GUÍA BREVE PARA CONVERSAR

No hace falta ganar

Cómo sostener una conversación de fe en la España de hoy sin convertirla en un debate.

ONEVOICE27
MISIÓN PARA TODOS

UNIÓN ADVENTISTA ESPAÑOLA

DIEZ CAPÍTULOS
20 MINUTOS

Lo que hay dentro

	Por qué existe esto	2
01	Con quién estás hablando de verdad	3
02	El objetivo no es convencer	6
03	Escuchar es hospitalidad	8
04	Las tres preguntas	10
05	«No lo sé» es una respuesta	12
06	Seis frases que vas a oír	14
07	Tu historia no se puede rebatir	21
08	Cuándo callarse y cuándo parar	23
09	Y si viene, ¿qué se encuentra?	25
10	Tres cosas para pasarle	27
	Y ya está	29
	De dónde sale todo esto	31

Por qué existe esto

Preguntamos a 220 miembros qué es lo que más les frena a la hora de hablar de su fe. La respuesta que más se repitió no fue la falta de tiempo. Ni la vergüenza. Ni el miedo al rechazo.

> «No me siento preparado para responder a sus preguntas.»

Cuarenta y cinco personas dijeron exactamente eso. Es la primera de la lista, y por bastante.

Así que esto no es una guía sobre por qué deberías hablar con tu vecino. Eso ya te lo sabes. En un estudio hecho en las iglesias adventistas de Europa, incluida España, el **91 %** respondió que primero hay que conocer a la persona y sus necesidades.

Lo tenemos clarísimo. Y aun así no sabemos cómo se hace.

El problema no es de convicción. Es de método. Por eso aquí no vas a encontrar argumentos para ganar discusiones. Vas a encontrar cómo se empieza, cómo se escucha, qué se contesta a seis frases que vas a oír seguro, y cuándo conviene callarse.

Léela en el móvil, en el metro, en diez minutos. Y si solo te llevas una idea, que sea la de la página siguiente.

CAPÍTULO 01

Con quién estás hablando de verdad

Antes de preparar una respuesta, conviene saber cuál es la pregunta.

Comida familiar. Alguien saca el tema. Y ahí está tu cuñado, copa en mano, soltando aquello de que la religión ha hecho mucho daño.

Tú respiras hondo y empiezas a montar tu respuesta mentalmente. Científica, histórica, bíblica. La tienes.

Y le vas a contestar a una pregunta que no te ha hecho.

LO QUE DICEN LOS DATOS

En septiembre de 2026, por primera vez en la serie del CIS, los españoles que se declaran ateos superaron a los católicos practicantes. 17,1 % frente a 15,9 %.

Titular fácil: España ya no cree. Pero mira el segundo dato, que es el bueno.

13 %

de los españoles afirma que no existe ni Dios, ni espíritu, ni fuerza vital alguna.

Barómetro sobre Religión y Creencias en España, 2025

Trece. De cada cien. El resto —la inmensa mayoría— cree en algo. Un 23 % cree en una realidad espiritual o una fuerza vital. Un 45 % cree que existe el alma. Un 40 %, en las energías. Un 35 %, en que hay algo después de la muerte.

Tu vecino no ha dejado de creer. Ha cambiado de sitio lo que cree.

Y ENTONCES, ¿POR QUÉ SE FUE?

Aquí está la pieza que lo cambia todo. Entre los españoles criados como cristianos que hoy no se identifican con ninguna religión, el **74 %** señala los escándalos de las instituciones y de los líderes religiosos como una razón importante para haberse ido.

No Darwin. No el Big Bang. No un libro de filosofía.

> La objeción número uno en España no es intelectual. Es moral.

Y eso significa que cuando tú sacas la artillería de la ciencia y la fe, estás contestando con mucha precisión a algo que nadie ha preguntado. Mientras tanto, la pregunta real —«¿por qué me voy a fiar de vosotros?»— sigue ahí, sin tocar.

DÓNDE VIVE HOY EL SENTIDO

Cuando se les pregunta a los españoles qué da sentido a su vida, la religión aparece en el 31 %. Pero la familia está en el 90 %, el crecimiento personal en el 78 % y el contacto con la naturaleza en el 71 %.

Esos porcentajes altos no son el enemigo. Son la puerta. Es terreno que ya compartís.

> **PARA LLEVARTE**
>
> Tu interlocutor medio no es un ateo militante. Es alguien decepcionado con una institución, que sigue creyendo en algo y que busca sentido donde tú también lo buscas.

