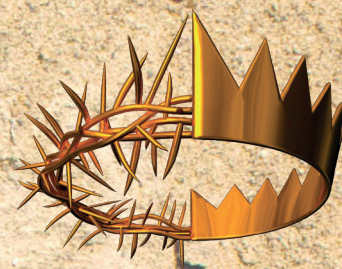


EL MAYORDOMO

Dinámico



ABRIL – JUNIO 2020 VOL. 23. Nº. 2

<https://stewardship.adventist.org/>



CREANDO UNA
IGLESIA
GENEROSA

EL MAYORDOMO DINÁMICO POR DENTRO

- 3 COMODIDAD Y COMPAÑERISMO **ININTERRUMPIDO**
- 5 **CUIDADO Y AMOR** DE LOS MIEMBROS
- 8 **CONSTRUYENDO** UNA CULTURA DE LIBERALIDAD **EN LA IGLESIA LOCAL**
- 13 **LUCHANDO** PARA CONFIAR
- 17 **INTERAMÉRICA:** UN TERRITORIO DE DESAFÍOS, INNOVACIÓN Y CRECIMIENTO
- 20 **IGLESIAS GENEROSAS** INCLUYEN PERSONAS FUERA DE LOS MUROS DE LA IGLESIA
- 23 **CRUZANDO EL PUENTE** ANTES DE LLEGAR
- 26 **GESTIÓN** FINANCIERA PERSONAL
- 29 **LA CARRERA** POR LOS ADORNOS



SE BUSCA: ¡EDUCADOR DE MAYORDOMÍA!

Cuando comenzamos a trabajar en este tema de nuestra revista, la epidemia de Covid-19 era una realidad localizada, y teníamos pocas pistas sobre cómo cambiaría al mundo y a la iglesia. El tema que elegimos para este número de El Mayordomo Dinámico es “Creando una Iglesia Generosa”. Ahora bien, con la nueva realidad de la pandemia, hice una pausa y pregunté si aún era relevante continuar con el mismo tema. ¿Y qué en cuanto a proporcionar educación en mayordomía? Las personas sufren, muchas mueren, algunas pierden sus empleos y las perspectivas generales para el futuro parecen sombrías. ¿No es insensible hablar sobre donaciones religiosas? La mayor necesidad de las personas hoy en día es tener la plena seguridad de que Dios se preocupa y provee. Curiosamente, la mayordomía está en una buena posición para atender esta necesidad. ¿No es nuestra función principal ayudar a las personas a apreciar la bondad de Dios, incluso en medio de la adversidad? Cada vez que desafiamos a alguien a dar, sirve como un recordatorio tangible de que Dios es el Proveedor infalible.

Hoy, también hay una urgencia por la misión. Las señales de advertencia se muestran; la misión de Dios al planeta tierra está en su fase final. Tiene que avanzar más rápido. Elena G. de White habla sobre nuestros desafíos y obligaciones durante este tiempo: “Sé que los tiempos son difíciles, y que no hay mucho dinero; pero la verdad debe ser esparcida, y el dinero necesario para extenderla debe ser colocado en la tesorería” (Consejos sobre mayordomía cristiana, p. 43). Los educadores de mayordomía son los más buscados.

Con una confianza renovada en la pertinencia de la mayordomía, compartimos esta revista con nuestros fieles lectores. Puede que no sea la temporada más fácil para ser un educador de mayordomía, pero busquemos orientación en estas palabras: “Y todo lo que hagáis, hacedlo de corazón, como para el Señor, y no para los hombres” (Colosenses 3: 23).

— Editor Aniel Barbe

COMODIDAD Y COMPAÑERISMO ININTERRUMPIDO



CRÉDITO: FREEPIK

Hace algunos meses pocos habían oído hablar de los coronavirus, y mucho menos pensaban que una variedad particularmente virulenta destruiría instituciones y sociedades enteras. Sin embargo, eso es lo que parece estar sucediendo a raíz del nuevo coronavirus Covid-19.

El viajar casi se ha paralizado. Varias naciones y estados se han encerrado para prevenir la propagación de la enfermedad. Las reuniones y eventos públicos emblemáticos se han cancelado o pospuesto indefinidamente, incluidos eventos deportivos, festivales de música y convenciones. Las iglesias en áreas particularmente afectadas están tomando la iniciativa de detener los servicios y otros eventos de la iglesia. Algunas organizaciones adventistas siguen el ejemplo de otras entidades religiosas y seculares y alientan a los em-

pleados a trabajar desde casa. Como educadores de mayordomía, ¿cómo debemos responder a esta crisis?

CONSOLANDO AL PUEBLO DE DIOS

Recientemente, mi cuñada, no cristiana, preguntó si la Covid-19 es el resultado de la ira de Dios. La respuesta puede no ser fácil, pero Dios es ciertamente la solución tanto para el virus como para el miedo al virus. Este es el mensaje de consuelo que Dios nos ha confiado para este tiempo.

Actualmente, muchas personas se enfrentan a temores relacionados con las necesidades básicas, el valor personal y lo desconocido. Muchos hacen preguntas legítimas sobre contaminación, tratamiento, vacunas, alimentos y el futuro. Curiosamente, una gran parte del

Sermón del Monte de Mateo 6: 24-34, aborda temores similares presentes entre la audiencia de Jesús. Sin negar o minimizar la realidad de estos temores, Jesús señala la solución final: “Mas buscad primeramente el reino de Dios y su justicia, y todas estas cosas os serán añadidas” (Mateo 6: 33).

Cuando elegimos colocar a Dios primero, tenemos al Proveedor de todo de nuestro lado; Aquel que envió maná del cielo, que hizo que el agua fluyera de la roca, y curó a los afectados por las serpientes venenosas. Cuando Dios es el primero, los individuos comienzan a percibirse a sí mismos como hijos e hijas del Rey de reyes, personas de gran valor. No somos figuras insignificantes; somos importantes. Cuando Dios, aquel que lo sabe todo, es el primero, lo desconocido pierde su poder estresante. Aún más, él tiene el poder sobre las circunstancias de la vida, incluso sobre la enfermedad y la muerte. El mensaje de Dios primero de los Ministerios de Mayordomía es un poderoso antídoto contra los temores prevalecientes.

ROGANDO POR LA FIDELIDAD ININTERRUMPIDA

Esta crisis ofrece una oportunidad para ampliar las percepciones de dar de los miembros. Muchos creyentes han cultivado el buen hábito de traer sus diezmos y ofrendas cuando asisten al servicio de la iglesia. Esta práctica surge de dos buenos principios: el principio del alfolí y la idea de que uno nunca debe ir a la iglesia con las manos vacías. Pero, ¿qué sucede si la iglesia no está abierta ese día o si no puede asistir durante un período prolongado de tiempo, debido a la Covid-19 o por alguna otra razón? ¿Debería cesar nuestra adoración y compañerismo a través del ofrendar?

