: Estrategia de marketing realista y escalable
- Hito n. ° 4: Contratar y capacitar a un equipo sólido (SVA y contrato internacional posterior)

- Hito n. ° 5: Ganar autoridad en la industria de los centros de idiomas en Tangerang.
- Hito n. ° 6: Alcanzar un número significativo de ventas

En el contexto de la misión:

- Hito #1: Formar un equipo misionero sólido (1er año contextualizado e intencional)
- Hito #2: Comenzar casa de oración antes de ser una iglesia en casa (2 meses en el segundo año)
- Hito #3: Iniciar una iglesia en casa social (tercer año)
- Hito #4: Iglesia en casa (cuarto año)
- Hito #5: Nacido de una nueva iglesia (cuarto año)

### Marketing

Publicidad online, Uso de Redes Sociales, adiciones de Valor (garantías, descuentos para clientes habituales, tarjetas de puntos, recompensas por referidos, etc.), redes de referidos, boca a boca.

Relaciones con los clientes: Describa los planes para mantener relaciones positivas con quienes dependerán de los servicios de esta CUI.

El equipo del proyecto debe estar muy motivado y centrado en el cliente. Deben demostrar entusiasmo por el proyecto y contar con el apoyo del director del proyecto. El desarrollo de nuestra campaña de marketing relacional y sus componentes debe ajustarse a

los objetivos de la empresa. Recuerda siempre el propósito de la campaña y la misión que nos trajo.

Tenemos 7 pasos para desarrollar relaciones positivas con los clientes:

1. Enviar tarjetas de felicitación
2. Mantener abiertas las líneas de comunicación con los clientes
3. Conocer las etapas de la fidelización del cliente.
4. Brindar soporte al cliente.
5. Solicite las opiniones de los clientes.
6. No pase por alto a los clientes actuales en nuestro marketing.
7. Adopte nuestro plan o modelo de negocios.

#### Controles

Es un centro de servicios (Fútbol y enseñanza de lenguas extranjeras) por lo que la actividad no consiste en la compra y venta de bienes de consumo o producción.

Manejo de conflictos: En caso de conflicto, se dará prioridad a la solución amistosa y la mediación. Si es necesario, el conflicto se llevará ante las instituciones competentes, como la inspección del trabajo, y el último recurso ante el tribunal competente.

#### Preparación del sitio

Todo lo que se requiere es pagar las tarifas para albergar dicho sitio de trabajo (alquiler) y encontrar una persona calificada para administrar y monitorear el sitio.

#### Licencia

Para este tipo de actividad (lucrativa), la normativa vigente exige la obtención de un Registro de Comercio (autorización de ejercicio) para las operaciones del sector privado que ya se realiza.

### Seguro

A los efectos de alquilar un inmueble, será necesario contratar un seguro obligatorio que cubra catástrofes naturales. La ley también exige la suscripción de una póliza de seguro de responsabilidad civil que cubra posibles daños frente a terceros. También es necesario disponer de un seguro que cubra los bienes muebles e inmuebles del establecimiento.

### Aviso Legal

El asesoramiento legal se refiere a la regulación legal y financiera de este tipo de actividad (trámites iniciales, impuestos, seguridad social, relaciones laborales para socios, trabajadores y administraciones).

### Fondos

Al inicio, es necesario traer fondos, legalmente presentados como contribuciones iniciales de los interesados, luego de lo cual el proyecto generará recursos relacionados con el servicio que cubrirán gradualmente los costos de funcionamiento del establecimiento.

### Activos

Los activos consisten en el capital contable y las contribuciones de los socios (fondos operativos iniciales). Imposibilidad de utilizar ayudas estatales y financiación bancaria durante el primer año de funcionamiento.

### Pasivos

Los costos a corto plazo son: los costos de los estudios preliminares y consultoría, cargos de alquiler, desarrollo, marketing y publicidad. Los costos a largo plazo están relacionados con la operación y el desarrollo del centro.