CAPÍTULO 02

El objetivo no es convencer

Si entras a ganar, ya has perdido. Aunque ganes.

Vamos a quitarnos de encima una idea que nos ha hecho mucho daño: que una conversación de fe es buena cuando el otro se queda sin argumentos.

Humberto Rasi, que dirigió durante años la revista *Diálogo*, lo dijo de una forma que escuece:

> Los argumentos racionales no pueden servir de fundamento a sus creencias cristianas.
>
> HUMBERTO M. RASI

Y remata: «Tampoco convencerán a los no creyentes a aceptar su fe.»

Ojo, no está diciendo que pensar no sirva. Está diciendo para qué sirve. Su definición del oficio es preciosa: la apologética «procura eliminar obstáculos, construir puentes de comprensión».

QUITAR PIEDRAS, NO GANAR PUNTOS

Cambia el marcador y cambia todo. Si el objetivo es convencer, cada conversación que no termina en un sí es un fracaso. Y como

casi ninguna termina en un sí, acabas evitando el tema.

Si el objetivo es quitar una piedra del camino, entonces una conversación en la que tu amigo dice «pues no lo había pensado así» es un exitazo. Y puedes volver mañana.

> Una buena conversación no es la que termina. Es la que puede continuar.

POR QUÉ EL TONO LLEGA ANTES QUE EL ARGUMENTO

Félix Cortez explica que quien tenemos delante no rechaza primero el contenido del cristianismo, sino la postura desde la que se lo presentamos. Si huele a superioridad, deja de escuchar. Y ya puedes tener razón, que da igual.

La humanidad es falible. Solo Dios es perfecto.

FÉLIX H. CORTEZ

Que no es tibieza. Es exactitud.

> **ANTES DE ABRIR LA BOCA**
>
> Hazte una pregunta incómoda: ¿entro aquí buscando la verdad o buscando tener razón? Si es lo segundo, mejor hablamos del Betis.

CAPÍTULO 03

Escuchar es hospitalidad

No es una técnica para que luego te escuchen a ti.

Michael Pearson, que enseñó Ética en Newbold, propuso tres virtudes para vivir la fe hoy: hospitalidad, gozo y vulnerabilidad. Y dentro de la primera metió algo que no solemos colocar ahí.

> Escuchar atentamente es una forma de hospitalidad.
>
> MICHAEL PEARSON

Fíjate en lo que eso implica. Escuchar no es la parte aburrida que hay que aguantar antes de hablar. Escuchar ya es recibir a alguien en tu casa.

Cortez lo dice de otra manera: «Hay algo increíblemente mágico en escuchar. Eleva a los demás y nos humilla.»

TRES COSAS QUE LO ESTROPEAN

01 **Ir montando la respuesta**
Mientras él habla, tú ya estás escribiendo tu réplica. Se nota. Siempre se nota.

02 **Contestar a la etiqueta**
Dice «soy ateo» y tú dejas de ver a la persona y empiezas a ver una posición. Raúl Esperante lo avisa: «Al discutir con ateos recuerda que ellos son personas, no ideas.»

03 **Llenar el silencio**
Tres segundos de silencio no son un fallo técnico. Son sitio para que el otro diga lo que de verdad quería decir.

UNA REGLA DE REPARTO

En la primera conversación, habla menos de la mitad del tiempo. En la primera del todo, mucho menos.

Y no, no es una estrategia para que luego te toque a ti. Si escuchas para que te escuchen, eso es un intercambio comercial y tu amigo lo va a oler a un kilómetro.

> **PRUEBA ESTO**
>
> Esta semana, en una conversación cualquiera, propónte no dar ni un solo consejo. Solo preguntar y entender. Cuesta bastante más de lo que parece.

CAPÍTULO 04

Las tres preguntas

La herramienta más útil de toda esta guía cabe en una línea.

Cuando la conversación se pone tensa, tenemos un reflejo: defender. Y defender es el camino más corto al debate.

Hay una alternativa, y es antigua. Jesús contestaba con preguntas una barbaridad de veces. Esperante lo resume así: «Practica las técnicas de debate de Jesús: haz preguntas significativas.»

Estas tres valen para casi todo:

> ¿Qué quieres decir exactamente con eso?

> ¿Cómo has llegado a pensarlo?

> ¿Y eso qué significa para ti?