Es apropiado recordarles a todos que la primera instancia registrada del diezmo (Génesis 14: 20) no fue parte de una ceremonia o culto religioso en absoluto, y que Pablo en realidad apartaba el primer día de la semana como el momento para dar a la obra del Señor (1 Corin-

tios 16: 2). Después de todo, devolver el diezmo y dar ofrendas no es algo que le debemos a la iglesia misma; más bien, es una respuesta amorosa a Dios. La fidelidad solo puede fortalecer nuestra confianza en el Propietario y Proveedor de todo.

En tiempos de distanciamiento social y cierre de las iglesias, la iglesia necesita explorar medios alternativos para que los miembros devuelvan el diezmo y den ofrendas. Estos medios pueden variar de un lugar a otro, dependiendo de factores como el acceso a las instituciones financieras y la familiaridad y/o acceso a la tecnología. Algunos creyentes ya tienen fácil acceso a la aplicación de donación móvil. En otros lugares, los miembros estarán familiarizados con las transferencias directas entre cuentas bancarias. O simplemente pueden enviar un cheque por correo. Lo importante es que promovemos dar como respuesta a la entrega de Dios, cada vez que él da, y no como un evento específico que requiere nuestra presencia en un momento y lugar en particular.

Si bien motivamos el distanciamiento social, no seamos tacaños al brindar consuelo. Podemos ser los altavoces a través de los cuales resuenan estas palabras: “Aunque ande en valle de sombra y de muerte, no temeré mal alguno, porque tú estarás conmigo; tu vara y tu cayado me infundirán aliento” (Salmo 23: 4). Busque sabiduría y continúe guiando al pueblo de Dios en adoración y compañerismo ininterrumpidos.

— Equipo de mayordomía de la Asociación General.

CUIDADO Y AMOR DE LOS MIEMBROS

Cristo llama a los líderes de la iglesia a amar a sus miembros a toda costa.

CRÉDITO: GETTY IMAGES

DON MCFARLANE

Cuando me siento tentado a promover la iglesia de una manera más apropiada como las empresas comerciales, generalmente recuerdo que, si bien la iglesia puede y debe funcionar de acuerdo con principios comerciales sólidos, la responsabilidad principal de los líderes es cuidar a los creyentes que Dios les ha confiado. Son valiosos, no por una etiqueta organizativa o una autodefinición elevada, sino porque han sido comprados por la preciosa sangre de Jesús. En este breve artículo, compartiré cuatro principios

de “pastoreo” que, al ser adoptados por los líderes de la iglesia, es probable que conduzcan a una iglesia más entregada y generosa.

Uno puede sentir la ternura y el amor en las palabras de Jesús registradas en Juan 10: 27: “Mis ovejas oyen mi voz y yo las conozco, y me siguen”. El pastoreo cristiano en su esencia tiene que ver con la manera en que los líderes se relacionan con los miembros. No es algo doctrinal o transaccional; es relacional. Si los miembros son vistos simplemente como una fuente de recursos que pueden aprovecharse para cualquier proyecto que conciban

los líderes, pronto desarrollarán resistencia a los llamamientos de los líderes. La experiencia ha enseñado que un peligro siempre presente para los pastores, evangelistas y líderes locales de la iglesia es la tentación de actuar más como vendedores sin principios que como pastores para “servir” a la iglesia. Hay muchos buenos vendedores que son éticos en su trabajo, pero hay otros que usarán casi cualquier estrategia, incluida la vergüenza, el miedo, la culpa y las promesas falsas o engañosas, para que la gente compre sus bienes o servicios.

Cristo llama a los líderes de la iglesia a amar a sus miembros a toda costa. En la superficie, esto suena trillado, pero es cierto. Es probable que los miembros toleren a un predicador promedio, o incluso a uno por debajo del promedio, pero rara vez aceptarán a un líder que realmente no se preocupe por ellos. El cuidado genuino de un líder espiritual por su rebaño es fundamental para el sentido de pertenencia, valor y conexión de los miembros. Cuidar significa que los líderes están con sus miembros en sus celebraciones y eventos alegres, así como en la adversidad. Cuidar lleva tiempo, pero eso es lo que hacen los buenos pastores y los buenos líderes. Eso es lo que hizo Jesús. “Tengo compasión de la gente, porque ya hace tres días que están conmigo y no tienen qué comer; y si los envío en ayunas a sus casas, se desmayarán en el camino, pues algunos de ellos han venido de lejos” (Marcos 8: 2, 3).

PROGRAMAS IMPULSADOS POR LA MISIÓN

La buena música, los edificios atractivos y la predicación inspiradora son deseables, pero no son la razón de la existencia de la iglesia. Se dice que William Temple, arzobispo de Canterbury de 1942 a 1944, dijo: “La iglesia es la única institución que existe principalmente para el beneficio de aquellos que no son sus miembros”. Esta declaración, o variaciones de ella, parecen irritar a algunos miembros de iglesia,

particularmente a aquellos que ven a la iglesia como un lugar donde pueden satisfacer sus fantasías religiosas o socializar con miembros de ideas afines. Al visitar una pequeña iglesia un sábado en la Asociación del Sur de Inglaterra, pasé la tarde hablando con sus miembros sobre la necesidad de llegar a la comunidad y compartir el evangelio de maneras prácticas y emocionantes. Cuando concluí mi presentación, me sorprendió su reacción. En resumen, dijeron: “Somos felices como estamos; cono-

mos a todos aquí, y nos sentimos cómodos unos con otros. No sabríamos cómo relacionarnos con las nuevas personas que ingresen a la iglesia”. Mi corazón se estremeció, pero al menos fueron honestos.

La pasión por la misión de la iglesia y el compromiso activo con la comunidad en sí tiene un fuer-

te atractivo para los miembros. En mi iglesia actual, los miembros generalmente están entusiasmados de apoyar cualquier labor misionera a la comunidad con su tiempo, energía y recursos. Tener programas dirigidos por la misión en todos los niveles de la iglesia es fundamental para que los miembros den, no solo fiel y generosamente, sino también con sacrificio.

TRANSPARENCIA Y RENDICIÓN DE CUENTAS

Hay una Asociación de Propietarios de Vivienda activa en la comunidad donde vivo. Estoy obligado a pagar cuotas mensuales de sesenta dólares a la asociación. Esto va hacia el mantenimiento de la piscina comunitaria, la cancha de tenis y otras instalaciones compartidas. Al final de cada año, recibo una declaración detallada de la asociación de cómo se gastó cada dólar recibido durante el transcurso del año. Aunque rara vez reviso este documento línea por línea, recibirlo me hace sentir valorado por la asociación. Sus oficiales me consideran una parte interesada.

Los miembros de la iglesia también son

“La iglesia es la única institución que existe principalmente para el beneficio de aquellos que no son sus miembros”

partes interesadas. En mi iglesia local, los miembros no están impresionados con la idea de que su deber es devolver el diezmo y dar sus ofrendas a la iglesia, pero no preocuparse por su uso. Me estremezco cada vez que escucho esta opinión expresada por los líderes de la iglesia.

