

“¿Estamos todavía colocando solo un dólar a la semana en el platillo de la ofrenda?— Ernest Robert

impulsivo. Creen que las ofrendas de dinero hechas a la iglesia debieran ser fuentes de gozo. Por lo tanto, dan sólo cuando el sermón los inspira o el relato misionero los motiva a abrir sus libretas de cheques. “Los sistemas estructurados” como los compromisos anuales, escriben Smith, Emerson y Snell, “parecen causarles a muchos la impresión de algo rígido, impersonal, legalista y hasta contrario a su espiritualidad”. La conclusión a que llegaron es que la gente hace sus donaciones en la misma forma como gasta lo demás: al azar y sin propósito. Esta actitud desemboca en la costumbre de dar de lo que tenemos en la bolsa y no de lo que recibimos en el trabajo el día de pago. Pregúntese usted, en su calidad de miembro de iglesia: ¿Soy como los creyentes de Corinto en el primer siglo de la era cristiana, que desarrollaron hábitos de invertir metódicamente en la causa de Dios por medio de sus diezmos y ofrendas de amor? (1 Corintios 16:2). En vez de sacar semana tras semana ese billete de a dólar y dejarlo caer en el platillo

de las ofrendas, hagamos de la devolución de parte de las bendiciones financieras de Dios, un asunto de obediencia intencional, así como una gozosa expresión de agradecimiento al Señor.<sup>4</sup>

Si bien nuestra economía está en medio de su peor retroceso en por lo menos 17 años, y estamos pasando por la peor crisis bancaria en veinte años, no tenemos nada que temer por nuestro futuro, sea individual o corporativo, si recordamos la bondad de Dios, y cómo nos ha cuidado continuamente en lo pasado. La verdad que Charles Spurgeon expresara hace más de un siglo, todavía permanece hoy: “En todos mis años de servicio a mi Señor, he descubierto una verdad que nunca ha fallado y nunca ha sido puesta en aprietos. Esta verdad consiste en que está fuera de toda posibilidad el que podamos ganarle a Dios en generosidad. Aunque le entregue todo lo que valgo, no dejará de hallar la forma de devolverme mucho más de lo que yo le haya dado”.

#### Referencias:

1. Jennifer Garza, “Sacramento Region’s Churches Struggle in the Recession” [Iglesias de la Región de Sacramento Enfrentan Dificultades en la Recesión], *Sacramento Bee*, 9 de enero, 2009.
2. Rob Moll, “Scrooge Lives!” [¡El Avaro Está Vivo!] *Christianity Today*, Diciembre 2008, págs. 24-29.
3. Dave Ramsey, “The Money Trap” [La Trampa del Dinero], *Ministries Today*, Mayo/Junio 2008, pág. 40.
4. Rob Moll, “Scrooge Lives!” [¡El Avaro Está Vivo!] *Christianity Today*, Diciembre 2008, págs. 24-29.

**Distribuido por:** Departamento de Mayordomía de la Asociación de Upper Columbia.

**Director :** Bill Skidmore. **Publicadores:** Departamento de Mayordomía de la Unión del Pacífico.

**Director :** Gordon Botting. **Diseño/Asistente editorial:** Carol Lowe. **Traducción:** Publicaciones El Camino.

**Página 4**

# Menú del Mayordomo

Colección de ideas  
prácticas para ser mejores  
mayordomos

Marzo, 2009  
Volumen 14, #3

## ¿Están Deprimidas las Finanzas en su Iglesia?

Por Gordon Botting, PhD, CHES

“Es difícil hallar refugio contra el descenso en la economía, aun en las congregaciones religiosas”, decía el titular de un periódico local. Seguía el artículo describiendo cómo las organizaciones religiosas, al igual que todo el país, luchan afrontando presupuestos estrechos y postergando la construcción de nuevos inmuebles. Los empleados denominacionales están perdiendo sus trabajos o aceptando salarios menores. Otros pierden algunos de sus beneficios como ayuda



para gastos dentales y contribuciones proporcionales a un plan de retiro. Algunas iglesias han experimentado una disminución de hasta un 24% en dichas contribuciones; otras han postergado sus campañas para terminar de pagar sus hipotecas. Sin embargo, el mismo artículo indicaba que los líderes de estos ministerios han visto aumentar la necesidad de ayudar a miembros y simpatizantes a costear sus gastos básicos como luz, agua y gas, y también la demanda por la ayuda que proveen sus bancos de alimentos.<sup>1</sup>

Esta época podría ser el peor momento en la historia de la iglesia para descubrir que los cristianos hacen donaciones relativamente escasas con su dinero. Por eso en este número del

Menú del Mayordomo nos hacemos las siguientes preguntas:

- ¿Por qué no estamos colocando más billetes en el plato de las ofrendas, aun en tiempos de crisis monetaria?
- Como miembros de iglesia, ¿qué podemos hacer al respecto?

### ¿Cómo anda la generosidad de los cristianos en general?

En un artículo reciente publicado en *Christianity Today* [Cristianismo contemporáneo], titulado “¡El avaro está vivo!”, el autor Rob Moll afirma que uno de cuatro protestantes estadounidenses no hace ningún tipo de contribuciones caritativas, ni siquiera un dólar. Dice además que los

La mayordomía es un estilo de vida total. Abarca la salud, el tiempo, los talentos, el ambiente, las relaciones, la espiritualidad y las finanzas.