No son trampas. No sirven para acorralar a nadie. Sirven para que dejes de hablar con el titular y empieces a hablar con la persona.

POR QUÉ FUNCIONAN

Porque «la Iglesia ha hecho mucho daño» no es una tesis. Es una puerta. Detrás puede haber un colegio, un cura concreto, un abuelo, una humillación, un documental de Netflix o nada en absoluto. Hasta que no preguntas, no lo sabes. Y si no lo sabes, estás disparando al aire.

PREGUNTAS QUE SE PUEDEN CONTESTAR SIN CREER

En «Yo pensaba que…» hay un puñado de preguntas muy bien construidas. Este es el patrón que las hace funcionar:

- Ofrecen dos salidas y ninguna es la mala. *¿Las dudas son algo negativo o, por el contrario, nos ayudan a crecer?*
- Preguntan por lo vivido antes que por lo creído. *¿Te has sentido agobiado alguna vez por esto?*
- Preguntan por el deseo, no por la postura. *¿Qué desearías que fuese lo esencial?*

Esa última es de las mejores que he visto. Nadie tiene que defender lo que *desearía*.

> **REGLA PRÁCTICA**
>
> Por cada afirmación tuya, una pregunta. Si llevas cuatro afirmaciones seguidas, ya no estás conversando: estás dando una charla.

CAPÍTULO 05

«No lo sé» es una respuesta

Y además es de las que más confianza dan.

Tenemos pánico a que nos pillen sin respuesta. Como si la fe se sostuviera sobre nuestra capacidad de contestar en el momento.

> Necesitamos reconocer que hay preguntas para las cuales no tenemos respuestas.
>
> FÉLIX H. CORTEZ

Decir «no lo sé, es una buena pregunta, déjame pensarlo» hace tres cosas a la vez. Te quita la máscara de vendedor. Le da valor a su pregunta. Y te da una razón para volver.

EL ARCHIVO DE ASUNTOS NO RESUELTOS

Rasi propone una imagen que va muy bien: tener un archivo mental donde guardar lo que no cuadra. No tirarlo, no forzarlo. Archivarlo.

Se puede creer con carpetas abiertas. De hecho, creo que es la única forma honesta de creer.

UNA DISTINCIÓN QUE BAJA LA TEMPERATURA

Hay una frase que apaga discusiones enteras:

> «Esto lo dice el texto. Esto otro es cómo lo entiendo yo.»

En cuanto separas las dos cosas en voz alta, tu amigo deja de discutir contra un bloque de hormigón y empieza a hablar contigo. Además es verdad, que ayuda.

> **AVISO**
>
> Perder los nervios no es solo feo. Ante alguien escéptico te descalifica como persona razonable, y eso ya no se arregla con datos.

CAPÍTULO 06

Seis frases que vas a oír

Qué te están diciendo de verdad, y por dónde no salir corriendo.

Esto es el corazón de la guía. Seis frases reales, de las que se oyen en España, en una cena o en el trabajo. De cada una: lo que hay debajo, lo que no conviene decir, y por dónde sí.

01 «Con todo el daño que ha hecho la Iglesia…»
LA NÚMERO UNO

02 «Yo soy espiritual, pero no religioso.»
LA MAYORITARIA

03 «Si hay un Dios, ¿por qué tanto sufrimiento?»
LA QUE DUELE

04 «La ciencia ya lo explica todo.»
LA DE MANUAL

05 «Eso vuestro, ¿no es una secta?»
LA NUESTRA

06 «A mí es que me da igual.»
LA MÁS FRECUENTE

LA NÚMERO UNO

«Con todo el daño que ha hecho la Iglesia…»

No te está pidiendo un debate histórico. Te está preguntando si se puede confiar en gente como tú. Recuerda: el 74 % de los que se fueron lo hicieron por esto.

POR AQUÍ NO

- «Bueno, también ha hecho mucho bien.»
- «Eso fue la Iglesia católica, nosotros somos otra cosa.»
- Cualquier frase que empiece con «sí, pero».

POR AQUÍ SÍ

- Dale la razón. Sin peros. Ha hecho daño y se sabe.
- Distingue a las personas de las instituciones sin escudarte en ello.
- Reconoce lo tuyo: nosotros también tenemos de qué avergonzarnos.

LA PREGUNTA QUE LO ABRE

¿Te ha tocado de cerca a ti o a alguien tuyo?

LA MAYORITARIA

«Yo soy espiritual, pero no religioso.»