### Gastos de Capital



Los gastos iniciales para el inicio de la actividad están relacionados con el estudio y asesoramiento de mercado, los gastos de alquiler y los costes salariales.

#### Pronóstico de ventas

Durante el primer año de operación, el centro podrá generar ingresos que cubrirán los gastos operativos (salarios de los trabajadores, servicios públicos) mientras se espera la cobertura de los gastos de alquiler (gastos de alquiler) durante los próximos cinco años.

#### Pérdidas y ganancias del año

Los posibles beneficios son los ingresos relacionados con la prestación de servicios (tasas de inscripción para la enseñanza de idiomas extranjeros) pero hay períodos de vacaciones sin ingresos ni ingresos.

#### Contabilidad

Tendrá contabilidad interna para el seguimiento de las operaciones diarias de gastos y cobros (control interno); También existe una cuenta externa de declaración de impuestos, la auditoría será realizada por un revisor fiscal designado de acuerdo con la normativa vigente quien controlará el funcionamiento del centro y redactará un informe anual de auditoría.

#### Nómina

Al contratar personal administrativo, docente y de otro tipo, INKA CUI procede con cambios legales en la seguridad social y pago de salarios mediante la presentación de un recibo de pago. A la mayor brevedad, los salarios se pagarán mediante transferencia bancaria (Trazabilidad de operaciones).

## Beneficio

INKA UCI planea innovar en el campo de la enseñanza de idiomas a través de la calidad de los profesores (hablantes nativos) y métodos estandarizados internacionales. Hay un personal básico que continuará a largo plazo con contratos internacionales basados en salarios locales más ciertas asignaciones.

## Resultados obtenidos

Los resultados obtenidos en este proyecto muestran que después de aplicar las dinámicas antes planteadas es posible la implantación y establecimiento de centros de influencia en comunidades musulmanas del medio oriente.

A continuación, se va a detallar lo alcanzado en el área Empresarial, Social y Misional.

En el primer año (2016) se logró establecer la empresa con un Registro de Comercio Inka Learning Center SAC (autorización de ejercicio) para las operaciones del sector privado, además de avanzar con la publicidad y el marketing para el inicio de las actividades del centro de influencia. (ver anexo 4)

El segundo año (2017), el proyecto abrió sus puertas de servicio al público. Se hizo una pretemporada abierta a todo el público de manera gratuita en donde se tuvo la asistencia de 40-50 niños entre 5-15 años aproximadamente. Al terminar la temporada gratuita se invitó a los asistentes de la pretemporada gratuita a hacer su registro, esta vez pagado, y ninguno se registró. Se entendió que se tenía que buscar otro tipo de público a alcanzar para cumplir con el objetivo de ser un centro de sostén propio. Se ingresó al colegio americano de Tánger con la publicidad y esto comenzó a dar frutos, de los cuales 6 niños

se registraron, y posteriormente estos comenzaron a recomendar a sus amistades tornándose en 12 alumnos con los que se cerró el año.

El tercer año (2018), se logró crecer en alumnado llegando a 50 alumnos, pero no era suficiente para el establecimiento del centro en lo que a auto sostén se refiere. Pero viendo el potencial y la pasión por la misión se extendió un año más.

El cuarto año (2019). Este año fue definitivo, se tenía que lograr el objetivo de ser un centro de influencia de sostén propio, se hizo convenios con el colegio francés Detroit, colegio americano y otros. Y se logró alcanzar el total de 120 alumnos tras mudarnos a un campo más grande y seguro. (ver anexo 3) con los cuales también se permitió cumplir las expectativas de la comisión de evaluación de la Asociación General.

El Centro de influencia Inka al cumplir el primer objetivo de ser de sostén propio, por recomendación de la Asociación General abre una rama más en la enseñanza en el área de idiomas. Esta ampliación le permite al centro, a nivel eclesial, tener un estatus superior, pasar de centro de influencia a Centro Urbano de Influencia.