“Cuando se trata de dar, algunas personas deciden no dar nada”. — Vern McLellan

sociólogos Christian Smith, Michael Emerson y Patricia Snell, en un nuevo estudio sobre la caridad cristiana (*Passing the Plate* [pasando el platillo], Oxford University Press) señalan: “Ni siquiera una suma simbólica, digamos \$5 dólares por año”. Además, hallaron que el miembro activo regular contribuye sólo un 6% de sus entradas netas. En resumidas cuentas, el promedio de contribuciones anuales entre los cristianos de los Estados Unidos es de \$200 dólares, un poco más del 0,5 % de sus entradas netas [ya descontados los impuestos]. Sin embargo, este porcentaje se inclina hacia un lado, debido a que un 5% de todos los individuos de este grupo proveen el 60% de todas las donaciones a congregaciones locales y otros grupos religiosos que se encargan de seguir esparciendo el mensaje del amor de Dios. Aun entre los cristianos evangélicos más conservadores, un 10% no contribuyen con nada. En ese mismo grupo de creyentes conservadores, un 36% informan que su contribución es menor del 2% de sus entradas, y sólo un 27% pagan sus diezmos.

Si se analizan y comparan estos hechos y cifras entre los grupos más acomodados y los más pobres de los Estados Unidos, se ve que hay muchas razones de pensar en el relato bíblico de

la viuda pobre y su monedita (Marcos 12:42; Lucas 21:1-4). “Los estadounidenses que ganaron menos de \$10.000 dólares dieron el 2,3% de sus ingresos a organizaciones religiosas”, informan Smith, Emerson y Snell, “mientras que los que ganaron \$70.000 dólares o más contribuyeron con sólo 1,2%”. En términos absolutos, los cristianos más pobres dieron casi el doble de dinero que todos los demás cristianos, excepto por el grupo de los más ricos, que ganan más de \$90.000 dólares por año.

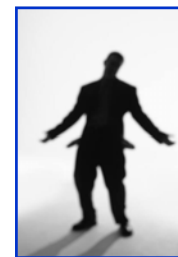
Esta falta de generosidad podría no ser tan chocante, si no estuviera en contraste tan extremo con sus enormes ganancias. Los cristianos que declararon que su fe es muy importante para ellos, y que asisten por lo menos dos veces por mes a su iglesia local, ganaron en forma colectiva más de dos y medio *billones* de dólares [dos y medio millones de millones] anuales. Según estos investigadores, este grupo por sí solo podría contarse entre el “club G7”, formado por las 7 mayores potencias económicas del mundo. Si estos cristianos dieran su diezmo basado en sus ganancias netas, podrían contribuir con otros \$46.000 millones de dólares a las misiones globales y el evangelismo. Smith y sus co-autores sugieren en su estudio cómo se podrían gastar esos miles de millones extra:



10 mil millones podrían ayudar a 20 millones de niños por un año, y tan sólo \$330 millones podrían patrocinar a 150.000 misioneros nativos en países que cierran el paso a los obreros religiosos extranjeros. \$2.200 millones triplicarían los fondos actuales dedicados a traducción, impresión y distribución de Biblias. \$600 millones serían suficiente para fundar seis colegios cristianos en Europa oriental y el sureste de Asia.<sup>2</sup>

### ¿Por qué los cristianos no contribuyen?

En primer lugar, muchos no dan más simplemente porque no pueden hacerlo. David Ramsey, en su artículo “The money trap” [la trampa del dinero], se expresa de este modo: “Imagínese usted una iglesia llena de donantes apasionados, amantes, *escandalosos*. Triste es decirlo, se requiere mucha imaginación para esto. Las encuestas nos dicen que sólo el 3% de los cristianos evangélicos dan diezmos, lo cual significa que el 97% no lo hacen. ¿Significa esto que un 97% de los creyentes no aman su iglesia, no aman a Dios, no aman a Cristo? ¿Significa que son codiciosos y están ahogados en el consumismo? Yo antes pensaba así. Pero después de haber trabajado con cientos de miles de



familias por todo el mundo a través de veinte años, he descubierto que no es así. No son codiciosos; simplemente, están en virtual bancarrota.”<sup>3</sup> El periódico *Wall Street Journal* declaró recientemente que un 70%

de estadounidenses viven de día de pago a día de pago. ¿Y sabes qué? Muchos de esos ciudadanos están ocupando sus asientos en la iglesia cada semana. Los costos fijos de la familia promedio han saltado, de 54% al 75% del presupuesto familiar desde los primeros años de la década de los 70, lo cual significa que sólo dos decisiones de compra (un vehículo y una casa) bastan para encadenar a la mayoría de las familias en situaciones financieras muy apretadas durante años, sino décadas. Una parte de las responsabilidades de los líderes de las congregaciones consiste en ayudar a la gente en la planificación a largo plazo de sus finanzas familiares, lo cual a su vez aumenta su capacidad de contribuir, no sólo porque tienen más dinero, sino porque empiezan a ordenar sus prioridades personales y sus obligaciones cristianas.

En segundo lugar, muchos cristianos creen que dar debiera ser como los romances según Hollywood: algo espontáneo, exuberante e

¿Desea mejorar las finanzas familiares?



Compre en el ABC el nuevo libro *La Fe y las Finanzas*.