No es una evasiva. Es la posición más común de España: casi la mitad cree que existe el alma, el 40 % cree en las energías. Se ha ido de la institución, no de lo trascendente.

POR AQUÍ NO

- «Eso no significa nada.»
- «O crees o no crees.»
- Corregirle el vocabulario.

POR AQUÍ SÍ

- Tómatelo como lo que es: una puerta abierta, no cerrada.
- Pregúntale de qué está hecha esa espiritualidad suya.
- Cuéntale que lo tuyo no es una institución, es una persona.

LA PREGUNTA QUE LO ABRE

¿Y eso cómo lo vives tú en el día a día?

LA QUE DUELE

«Si hay un Dios, ¿por qué tanto sufrimiento?»

Casi nunca es teoría. Casi siempre hay un nombre detrás. Un padre, un diagnóstico, un hijo.

POR AQUÍ NO

- «Todo pasa por algo.»
- «Dios te está probando.»
- «Es que no entendemos sus planes.»

POR AQUÍ SÍ

- Pregunta si hay alguien concreto detrás. Y calla.
- No defiendas el dolor. El propio libro de Job desmonta a los que lo intentan.
- Lael Caesar lo dice sin adornos: «hay mucho dolor que nadie merece».

LA PREGUNTA QUE LO ABRE

¿Hay alguien en concreto en esa pregunta?

LA DE MANUAL

«La ciencia ya lo explica todo.»

Suele ser una posición heredada más que pensada. No hace falta rebatir la ciencia; basta con señalar dónde termina su jurisdicción.

POR AQUÍ NO

- Discutir de biología si no sabes biología.
- Citar a un científico creyente como si eso zanjara algo.
- «Es que la ciencia también es una fe.»

POR AQUÍ SÍ

- Concede todo lo que haya que conceder. Sin regatear.
- Distingue las preguntas de *cómo* de las preguntas de *por qué*.
- Admite las tensiones que siguen abiertas. Un científico detecta al instante lo contrario.

LA PREGUNTA QUE LO ABRE

¿Y las preguntas de por qué, dónde las pones?

LA NUESTRA

«Eso vuestro, ¿no es una secta?»

En España, ser minoría religiosa se paga: el 36 % de los creyentes de confesiones minoritarias declara haber sufrido discriminación en el último año. Triplica a los católicos.

POR AQUÍ NO

- Ponerte a la defensiva o dolido.
- Soltar el organigrama mundial de la denominación.
- Contraatacar con lo que hacen otros.

POR AQUÍ SÍ

- Ríete un poco y contesta con datos normales: dónde, cuándo, quién.
- Invítale a venir y verlo. Es la respuesta más corta.
- Habla de personas concretas, no de la organización.

LA PREGUNTA QUE LO ABRE

¿Qué habías oído? Te cuento lo que hay.

LA MÁS FRECUENTE

«A mí es que me da igual.»

La indiferencia es hoy el perfil mayoritario, y es la más difícil, porque no hay objeción que responder. No hay debate. No hay nada. Y ahí es donde casi todos nos rendimos.

POR AQUÍ NO

- Intentar generar una necesidad que no siente.
- Insistir. De verdad, no insistas.
- Interpretarlo como rechazo personal.

POR AQUÍ SÍ

- Acéptalo sin drama y sigue siendo su amigo.
- Deja el tema en paz y quédate en su vida.
- La conducta cotidiana ya está hablando. Que hable bien.

LA PREGUNTA QUE LO ABRE

Nada. Esta vez no preguntes nada.

CAPÍTULO 07

Tu historia no se puede rebatir

Es lo único que llevas encima que no admite réplica.

Un argumento se contesta con otro argumento. Un dato, con otro dato. Pero cuando cuentas lo que te pasó a ti, no hay contra qué discutir. Puede gustarle o no. Rebatirlo, no.

Luis Rojas explica por qué la mente procesa mejor lo narrado que lo razonado: las historias traen causa, y con la causa viene el sentido.

> Las historias son especiales porque nos ayudan a encontrar posibles respuestas.
>
> LUIS A. ROJAS

Cortez lo dice más corto: «Compartir lo que ha funcionado para ti tiene un poder increíble.»

NOVENTA SEGUNDOS, TRES TIEMPOS

01 **Cómo estaba**
Concreto. Una situación, no un estado del alma.

02 **Qué pasó**
Sin milagrerías y sin adornos. Lo que pasó de verdad.

03 **Qué cambió**
Y qué no cambió. Esto último es lo que lo hace creíble.