Sirviendo como presidente de la Asociación del Sur de Inglaterra en la década de 1990, con Víctor Pilmoor como tesorero, nos embarcamos en una campaña de transparencia con los miembros de nuestra iglesia sobre cómo se estaban utilizando los fondos de la Asociación. Esto incluyó la publicación del estado financiero en el boletín de la Asociación de manera continua. Algo notable sucedió en la primera reunión de los constituyentes durante este período de apertura. Después de que el tesorero presentó su informe y el presidente abrió el espacio para preguntas, ninguna persona entre los cientos de delegados presentes acudió al micrófono para hacer una pregunta sobre las finanzas. Las finanzas son uno de los temas en un congreso que atrae la mayoría de las preguntas, pero los delegados sabían casi tanto sobre las finanzas de la Asociación como los oficiales, por lo que no hubo necesidad de preguntas. El sólido desempeño financiero de la Asociación del Sur de Inglaterra, que ha continuado hasta la actualidad, tiene mucho que ver con su énfasis en la transparencia y la rendición de cuentas.

PROMOVER EL DAR COMO SOCIEDAD CON DIOS

Al crecer en Jamaica y luego vivir en el Reino Unido, a menudo veía señales de negocios que sugerían una asociación entre padres e hijos: Hanna and Sons, Ltd.; W. Stephens & Sons. Juan dice: "Mas a todos los que lo recibieron, a quienes creen en su nombre, les dio

potestad de ser hechos hijos de Dios" (Juan 1: 12). Como sus hijos e hijas, Dios nos ha invitado a unirnos a él en su negocio principal, que es salvar a la familia humana de las consecuencias eternas del pecado. Cuando invita a sus hijos a devolver los diezmos y apoyar a los ministerios de la iglesia con sus ofrendas, les brinda la oportunidad de participar en la empresa más importante y de mayor alcance que existe. Es deber del líder hacer que los miembros se entusiasmen con esta asociación. ¡Qué honor haber sido invitado por Dios como socio en la salvación!

"Dios ha establecido el sistema de la beneficencia para que el hombre pueda llegar a ser semejante a su Creador, de carácter generoso y desinteresado y para que al fin pueda participar con Cristo de una eterna y gloriosa recompensa" (Elena G. de White, Consejos sobre mayordomía cristiana, p. 17).

CONCLUSIÓN

La fidelidad y la generosidad en una congregación no son el resultado de llamados constantes desde el púlpito para dar más o dar consistentemente. Son el producto de mostrar a nuestros miembros el rostro de Dios a través del cuidado y la compasión, manteniendo la misión de la iglesia en el centro de los planes y programas de la iglesia, tratando a cada miembro como parte interesada y enfatizando la asociación divino-humana en el "negocio de salvación."



Originario de Jamaica, Don McFarlane trabajó como pastor, director departamental y administrador de la iglesia en la Unión Británica y en la División Transeuropea durante treinta y tres años. Durante los últimos siete años, ha sido el pastor para la administración y los ministerios para adultos en la Iglesia Adventista del Séptimo Día de Sligo en Silver Spring, Maryland.

CONSTRUYENDO UNA CULTURA DE LIBERALIDAD EN LA IGLESIA LOCAL

CRÉDITO: GETTY IMAGES



ANIEL BARBE

¿CÓMO HAGO IGLESIA?

La liberalidad se trata de dar cosas buenas a otros libremente y en abundancia. Si das una mesada a tu hijo, una buena propina al portero o una donación al mendigo, lo más probable es que te consideren una persona de gran liberalidad. Para el propósito de este artículo, vemos la liberalidad como la aplicación del plan de benevolencia sistemática que comprende tres elementos: diezmo, ofrendas proporcionales y donaciones (Elena G. de White, Consejos sobre mayordomía, págs. 80, 81).

Este artículo analiza el cómo y el por qué de las ofrendas religiosas, y luego propone un modelo para ayudar a las iglesias locales a crecer en liberalidad.

HECHOS Y FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS DONACIONES RELIGIOSAS

Varios factores tienen un impacto en las donaciones religiosas. Al final de una conferencia de mayordomía, un pastor me preguntó una vez: “¿Qué es lo que debo hacer por mi congregación que los ayude a ser generosos?” Desafortunadamente, o afortunadamente, no hay una respuesta única. Sin embargo, una idea clave surge de los estudios sobre este tema: la donación religiosa es un comportamiento racional; se puede explicar, influenciar y cambiar.

Smith y otros (2008) revelan algunos datos interesantes sobre las ofrendas religiosas. Parece que el 20 por ciento de todos los cristianos de Estados Unidos no dan nada a la iglesia, y los que lo hacen, dan muy poco. La mayoría del dinero de una iglesia proviene de una minoría de sus miembros: el 20 por ciento de los miem-

bros proporciona el 75 por ciento de los recursos financieros. Paradójicamente, aquellos con ingresos más altos dan menos como porcentaje que aquellos con ingresos más bajos. La donación religiosa es inversamente proporcional al crecimiento del ingreso; cuando los ingresos crecen, las donaciones religiosas disminuyen. También hay una tendencia creciente entre los cristianos a dar exclusivamente a sus propias comunidades locales de fe.

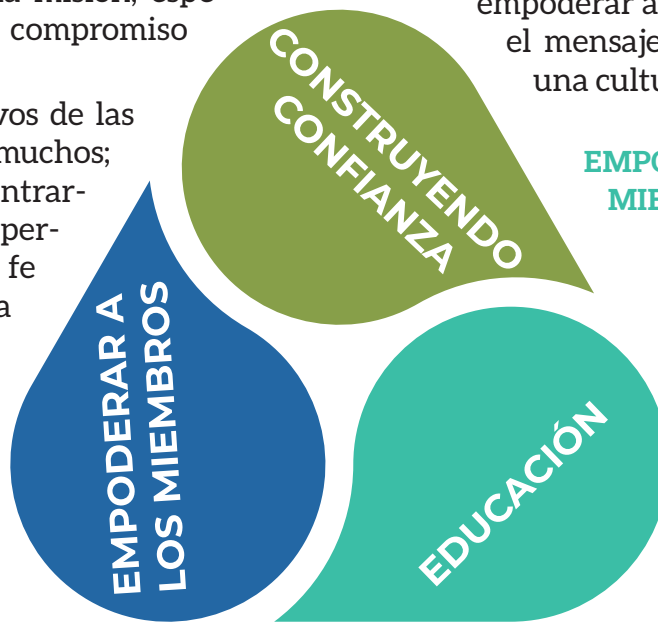
Tenemos que admitir que hay pocos estudios realizados en la Iglesia Adventista del Séptimo Día sobre donaciones religiosas. Parece que nuestro interés principal está más en la contabilidad y menos en descubrir el perfil de los donantes y los factores que influyen en las donaciones. Un estudio adventista sobre este tema realizado por McIver (2016), que involucra a iglesias en los cinco continentes, revela que la cantidad absoluta en dólares devuelta como diezmo ha aumentado, pero el porcentaje de los ingresos dados ha disminuido (pp. 22, 23) en los últimos 40 años. Esta situación, junto con la disminución de las ofrendas, representa una amenaza para la misión, especialmente para nuestro compromiso con la misión mundial.