En el ámbito social. Inka es una marca registrada que toda la comunidad de Tánger-Marruecos conoce, debido al trato diferenciado que los entrenadores y maestros tienen con los alumnos, el estilo de vida, el carisma y la atención de primera que es la carta de presentación para cumplir la misión de Cristo.

El Centro Urbano Inka atiende a un 90% de familias de clase alta y un 10% a familias de clase media y baja. Esto le permite posicionarse como la academia de fútbol más cara en relación con la mensualidad e inscripción por encima incluso de la academia de menores del equipo profesional de IRT Tánger.

En el ámbito misional, el equipo de trabajo está comprometido con el trabajo intencional para poder evangelizar a cada alumno y padre de familia que es parte de la familia INKA. Por eso se desarrolla seminarios de capacitación, cursos de salud pública y actividades deportivas que promueven los 8 remedios naturales. Además, los entrenadores hacen una visita de capellanía intencionada a los niños en su casa para dialogar con los padres y ver sus necesidades emocionales y espirituales y orar por ellos según sea el caso.

También hay una casa de oración en donde participan misioneros, estudiantes extranjeros y locales (musulmanes) para las reuniones intencionales de salvar personas para el reino de los cielos.

El Centro Urbano Inka continua sus actividades al día de hoy. Hay certeza de que a través de la influencia que se realiza a niños, adolescentes y padres de familia un día los veremos en el reino de los cielos. Porque hay seguridad de que el Espíritu Santo trae a estas personas seleccionadas, y los misioneros solo cumplen la función de ser embajadores y mostrar como son las personas que heredaran el reino que Jesús ya tiene preparado para los que le aman.

### **Innovaciones**

La innovación es parte de una mente creativa, con seguridad Dios llama para ser creativos en el cumplimiento de la misión.

Una de las innovaciones fue presentar material didáctico, aunque el costo y el trabajo se intensifica esto permitió ser diferentes a la competencia.

Tener personal profesores y entrenadores extranjeros capacitados y titulados. Esto es un plus en la zona, porque la gente local aprecia mucho la presencia de maestros extranjeros.

Tener un estadio que sea amplio, moderno y techado para la práctica de las actividades. (ver anexo 3)

Las clases dictadas en inglés y español para un mejor aprendizaje de un nuevo idioma.

En el área de idiomas, contar con profesores nativos.

La visitación personalizada en los hogares de las familias para un seguimiento de las actividades de los alumnos.

Implementación de actividades deportivas exclusivamente para los padres de familia.

Seminarios para los padres de familia sobre los ocho remedios naturales, educación de hijos y temas culturales. (ver anexo 7 y 8)

### **Reconocimientos**

El Mayor reconocimiento es que el proyecto siga en marcha, aunque los pioneros no están, otros continúan el trabajo. La Asociación General aprobó la continuación al concluir la primera fase de los 3 años que finalmente fueron 4. El centro urbano sigue creciendo y recibiendo misioneros de todo el mundo para la proclamación del mensaje de salvación.

## CAPÍTULO IV

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El rol de un Misionero de misión global se centra en 3 aspectos bien marcados. 1. Adaptación a la cultura, 2. compromiso con Dios y su misión y 3. Creatividad y proactividad. Estos tres aspectos definen de manera y amplia el trabajo de un Misionero Pionero de Misión Global.

La adaptación a la cultura es vital, porque no es un proceso fácil. Cada misionero debe saber lo que esto realmente significa y estar preparado para enfrentar de forma madura este desafío. Esto incluye adaptarse a un nuevo idioma, costumbres, alimentos y vestimenta. Pero en el ámbito misional hay que desaprender para volver a aprender. El misionero se enfrenta a situaciones que lo aprendido no le sirve de mucho y la dependencia de Dios se torna en algo vital. Si se pudiera resumir esto de manera practica diría que: “Ser un misionero es despojarse de lo aprendido y dejar que Dios tome el control de todo”. La formación de un misionero es vital para que pueda sentir que ser un embajador de Cristo es más que conocer, viajar o explorar nuevas culturas, es ambicionar la salvación de otras personas desde la perspectiva Divina y dejar lo cómodo para comenzar a experimentar la dirección de la mano de Dios en un camino desconocido.