LA PRUEBA DEL ALGODÓN

Cuéntasela a tu jefe mentalmente. Si hay una sola palabra que tendrías que explicar —santificación, remanente, hermano, testimonio, el Señor me dijo—, fuera.

No es rebajar nada. Es hablar en el idioma del que escucha, que es lo que hizo Pablo en Atenas: empezó por lo que sus oyentes ya veneraban.

> **DEBERES**
>
> Escríbela. Noventa segundos, tres párrafos. Y cuéntasela en voz alta a alguien de confianza antes de contársela a nadie más.

CAPÍTULO 08

Cuándo callarse y cuándo parar

Saber terminar es parte del oficio.

Todo el material que tenemos enseña a decir. Casi ninguno enseña a parar. Y sin embargo la mayoría de las conversaciones de fe no se estropean por lo que se dijo, sino por los tres minutos de más.

SEÑALES DE QUE TOCA PARAR

- Está repitiendo su argumento con otras palabras. Ya no te escucha.
- Ha mirado el móvil dos veces.
- Alguien ha subido el tono. Puede que tú.
- Estáis discutiendo de algo que no le importa a ninguno de los dos.
- Te has oído decir «es que en realidad…» por tercera vez.

CÓMO SE CIERRA SIN CERRAR

«Mira, me has dejado pensando. Lo dejamos aquí y otro día seguimos, que esto merece más que una sobremesa.»

Y lo dices en serio. Y no sacas el tema tú la próxima vez.

> Una conversación puede terminar sin decisión y estar perfectamente bien.

Esto hay que decirlo porque casi todo nuestro material termina en una llamada a decidir. Y está bien que la haya. Pero si la única conversación que vale es la que acaba en un sí, nos vamos a pasar la vida frustrados y nuestros amigos van a acabar evitándonos.

PARA LLEVARTE

El objetivo de esta conversación es que haya otra. Nada más. Y nada menos.

CAPÍTULO 09

Y si viene, ¿qué se encuentra?

De poco sirve conversar bien si luego la puerta está fría.

Imagina que sale bien. Que un sábado aparece.

Ocho minutos. Ese es más o menos el tiempo que tarda alguien nuevo en decidir si este sitio es para gente como él. Ocho minutos en los que no va a evaluar la predicación: va a mirar si alguien le habla, si entiende lo que se dice y si tiene que fingir algo.

> La hospitalidad abarca dar la bienvenida a aquellos que difieren de nosotros.
>
> MICHAEL PEARSON

Pearson añade algo que se nos olvida: esos que vienen de fuera traen cosas que nosotros no tenemos. No es caridad. Salimos ganando.

LO QUE NO HAY QUE PREGUNTARLE

- «¿Y tú de dónde vienes?» en el primer minuto.

- «¿Ya te has bautizado?»
- Nada que le obligue a explicar su vida entera de pie y en un pasillo.

LO QUE SÍ

- Alguien que se siente con él. No enfrente: al lado.
- Que le digan de qué va lo que está pasando, sin que lo pida.
- Traducir la jerga sobre la marcha. Escuela sabática, culto joven, conquistadores: para él son ruido.
- Que le inviten a comer. En serio, es eso.

UNA COSA QUE SABEMOS BIEN

En España, el 36 % de los creyentes de confesiones minoritarias declara haber sufrido discriminación en el último año. Tú ya sabes lo que es entrar en un sitio donde eres el raro.

Pues eso. No se lo hagas a nadie.

> **PARA EL EQUIPO DE BIENVENIDA**
>
> Que alguien tenga el encargo explícito de mirar a la puerta. No «que esté pendiente todo el mundo», porque eso significa nadie. Un nombre, cada sábado.

CAPÍTULO 10

Tres cosas para pasarle

Y una advertencia honesta sobre la tercera.

Llega un momento en que ya no tienes que hablar tú. Tienes que poner algo en su mano y desaparecer un rato.

El Plan → Dios contigo

LIBRO · SAFELIZ

Un libro de doble cara: por un lado 24 encuentros, por el otro 55 preguntas incómodas que no se contestan solas. Es un objeto físico, que se regala sin que parezca captación, y su cara «Dale una vuelta» le da permiso explícito a no estar de acuerdo.

Para cuando ya hay amistad.

Yo pensaba que…

SIETE CORTOS · HOPEMEDIA.ES

Siete historias cortas sobre ideas equivocadas acerca de Dios, con guía de preguntas. Se ve un corto y se comenta. No pide acuerdo previo, y el tono nunca da por hecho que el otro crea.