Los factores decisivos de las ofrendas religiosas son muchos; sería imprudente concentrarse en un solo factor. Las personas que tienen una fe fuerte, con una teología conservadora (Iannaccone, 1994; Hoge et al. 1996; Olson y Perl, 2001) y una intensa participación y asistencia a la iglesia (Hoge y Fenggang, 1994) tienen más probabilidades de dar a un nivel más alto. El buen manejo de las finanzas personales que comprende la planificación y las promesas de contribuciones im-

pacta las donaciones religiosas (Smith y otros, 2008). Otro factor decisivo positivo es el énfasis adecuado de la iglesia local en el valor de las donaciones religiosas, creando donantes normativos (Vaidyanathan y Snell, 2011). Finalmente, el compromiso de una administración financiera sabia y transparente por parte de la iglesia u organización religiosa también tiene una fuerte influencia en las donaciones (Peifer, 2010). McIver (2016) observa que algunos motivos, creencias y actitudes se correlacionan fuertemente con el comportamiento del diezmo entre los adventistas del séptimo día (p. 29).

EL MODELO DE LIBERALIDAD CRECIENTE

Nuestro enfoque para aumentar el nivel de liberalidad se basa en algunos supuestos clave: la iglesia es un organismo vivo; la liberalidad no sucede en el vacío; los seres humanos pueden asociarse con Dios para crear las condiciones para el surgimiento de la fidelidad y la liberalidad; y la iglesia local es el lugar para hacer crecer la liberalidad. El modelo se articula en torno a tres componentes principales: empoderar a los miembros, incorporar el mensaje de mayordomía y crear una cultura de iglesia propicia.



EMPODERAR A LOS MIEMBROS

El objetivo aquí es ayudar a los miembros a crecer en todos los aspectos de sus vidas (3 Juan 1: 2). Y el enfoque está en el empoderamiento tanto espiritual como financiero.

El empoderamiento espiritual implica que se alienta a los miembros a establecer y mantener una conexión diaria con Dios. Se basa en el principio de que

la contemplación crea transformación (2 Corintios 3: 18). La interacción con el Dador más grande de todos es el medio más seguro para transformar a los individuos con orientación propia. Mientras estudiaba las prácticas del diezmo entre los adventistas, McIver (2016) observó que las personas que oran regularmente, estudian la Biblia a diario, estudian la lección de la Escuela Sabática y asisten a los servicios de la iglesia tienen más probabilidades de ser fieles. En la misma perspectiva, la certeza de que las enseñanzas particulares de la propia fe son verdaderas (Olson y Perl, 2005, p. 126), un fuerte sentido de misión (Mundey et al., 2011), y la práctica de dar como una disciplina espiritual (Smith y otros, 2008) son fuertes predictores de la liberalidad. La asociación entre espiritualidad y liberalidad es innegable.

Algunas iniciativas locales pueden contribuir al empoderamiento espiritual de los miembros:

- Ayudar a los miembros a seguir un plan para la devoción diaria. La iniciativa Believe His Prophets [Creed en sus profetas] podría ser una opción interesante.
- Explore los medios para que más miembros estudien su lección de la Escuela Sabática y asistan a la Escuela Sabática.
- Haga que la reunión de oración semanal sea atractiva y accesible para los miembros.
- Trabajar para aumentar el número de miembros que leen los libros del Espíritu de Profecía.

El empoderamiento financiero es el proceso durante el cual un miembro desarrolla su potencial para generar y administrar recursos financieros personales. Elena de White habla sobre la alarmante situación que prevalece en el área de la educación financiera: “Muchos carecen de sabiduría en la administración de sus bienes, y no son económicos. No pesan cuidadosamente los asuntos ni avanzan con cautela.”

(Testimonios para la iglesia, vol. 1, p. 205). Como resultado de esa situación, “cuando se hace un pedido para promover la obra en el país y en las misiones extranjeras, no tienen nada para dar, y hasta han gastado más de lo que tenían.” (Consejos sobre mayordomía, p. 263). Muchos creyentes sinceros no se asocian en la misión de Dios porque sus finanzas están en desorden.

Algunas áreas de fortalecimiento financiero necesitan atención especial. Primero, los miembros deben desarrollar la mentalidad correcta sobre los recursos financieros: Dios es el Proveedor, y él da el poder de generar riqueza. Por lo tanto, nuestros bolsillos no están vacíos. En segundo lugar, todos deben desarrollar hábitos de gastos sabios, resistiendo el atractivo de los comerciales que nos llevan a gastar apelando a nuestros sentidos. Jesús instruyó a sus seguidores a “sentarse y calcular el costo” (Lucas 14: 28). Tercero, los creyentes necesitan comprender las implicaciones del endeudamiento. ¿Cómo se puede evitar usar el dinero de otros y, si ya está endeudado, cómo salir de la deuda? Cuarto, se debe aclarar la importancia del ahorro y los miembros deben conocer las mejores prácticas. Quinto, enseñe y desafíe a los miembros a experimentar el principio “Todo lo que Dios recibe, lo multiplica” por la práctica de devolver el diezmo y dar ofrendas y donaciones. Por último, pero altamente correlacionado con las donaciones religiosas, explique y haga un llamado a los miembros para que se comprometan a ofrendar basados en porcentajes.

INCORPORACIÓN DEL MENSAJE DE MAYORDOMÍA

El siguiente componente del modelo asegura que el mensaje de mayordomía llegue a todos los segmentos de la membresía de la iglesia. Los nuevos miembros y los niños aprenden sobre la liberalidad a través del ejemplo y la enseñanza intencional (Romanos 10: 14; Salmos 78: 5-6). La mayordomía es captada y enseñada.

Sin embargo, las evidencias revelan la existencia de una ignorancia normativa flagrante con respecto a las ofrendas religiosas. La liberalidad no se erige como una expresión primaria del discipulado en la mente de muchos cristianos. Muchos carecen de conciencia de la enseñanza del diezmo del diez por ciento y de las donaciones financieras proporcionadas y sacrificadas como la norma de la mayordomía cristiana. ¿Cuáles podrían ser las razones de tal ignorancia? Una causa podría ser la dicotomía que a menudo existe entre evangelismo y mayordomía. Cuando presentamos a las personas el mensaje adventista, dudamos en instruir las en asuntos de ofrendar. Elena de White advierte sobre esta omisión:

“Algunos se niegan a aceptar el sistema del diezmo; se apartan y ya no andan más con los que creen y aman la verdad. Cuando se les presentan otros temas, contestan: “No nos enseñaron así”, y vacilan en progresar.” (Consejos sobre mayordomía, p. 110).

Otro factor relacionado con la ignorancia normativa es el fenómeno de los “administradores renuentes” de las finanzas de la iglesia. Conway (2002) describe al clero como incómodo al hablar de finanzas. No quieren dar la impresión de que están abogando por sus propios ingresos. Me ha pasado esto. En algunos casos, recibí una invitación para dar una charla o seminario de mayordomía con la recomendación de los líderes de no discutir las finanzas. Como resultado, la administración financiera se convierte en uno de los temas menos abordados en el contexto de la iglesia.