El compromiso con Dios está ligado a amar la misión. Esto va a mantener el deseo de luchar hasta el final y vencer cualquier dificultad que se cruce en el camino. Todo Misionero debe ser entrenado para que su deseo sea sincero de servir a Dios y no a un deseo personal y entonces podrá cumplir la misión que Dios le ira mostrando. Esto es

una disposición en todo momento, y cuando Dios le haga el llamado tiene que aceptar sin importar lo que tenga que dejar o enfrentar. Porque Dios se encarga de proveer todo lo necesario en adelante.

Un misionero comprometido es un misionero creativo y proactivo. La creatividad es la capacidad de crear o inventar y la proactividad es la capacidad de anticiparse a problemas o necesidades futuras. Esto se vuelve una parte esencial en la vida práctica de un misionero, no solo para crear sino anticiparse a situaciones para evitar posibles desánimos o chascos. Si esto se aplica con mucha anticipación será mejor aún, algunos lo aprenden desde la escuela y otros desde la trinchera.

De manera general concluir diciendo: es necesario un acompañamiento al misionero antes, durante y después, atender sus necesidades no solamente económicas, sino emocionales y espirituales. Parte de apreciar el trabajo de un pionero es atenderlo y entenderlo, pasar tiempo escuchando sus necesidades y “prestar atención” a sus sugerencias para que cada vez la misión sea cumplida de una mejor manera. Las nuevas generaciones de misioneros no deben pasar por las mismas necesidades, chascos o fracasos. Las donaciones recibidas deben ser invertidas sabiamente y dar el 100% para que esas inversiones se tornen en centros de influencia bien establecidos y año tras año atender a cientos de personas que necesitan salvación tal como se hizo, se hace y se hará en el Centro Urbano Inka en el país de Marruecos

## ANEXOS

MaDGL-17 DICTAMEN SOBRE EL INFORME DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

### DICTAMEN

DE : Jurado Dictaminador  
A : Consejo de UPG TEOLOGÍA  
ASUNTO : *Dictamen del informe de trabajo de suficiencia profesional*  
INVESTIGADOR/ES : MANUEL GIL IBERICO BIN  
REFERENCIA : Resolución N<sup>o</sup>  
PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN : TEOLOGÍA  
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN : INVESTIGACIÓN BÍBLICO -APLICADA  
FECHA : 18-04-2022

<b>Unidad académica:</b>
UPG DE TEOLOGÍA
<b>Título:</b>
Rol de un Pionero de Misión Global en el plantío de Centros Urbanos de Influencia en comunidades musulmanas en el Medio Oriente, 2015-2019
<b>Autores: MANUEL GIL IBERICO BIN</b>
Investigador(es): MANUEL GIL IBERICO BIN
Asesor(es): Dr. Benjamín Rojas Yauri
<b>Requisito parcial para:</b>
<input checked="" type="radio"/> Título profesional
<b>Miembros del Comité Dictaminador:</b>
Dr. Alvaro Fernando Rodrigues Luque, Mg. David Fernando Asmat Chávez
<b>Resultados del dictamen:</b>
<input checked="" type="radio"/> Aprobado, listo para la sustentación. <input type="radio"/> Observado, con modificaciones antes de la sustentación. <input type="radio"/> Desaprobado, es necesario reorganizar el informe.
<b>Observaciones:</b>

  
\_\_\_\_\_  
Dictaminador 1

  
\_\_\_\_\_  
Dictaminador 2

\_\_\_\_\_  
Dictaminador 3

V<sup>o</sup>B<sup>o</sup> CIIEP  
Sello y firma



Middle East and North Africa Union  
of Seventh-day Adventists

الاتحاد المسيحي الأوسط وشمال إفريقيا لأدventist السبتيين

PO Box 90-2026, Jdeidet, El-Metn  
1202-2040 Lebanon

December 20, 2021

To whom it may concern,

This letter certifies that Manuel Iberico Bin faithfully served in the Middle East and North Africa Union Mission of the Seventh-day Adventist Church in the following missionary activities:

- Waldensian Student from July 2014 until December 2015.
- Global Mission Pioneer and Urban Center of Influence Director from January 2015 until December 2020.