Para un primer contacto.

La verdad en 2 minutos

QUINCE VÍDEOS · LAVERDADEN2MINUTOS.COM

Aquí va la advertencia: de los quince, doce responden debates internos del cristianismo —el sábado, el santuario, el rapto— que a un amigo secular no le dicen nada, porque dan por sentado que la Biblia ya es una autoridad compartida.

Solo si te pregunta. Empieza por «La muerte», «La salvación» y «Jesús».

> **CRITERIO**
>
> No des un recurso para terminar una conversación. Dalo para tener otra.

Y ya está

Si has llegado hasta aquí y solo te vas a acordar de cinco cosas, que sean estas:

01 **No entres a ganar**
El objetivo es quitar una piedra, no marcar un tanto.

02 **Pregunta antes de responder**
«¿Qué quieres decir con eso?» te ahorrará discusiones enteras.

03 **Di «no lo sé» cuando no lo sepas**
Te hace más creíble, no menos.

04 **Cuenta lo tuyo**
Es lo único que nadie te puede rebatir.

05 **Para a tiempo**
La conversación buena es la que puede continuar.

Y por si te quedas con la sensación de que todo esto depende de lo bien que tú lo hagas, un recordatorio que le viene bien a cualquiera que se dedique a esto:

> «La Palabra de Dios es como un león. Usted no tiene que defender a un león.»
>
> CHARLES H. SPURGEON, CITADO EN «YO PENSABA QUE… CARTAS»

Tu vecino no necesita que le ganes una discusión. Necesita que alguien le escuche sin prisa y sin ficha de captación.

Eso sí sabes hacerlo. Lo haces todos los días con la gente que quieres.

¿Con quién vas a tener esa conversación esta semana?

Nos vemos en la conversación.

De dónde sale todo esto

Nada de lo que hay aquí es una opinión suelta. Si quieres tirar del hilo, tira.

LOS DATOS SOBRE ESPAÑA

- Barómetro sobre Religión y Creencias en España (BREC) 2025, Observatorio del Pluralismo Religioso — 4.742 entrevistas, marzo de 2025. Creencias, práctica, fuentes de sentido y discriminación.
- Centro de Investigaciones Sociológicas, barómetro de septiembre de 2026 — proporción de ateos y católicos practicantes.
- Pew Research Center, «Being Christian in Western Europe», 2018 — motivos de desafiliación en España.
- Fundación Ferrer i Guàrdia, «Laicidad en cifras 2026» — religiosidad por edad.

LAS IDEAS

- Félix H. Cortez, «Compartiendo el evangelio en un mundo posmoderno», Diálogo 32:1 (2020).
- Humberto M. Rasi, «Cómo explicar y defender nuestra fe», Diálogo 20:1 (2008), y «El cristiano ante la fe y la razón», Diálogo 15:3 (2003).
- Raúl Esperante, «Nuevo Ateísmo: vive tu fe en un mundo hostil», Diálogo 27:2 (2015).
- Michael Pearson, «Una nueva “trinidad”», Diálogo 25:2 (2013).
- Tom de Bruin, «Viviendo una vida cristiana en una cultura extraña», Diálogo 29:2 (2017).
- H. Thomas Goodwin, «Ciencia y fe como verdaderas amigas», Diálogo 27:1 (2015).

- Lael Caesar, «Fe, sufrimiento y la realidad de Dios», Diálogo 33:3 (2021).
- Luis A. Rojas, «El poder de las historias sobre la mente humana», Diálogo 36:3 (2024).
- «Yo pensaba que…», serie de siete cortos dirigida por Samuel Gil Soldevilla.
- Office of Archives, Statistics and Research, «Christ's Method in the Trans-European and Inter-European Division», 2021 — el 91 % de la División Intereuropea.

DE DÓNDE SALE LA PRIMERA PÁGINA

- Encuesta de preparación OneVoice27, Unión Adventista Española, septiembre de 2026. 220 respuestas de miembros y 86 de pastores y líderes.

ONEVOICE27
MISIÓN PARA TODOS

Guía preparada por el equipo de OneVoice27 de la Unión Adventista Española a partir de las respuestas de la encuesta de preparación. Las citas son textuales y están referenciadas. Los datos llevan su fuente y su fecha.

Septiembre de 2026 · adventista.es/onevoice27