Una forma efectiva de compartir el mensaje de mayordomía es adoptar una estrategia encubierta. Esto consiste en incluir el mensaje de mayordomía en los programas e iniciativas ya existentes de la iglesia. Este enfoque suele ser menos costoso y no grava el horario de la iglesia. Algunas iniciativas “encubiertas” podrían llevar efectivamente el mensaje de mayordomía a los diversos segmentos de la iglesia:

- Revitalizar la historia misionera y el llamado al diezmo y las ofrendas durante el servicio sabático.
- Ayudando a los Aventureros y los Conquistadores a ganar el Premio las especialidades Mayordomo Sabio y Mayordomía, respectivamente.
- Instruir a los posibles miembros sobre la mayordomía durante las campañas evangelísticas y los estudios bíblicos.
- Nutrir a los miembros en la mayordomía a través de programas sistemáticos de visitas al hogar.
- Predicando un sermón relacionado con la mayordomía una vez por trimestre en la iglesia local.

CREAR UNA CULTURA FAVORABLE DE IGLESIA

Este componente del modelo se enfoca en las características del receptor de la donación, la iglesia. Eckel y Grossman (1996) hablan sobre el “mérito” del receptor: ¿Fomenta el contexto de la iglesia la liberalidad de sus miembros?

Peifer (2010, p. 1583) observa que las personas que consideran que “el presupuesto es apropiado,” tienen “confianza en el liderazgo,” y están “entusiasmados con los programas” generalmente elevan su tasa de donaciones entre un 8 y un 11 por ciento. El nueve por ciento de los no donantes mencionaron la confianza en la gestión financiera como su razón más importante para no dar (Smith & Emerson, 2008). Parece claro que los problemas relacionados con el gasto congregacional, los costos, desembolsos, y el conflicto financiero de la congregación influyen en las donaciones de los miembros, y la confianza es un factor contribuyente importante.

Las Escrituras brindan algunas pistas sobre cómo el apóstol Pablo invirtió en la creación de la cultura eclesiástica correcta para alentar la donación. En 1 Corintios 16: 1-4, Pa-

blo no solo alentó las donaciones planificadas y proporcionales, sino que profundizó sobre la responsabilidad de la iglesia como destinataria de las donaciones. Todas las condiciones se establecieron para que los donantes tuvieran plena confianza.

Algunas acciones pueden mejorar el mérito de la iglesia local:

- Tener un sistema de control interno efectivo conocido por los miembros.
- Evaluar y mejorar la calidad de los programas y servicios.
- Priorizar la inversión en misión.

Un crecimiento en la liberalidad es el resultado de cómo hacemos la iglesia. Enseñar la teología del diezmo y las ofrendas es importante, pero tiene un impacto limitado, a menos que fortalezcamos al creyente y aumentemos el mérito de la iglesia.



El pastor Aniel Barbe es el Director Asociado del Ministerio de Mayordomía y editor de "MAYORDOMO DINÁMICO" en la Asociación General de Adventistas del Séptimo Día en Silver Spring, Maryland.

- 1 Conway, D., Saint Meinrad School of Theology, & Lilly Endowment. (2002). El administrador reticente revisado: Preparación de pastores para tareas administrativas y financieras: un informe y comentario sobre un estudio realizado por la Escuela de Teología Saint Meinrad con financiamiento de Lilly Endowment Inc. Saint Meinrad, Ind: Escuela de Teología Saint Meinrad.
- 2 Eckel, C., & Grossman, P. (1996). Altruism in Anonymous Dictator Games [Altruismo en juegos de dictador anónimo]. *Games and Economic Behavior* [Juegos y comportamiento económico], 16 (2), 181-191. Recuperado de <https://EconPapers.repec.org/RePEc:eee:gamebe:v:16:y:1996:i:2:p:181-191>.
- 3 Hoge, D. R., & Fenggang, Y. (1994). Factores que influyen en las ofrendas religiosas en denominaciones estadounidenses: datos de dos encuestas a nivel nacional. *Review of Religious Research*, 36 (2), 123-148. doi: 10.2307/3511404. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3511404>.
- 4 Hoge, D. R.; Zech, C.; McNamara, P.; & Donahue, M., J. (1996). *Money Matters* [El dinero importa]. Louisville, KY: Westminster John Knox.
- 5 Iannaccone, L. (1994). Why strict churches are strong [Por qué las iglesias estrictas son fuertes]. *American Journal of Sociology* 99(5), 1180-1211. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2781147>.

- 6 McIver, R., K. (2016). *Tithing Practices Among Seventh-day Adventists* [Prácticas del diezmo entre los adventistas del séptimo día.]. (2nd Ed.). Cooranbong, Australia: Avondale Academic Press.
- 7 Munday, P.; King, D. P.; and Fulton, B. R. (2019). The economic practices of U.S. congregations: A review of current research and future opportunities [Las prácticas económicas de las congregaciones de los Estados Unidos: una revisión de la investigación actual y las oportunidades futuras]. *Social Compass* 66(3), 400-417. DOI: 10.1177/0037768619852230. Recuperado de journals.sagepub.com/home/scp.
- 8 Olson, D. V. A., and Perl, P. (2005). Free and cheap riding in strict, conservative churches [Viajar gratis y barato en iglesias estrictas y conservadoras]. *Journal for the Scientific Study of Religion* 44 (2), 123-142.
- 9 Peifer, J. L. (2010). The economics and sociology of religious giving: Instrumental rationality or communal bonding? [La economía y la sociología de las ofrendas religiosas: ¿racionalidad instrumental o vinculación comunitaria?] *Social Forces*, 88(4), 1569-1594. Recuperado de <https://doi.org/10.1353/sof.2010.0004>.
- 10 Smith, C.; Emerson, M. O.; & Snell, P. (2008). *Passing the Plate* [Pasando el plato]. New York, NY: Oxford University Press.
- 11 Vaidyanathan, B., & Snell, P. (2011). Motivations for and Obstacles to Religious Financial Giving [Motivaciones y obstáculos para las donaciones financieras religiosas]. *Sociology of Religion*, 72(2), 189-214. Recuperado el 1 de Abril, 2020, de www.jstor.org/stable/41288568
- 12 White, E. G. (2005). *Consejos sobre mayordomía*. Bogotá, Colombia: Asociación Publicadora Interamericana.
- 13 White, E. G. (2003). *Testimonios para la iglesia (vol.1)*. Bogotá, Colombia: Asociación Publicadora Interamericana.

LUCHANDO PARA CONFIAR

CRÉDITO: GETTY IMAGES



*Por qué elevé el
porcentaje de mi
promesa*

MARCOS FAIOCK BOMFIM

Después de una lucha personal, finalmente decidí aumentar el porcentaje de mi promesa¹, y no estoy orgulloso de ello. Para empezar, ¿por qué tiene que ser una lucha? Como ministro, se suponía que debía ser un ejemplo y dar por puro amor a Dios y su obra, pero la verdad no es tan hermosa. En realidad, todavía ludo con una inclinación extremadamente fuerte hacia el materialismo, el consumismo y el amor de este mundo. Para mí, lo tangible es mucho más atractivo que lo intangible, lo que dificulta el desarrollo de la confianza y la fe en Dios.