Sincerely,



Denis Sand  
Vice president for Mission  
MENA Union Mission  
Beirut, Lebanon



## CERTIFICADO DE TRABAJO

El que suscribe, **MERVIN JUAN CHAVEZ RUIZ**, representante legal de la **Asociación Iglesia Adventista Del Séptimo Día Peruana del Norte**, con RUC N° 20538633021, con domicilio fiscal en **Calle La Pinta N° 235 La Victoria – Chiclayo – Perú**, a través de la presente **CERTIFICA** que:

### **Iberico Bin Manuel Gil**

Labora en nuestra organización, **Asociación Iglesia Adventista Del Séptimo Día Peruana del Norte** con sede en la ciudad de Chiclayo, desempeñándose como **Pastor Distrital**, desde el **01 de enero del 2019**.

Se expide la presente a solicitud del interesado, para los fines que estime conveniente.

Chiclayo, 17 de diciembre de 2021



**Mervin Juan Chave Ruiz**  
Representante Legal  
Misión Peruana del Norte





*Estadio donde se realiza las actividades deportivas del centro de influencia.*



*Logo y uniforme del lanzamiento de la empresa Inka Learning Center con propósito evangelístico y el sueño de establecer un centro de influencia en la ciudad de Tanger Marruecos.*

INKA SOCCER SCHOOL

**Ouverture -10%**

**Soccer School**  
ÉCOLE DE FOOT-BALL  
Les cours sont en Anglais et Espagnol

1ère Saison : 26 Mars 2017  
2ème Saison : 6 Août 2017

CALIFORNIA  
TANGER

ENFANTS / Entraîneurs  
**AGES 8-14 / Sud d'Amérique**

FACEBOOK: [www.facebook.com/Inkasoccerschool](http://www.facebook.com/Inkasoccerschool)  
E-mail: [Inkalearningcenter@outlook.com](mailto:Inkalearningcenter@outlook.com),  
Contact Tél : 05 39 93 54 25  
Mr Manuel : 06 77 98 76 06  
Mr Luigi : 06 39 88 12 62

Seulement  
100 DHS  
L'inscription

**PLACES  
LIMITÉES**

Primer volante utilizado para la promoción de la academia de futbol "Inka soccer Academy".



## INKA SOCCER ACADEMY

Futbol with Values and Lifestyle

# CONTRACT

### STUDENT INFORMATION

Name: QARTIT Surname: AMIR  
 Date Of Birth: 20/01/2011 Height: \_\_\_\_\_ Weight: \_\_\_\_\_  
 DNI/Passport : \_\_\_\_\_  
 Study Center : Le Lycee Francais International Le Detroit

foto

### PARENTS INFORMATION

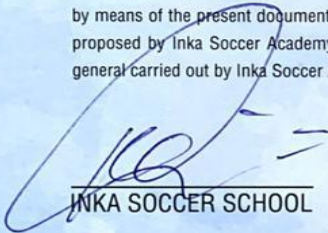
#### FATHER:


Full Name : QARTIT Mhammed  
 Address : Res City A. Avenue Moulay Hicham. 134. Tanger  
 DNI/Passport : \_\_\_\_\_  
 Phone: 0661480313 E-mail: adamirita.han@gmail.com

#### MOTHER:

Full Name : Oukdim Hanan  
 Address : \_\_\_\_\_  
 DNI/Passport : 1473 510  
 Phone: 0661258230 E-mail: hanan.oukdim@gmail.com

In condition of parent or tutor of : QARTIT AMIR  
 by means of the present document I authorize the attendance and participation of my child in the activities proposed by Inka Soccer Academy. Also I commit to attend and support in the seminars and activities in general carried out by Inka Soccer Academy.