La historia de Abraham de sacrificar a Isaac sobre el altar muestra cuán doloroso puede ser desarrollar confianza en Dios, pero también cuánto valora el Señor ese crecimiento: “Ya sé que temes a Dios, por cuanto no me rehusaste a tu hijo, tu único hijo.” (Génesis 22:

12). Por supuesto, los cristianos deberían estar listos para sacrificar todo, pero parece que la experiencia de la abnegación es especialmente dolorosa para aquellos, como yo, que tienen una mayor propensión a la mundanalidad.

Me convertí en una persona que promete por primera vez a los 11 años, respondiendo a lo que creía que era un llamado de Dios a través de mi pastor de la iglesia local, Josino Campos. Ese porcentaje (muy pequeño) se duplicó cuando el Señor me dio mi primer trabajo, y luego aumentó un poco más (al 5 por ciento) cuando me casé con Mari y comencé a trabajar como ministro. Diez años después, después de un poderoso acto de Dios (casi literalmente me libró de la tumba), mi esposa y yo nos sentimos obligados a duplicar ese porcentaje, a pesar de que ella perdió su trabajo porque nos habían llamado a un campo diferente.



En mi nuevo puesto de servir como director Mayordomía de la AG, sentí que era mi deber invitar anualmente a todos los pastores a sacrificar algo al convertirse en personas que prometen o al aumentar sus porcentajes de promesas. ¿Pero no debería entonces también aumentar mi porcentaje? Pedro sugiere que debemos ser “ejemplos de la grey,” modelando lo que anhelamos ver en los que lideramos (1 Pedro 5: 2-4 énfasis añadido). Entonces, en diferentes ocasiones, el porcentaje de mi promesa aumentó nuevamente.

Finalmente, en el 2003, mi esposa y yo fuimos inducidos a comprometernos con una promesa de lo que para nosotros era un porcentaje muy desafiante de nuestros ingresos. Sería un milagro para nosotros sobrevivir cada mes hasta el próximo

cheque de pago. ¡Pero toda mi familia experimentó milagros increíbles cuando el Señor nos cuidó de manera notable! En realidad, creo que experiencias como esa ejercen una profunda

influencia en la decisión de nuestros hijos por Cristo, porque pueden ver a Dios y la oración de maneras muy reales. Por otro lado, si no damos, o si todavía nos queda demasiado, las posibilidades serán mayores de fomentar una falta de compromiso en nuestros hijos.

A finales del 2015, el llamado a mudarnos a los Estados Unidos trajo algunos grandes desafíos económicos. Primero, Mari perdió su trabajo nuevamente. Luego, justo

después de que vendimos todo, y antes de cambiar nuestro dinero por dólares estadounidenses, la moneda brasileña perdió una parte significativa de su valor. Además de eso, nuestras

La historia de Abraham de sacrificar a Isaac sobre el altar muestra cuán doloroso puede ser desarrollar confianza en Dios, pero también cuánto valora el Señor ese crecimiento

dos hijas nos dijeron que ambas se casarían en el mismo año, y decidimos proporcionar ayuda financiera para las bodas y para comenzar sus vidas matrimoniales.

Ahora, con el dinero restante, nos parecía imposible comprar una casa, un automóvil y todo lo que necesitaríamos en el nuevo país. Además de eso, ¿cómo podríamos satisfacer otras necesidades importantes como construir un fondo de emergencia, ahorrar para la jubilación o proveer a Mari en el caso de que yo falleciera?

En ese momento, parecía que el miedo era más fuerte que la confianza, porque decidí disminuir el porcentaje de mi promesa a un tercio de lo que había estado dando. (Todavía me pregunto si la falta de fe a veces no se disfraza de prudencia, lo que nos lleva a perder algunas preciosas experiencias de confianza que podríamos haber tenido de otra manera). Pero solo tres meses después, el cuidado de Dios fue tan evidente que decidimos aumentar ese porcentaje nuevamente, a dos tercios de lo que era anteriormente.

Aunque luego me sentí mucho mejor, mi impresión fue que a veces vivía más por vista que por fe. ¿No estaba fallando en aprender a confiar de forma más completa en el Señor, a depender más de él, a orar más? En mi caso, debido a que soy tan materialista, consumista y enamorado de este mundo, cuanto más dinero tengo, menos siento la necesidad de orar.

Cuando dar se basa en un llamado de Dios y no en un deseo egoísta de ser reconocido como un filántropo (es un tipo de donación totalmente diferente), se convierte en un ejercicio humilde de confianza en Dios y en una relación creciente con él. A veces, al permitir más pruebas, el Señor nos invita amablemente a orar más. Pero otras veces, esa misma invitación para orar más puede venir a través de un

estímulo para dar más. Si das más, tienes menos y necesitas orar más. Si oras más, te preocupas menos, confías más, vives por fe y tienes los ojos desviados de este mundo y fijos en las realidades venideras (Colosenses 3: 1-3).

Y no significa que al aumentar el porcentaje de su promesa necesariamente disminuirá su nivel de vida. Pero sí significa que necesitará aumentar sus estándares de oración. Al mismo tiempo, requerirá que aprenda de Jesús cómo encontrar un verdadero deleite en un estilo de vida más simple, que es una habilidad muy útil en estos últimos tiempos. También debe orar por sabiduría sobre cómo usar los recursos restantes de una manera más eficiente; necesita orar por un corazón puro, para mantener el camino abierto para recibir esa guía; y debe orar por encontrar los mismos productos o servicios a un mejor precio (por lo general, hay un mejor precio en alguna parte).

Es con esa experiencia a la vista, que Elena de White sugiere que “cada mayordomo fiel” debería estar más ansioso “de aumentar la porción de donativos [...] antes que en *disminuir su ofrenda* en una jota o una tilde.”² Esta cita no dice que es pecado disminuir la proporción (o porcentaje) de lo que estamos dando, sino que nuestro objetivo debería ser ampliarlo, porque también aumentará nuestra experiencia de confianza.

Por otro lado, también dice que cuando retenemos más, no necesariamente tenemos más: “Piensan que es ganancia retener todos los dones del Señor, o una *proporción egoísta* de ellos. Pero encuentran pérdida en lugar de ganancia. Su conducta provoca la suspensión de los beneficios y bendiciones.”³ Estas dos citas de Elena G. White me recordaban constantemente la importancia de “aumentar la proporción” como un acto de fe.

Finalmente, el año pasado, en el 2019, pro-



puse un acuerdo con el Señor, incluyendo tres “síes” como descargo de responsabilidad. Volvía a aumentar el porcentaje de mi promesa, en la misma proporción que estaba antes de finales de 2015, “si” él proporcionara un ingreso para Mari, “si” su ingreso fuera al menos una cantidad específica (lo cual era muy poco probable que sucediera), y “si” Mari estuviera de acuerdo en avanzar en esa dirección (siempre la incluyo en esas decisiones). Después de todo, al elegir ese porcentaje, mi salario cubriría solo el diezmo, la promesa, la hipoteca, un pagaré del auto, seguros e impuestos. Todo lo demás sería inevitablemente su parte.

Después de un tiempo, el Señor cumplió el primer “si” dándole un trabajo, que ella ama. Pero como el segundo “si” no se cumplió (sus ingresos eran mucho más bajos de lo que propuse), pensé por un tiempo que me liberaron de mi trato. Pero entonces, fue como si una dulce voz me invitara constantemente: “¿No crees que, incluso con los ingresos más bajos de tu esposa, puedo satisfacer todas tus necesidades en Cristo Jesús?” (Filipenses 4: 19). ¡No pude evitar escuchar esa voz!

Entonces, después de luchar durante tres meses contra ese pensamiento, finalmente decidí hablar con Mari sobre el plan. Una parte de mí esperaba que su rechazo de la idea volviera a poner mis pies en un terreno “seguro”. Pero ella estuvo de acuerdo al instante, así que no me quedó otra opción que volver a ese porcentaje desafiante que estaba en su lugar antes de finales del 2015. Cuando llegó el próximo cheque de pago y comencé a cumplir el voto, hubo una indescriptible ¡tranquilidad de espíritu!

Todavía no sé el final de esta historia, es un experimento en curso. ¿Qué nos llevará el Señor a hacer con nuestros porcentajes si en el futuro, por ejemplo, Mari ya no puede retener ese trabajo? No lo sé. Pero hasta ahora, no estoy mirando hacia atrás. ¡Ha sido un privilegio vivir en ese tipo diferente de estabilidad, una que no depende de lo que se ve, sino de realidades invisibles!

Ahora estoy orando por ti. ¿No te está llamando el Señor para que también te conviertas en alguien que se compromete, o simplemente para aumentar el porcentaje de tu promesa si ya estás comprometido? ¿No es este un llamado para que confíes más y ores más, para que te separes de este mundo y mires al mundo de arriba? ¿No puede él proporcionar todo lo que necesitas?

Aquí hay una promesa precedida por dos condiciones: “Si los hombres aman y obedecen a Dios, y cumplen su parte, Dios satisfará todas sus necesidades”.⁴ ¡Cumple las condiciones, y es una promesa de todo incluido! Luego está la invitación de David: “Gustad y ved que es bueno Jehová. ¡Bienaventurado el hombre que confía en él! Temed a Jehová vosotros sus santos, pues nada falta a los que lo temen. Los leoncillos necesitan, y tienen hambre; pero los que buscan a Jehová no tendrán falta de ningún bien.” (Salmo 34: 8-10). ¡Mira hacia adelante y hacia arriba! ¡Eres el bendito del Señor!



Pastor Marcos F. Bomfim, director del Ministerio de Mayordomía en la Asociación General de los Adventistas del Séptimo Día en Silver Spring, Maryland, USA

1. Promesa es un nombre que se usa para identificar la ofrenda regular y sistemática, propuesta a Dios como un porcentaje (este es el sistema) de cada ingreso o aumento (esta es la regularidad). Lea más en Faiock Bomfim, Marcos (2020, enero-marzo). “¿Qué es ‘Promesa’?” *Dynamic Steward*, vol. 23. no. 1, pp. 12, 13. Encuentre el formato electrónico del artículo aquí: <https://stewardship.adventist.org/what-is-promise>.
2. Alguien que ha propuesto darle a Dios un porcentaje de cada ingreso o aumento como una oferta regular y sistemática. Ver la nota final anterior.
3. Elena G. de White, *Consejos sobre mayordomía*, p. 211 (cursiva añadida).
4. *Ibíd.*, p. 95 (cursivas añadidas).
5. *Ibíd.*, p. 239.

INTERAMÉRICA: UN TERRITORIO DE DESAFÍOS, INNOVACIÓN Y CRECIMIENTO



ROBERTO HERRERA

El quinquenio de 2015-2020, en lo que respecta a los Ministerios de Mayoría de la División Interamericana, será recordado en la División Interamericana como uno que fue **desafiante**, innovador y bendecido con un gran crecimiento.

Fue desafiante porque nuestro territorio tuvo que enfrentar, durante estos últimos cinco años, situaciones que iban desde la inestabilidad social, política y económica hasta impresionantes desastres naturales que afectaron gran parte de nuestro territorio. Aunque estas situaciones están fuera del control de lo que podemos hacer como igle-

sia, como organización no podemos escapar del hecho de que nuestros miembros viven y se ven afectados por estas realidades. Como resultado, las consecuencias afectan a la iglesia y su misión.

Sin embargo, en medio de los desafíos, se generan oportunidades, y las oportunidades pueden convertir los desafíos en bendiciones, cumpliendo así lo que Elena G. de White escribió: "Dios da las oportunidades; el éxito depende del uso que se haga de ellas" (Profetas y reyes, p. 357).

En medio de los desafíos que se avecinan, Interamérica ha respondido con fe sencilla, confiando en el futuro de la iglesia y en



En medio de los desafíos que se avecinan, Interamérica ha respondido con fe sencilla, confiando en el futuro de la iglesia y en el plan de Dios para ello, con oración y trabajo duro, pero también con innovación y creatividad.

el plan de Dios para ello, con oración y trabajo duro, pero también con innovación y creatividad. Mientras más desafíos enfrentan las personas que lideramos, más intentamos con la ayuda de Dios de ser una iglesia altamente orientada a las personas. Cuanto más intentamos entender eso, más nos damos cuenta quienes estamos sirviendo en los diferentes ministerios de la iglesia que nuestra responsabilidad principal es cuidar a las personas.

Es por eso que durante este quinquenio pasado tratamos de dedicarnos a ayudar a los miembros de la iglesia a crecer espiritualmente y organizar nuestras casi veintitrés mil congregaciones para que esto se pueda lograr. Durante estos últimos cinco años, el Ministerio de Mayordomía ha movilizado a un gran número de personas dedicadas, generosas y apasionadas para influir en cada miembro y familia de la iglesia de una manera positiva.

La **innovación** se ha visto en nuestra visión para este quinquenio, que ha tenido tres áreas de trabajo principales:

- 1 Fortalecer la atención espiritual que reciben nuestros miembros.
- 2 Mejorar el papel que los pastores tienen en la mayordomía en la iglesia local.
- 3 Establecer un sistema financiero sólido en todo nuestro territorio.

La innovación también se ha reflejado en la gama de materiales que se han preparado y puesto a disposición de las iglesias de forma gratuita. Entre estos debemos destacar:

- 1 **That They Know You** (Para que te conozcan): un curso de trece lecciones que estudia algunos de los maravillosos atributos o cualidades de Dios en el contexto de la mayordomía bíblica.
- 2 **Being Prosperous in Everything** (Ser próspero en todo): un curso de trece lecciones sobre finanzas familiares.
- 3 **Pastor, So That You Fulfill Your Ministry** (Pastor, para que cumplas tu ministerio): material especial para pastores y ancianos que les ayuda a ver su papel dentro del ministerio de mayordomía en la iglesia.
- 4 **The Church, Its Finances, and the Mission** (La iglesia, sus finanzas y la misión): un curso de trece lecciones para promover la comprensión de cómo la



iglesia obtiene, administra e invierte sus recursos financieros.