  
 INKA SOCCER SCHOOL

  
 RESPONSIBLE  
 (Father / Mother)

*Modelo de contrato utilizado para el registro de los nuevos alumnos en donde hay un compromiso de los padres a atender las necesidades y participar activamente de seminarios y actividades del centro de influencia.*

*Documento de solicitud para el registro de Inka Soccer Academy al ministerio de deportes de la región Tanger del norte de Marruecos.*



*Seminario con padres de familia del centro de influencia.*



Foto 2





*Visitación de capellanía: foto ejemplo del trabajo realizado en casa de las familias fuera de las clases en el aula.*



*Padres y alumnos del Centro Urbano Inka.*

Ongoing Operating Expenses	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Salaries/Benefits	\$52,777					\$52,777
Rent	\$20,937					\$20,937
Utilities	\$2,004					\$2,004
Building Maintenance	\$2,226					\$2,226
Equipment	\$5,000					\$5,000
Insurance						\$0
Materials	\$2,793					\$2,793
Supplies/Inventory						\$0
Transportation						\$0
Advertising	\$1,113					\$1,113
Accounting & Income Fees Taxes	\$12,893					\$12,893
Extra Activities - Social Events	\$2,460					\$2,460
Misc. Expenses	\$2,783					\$2,783
Other (Describe other expenses here)						\$0
Other (Describe other expenses here)						\$0
<b>Total Operating Expenses</b>	<b>\$104,986</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$104,986</b>

Income	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Conference/Mission contribution	\$4,000					\$4,000
Union contribution	\$13,000					\$13,000
Division contribution						\$0
GC contribution (Maximum of 50% each year and \$150,000 over three years)	\$50,000			Three year limit to GC funding.		\$50,000
Local church (send supporting documents)						\$0
Donations (send supporting documents)						\$0
Business income	\$36,023					\$36,023
Other (Describe other income here)						\$0
Other (Describe other income here)						\$0
<b>Total Income</b>	<b>\$103,023</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$103,023</b>

Summary	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Total Expenses	\$104,986	\$0	\$0	\$0	\$0	\$104,986
Total Income	\$103,023	\$0	\$0	\$0	\$0	\$103,023
<b>Balance (Must be near zero every year)</b>	<b>\$1,963</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$1,963</b>

Percentages	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	
Conference/Mission contribution	4%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	NOTE: The division, union, and local field must provide at least 30 percent of the total project costs between them.
Union contribution	12%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	
Division contribution	0%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	
Other contributions	35%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	
GC contribution (50% maximum/year)	48%	#DIV/0!	#DIV/0!	0%	0%	
<b>Balance</b>	<b>99%</b>	<b>#DIV/0!</b>	<b>#DIV/0!</b>	<b>#DIV/0!</b>	<b>#DIV/0!</b>	

Percentage of expenses during first three years	
Income	\$103,023
Division, Union, Local contribution	\$17,000
Requested GC contribution	\$50,000
Division, union, local percentage (30% minimum)	17%
GC percentage (50% maximum)	49%

*Presupuesto de Proyecto auspiciado por la Asociación General.*

## BIBLIOGRAFÍA

Ángel Eduardo Bailón Azurin “*Reseña Histórica de la Misión peruana del Norte*”, 2 de enero de 2022.

David P. Gullón, *seventh-day Adventist minister’s Manual, asociación ministerial de la AG de la IASD, Silver Spring, MD, E.U.A* (Argentina: Asociación Casa Editora Sudamericana, 1995), 23.

Walter E. Steger y Peyerl Uesley, *Reglamentos Eclesiástico-Administrativos DSA 2021* (Argentina: Asociación Casa Editora Sudamericana, 2021), 66.