- 5 **Dos números especiales de las revistas Elder (Ancianos) y Ministry (Ministerio)** sobre el tema de la mayordomía cristiana.
- 6 **Equipped to Succeed** (Equipado para triunfar): un curso sobre mayordomía para adolescentes.
- 7 **The Creed of the Triumphant Youth** (El credo de la juventud triunfante: para enseñar la mayordomía a nuestra juventud).

Todos estos materiales han ayudado durante estos cinco años a fortalecer nuestro enfoque en los miembros de la iglesia y las congregaciones, permitiendo que el mensaje llegue a los lugares donde ocurre el crecimiento de nuestra organización.

Por otra parte, quizás la estrategia más innovadora que hemos utilizado durante este período de cinco años ha sido el plan llamado Santa Convocatoria. Es una iniciativa recomendada por el Departamento de Ministerios de Mayordomía de la Asociación General y consiste en ubicar áreas en nuestro territorio donde se concentra un número significativo de congregaciones. Durante ocho días intensivos, reunimos a varios pastores, líderes y predicadores que se comprometen a predicar la palabra de Dios todas las noches en una de las congregaciones. También visitan por razones espirituales a cada familia en esa congregación. Como resultado, estamos redescubriendo la importancia

de las visitas pastorales y el alimento espiritual adecuado a través de una buena predicación centrada en los miembros de la iglesia en nuestras iniciativas ministeriales.

Por todas las razones anteriormente señaladas, podemos concluir que este quinquenio, que termina en junio de 2020, ha sido **bendecido** por Dios. Gracias a su bendición, nuestros diezmos y ofrendas han aumentado. Pero al final, lo más importante ha sido la experiencia de hacer todo esto mientras nos aferramos a la mano del Señor y somos guiados por el Espíritu Santo. De esta manera, todo esto se convierte en un gran privilegio, dándonos la oportunidad de presenciar la transformación que Dios hace en las vidas de aquellos que deciden ser fieles a él y dedicarse a su obra. También vemos que las congregaciones espiritualmente reavivadas deciden cuidar mejor a sus miembros mientras continúan buscando a otros.

Concluimos tomando prestadas estas palabras memorables de Elena G. de White: “No tenemos nada que temer del futuro, excepto que olvidemos la manera en que el Señor nos ha conducido, y lo que nos ha enseñado en nuestra historia pasada” (Joyas de los testimonios, t. 3, p. 443).



Roberto Herrera es director de Ministerios de Mayordomía de la División Interamericana.

Lea más sobre la Santa Convocatoria aquí: <https://stewardship.adventist.org/holy-convocation-resources>

IGLESIAS GENEROSAS INCLUYEN PERSONAS FUERA DE LOS MUROS DE LA IGLESIA



CRÉDITO: FREEPIK

DENNIS R. CARLSON

“Así ha dicho Ciro, rey de Persia: Jehová, el Dios de los cielos, me ha dado todos los reinos de la tierra y me ha mandado que le edifique una casa en Jerusalén, que está en Judá” (Esdras 1: 2). “Y me lo concedió el rey, porque la benéfica mano de mi Dios estaba sobre mí” (Nehemías 2: 8b).

EL GENERAL

La columna de vehículos militares del general se dirigió a los terrenos de la escuela adventista del séptimo día y se detuvo frente a la ventana de la oficina del director. Thura, el director, vio llegar el convoy. Había escuchado que otra iglesia en el área había perdido propiedades la semana anterior para que el general pudiera construir una pagoda. Siguiendo el ejemplo de Nehemías, Thura elevó su corazón en oración silenciosa por la dirección de Dios.

Thura recordó que muchos años antes la escuela estaba en otra ubicación, que había sido tomada por el gobierno. A los adventistas se les dijo que se fueran. Desde entonces, la escuela se había mudado a esta nueva ubicación

y había construido otra instalación. Thura no quería perder esta escuela.

Thura volvió a la realidad cuando un maestro llegó a su oficina y le informó que el general estaba solicitando hablar con el director de la escuela. Orando aún para que Dios le diera sabiduría, Thura, temblando en su corazón y piernas, fue a reunirse con el general. El general pidió que se le diera un recorrido por las instalaciones de la escuela.

Después de completar el recorrido, el general preguntó si había alguna necesidad urgente que tuviera la escuela. Thura nuevamente susurró una oración a Dios para decir las palabras adecuadas. Después de escuchar la lista de varios proyectos para los que la escuela buscaba fondos a fin de iniciarlos, el general fue a su vehículo y trajo mil pesos [moneda local] y se los dio a Thura para que lo utilizara en el proyecto más urgente: un pozo para abastecer de agua a la escuela. Thura alababa a Dios por sus bendiciones, pero se preguntaba qué impulsó al general a dar este dinero a la escuela adventista.

Cuando el general se volvió para irse, le dijo a Thura que su guardaespaldas favorito había asistido a esta escuela hasta el décimo



grado, y que el general quería hacer algo para honrarlo. Dios trabaja en los corazones de los líderes públicos para beneficiar a su causa en la tierra.

REYES PAGANOS

Tres reyes paganos ordenaron y financiaron la reconstrucción del templo en Jerusalén. “Edificaron, pues, y terminaron la obra, por orden del Dios de Israel, y por mandato de Ciro, de Darío y de Artajerjes, rey de Persia.” (Esdras 6: 14). A primera vista, los reyes parecían jugar un papel pasivo, otorgando permiso a los judíos para regresar a Jerusalén y reconstruir el templo. Pero los reyes también pusieron a disposición de los judíos los recursos necesarios de manera activa: “Que de la hacienda del rey, proveniente del tributo del otro lado del río, sean pagados puntualmente a esos hombres los gastos, para que no cese la obra” (Esdras 6: 8).

Nehemías también experimentó cómo Dios obraba en el corazón del rey Artajerjes para responder a su oración y ayuno por la lamentable condición de los judíos que habían regresado a Jerusalén. Mientras Nehemías ayunaba y oraba, Dios estaba preparando el corazón del rey para estar dispuesto a cumplir sus peticiones. Permitir que Nehemías fuera a Jerusalén fue un regalo del rey. El proyecto de reconstrucción del muro había estado languideciendo durante muchos años, con pocos avances. Las directivas y los recursos del rey pagano permitieron reconstruir el muro que rodeaba la ciudad de Jerusalén en menos de tres meses.

REGALOS PLANIFICADOS Y PROFECÍA BÍBLICA

Todos los dones que los reyes gentiles dieron a los judíos cumplieron varias profecías bíblicas. Ciro, el primer rey en dar la orden,

cumplió dos profecías bíblicas: el final de los setenta años de cautiverio (Jeremías 25:11), y la reconstrucción del templo en Jerusalén profetizada antes de que Ciro naciera y ciento cincuenta años antes de que llegara a ser rey.

La orden del rey Artajerjes de restaurar y reconstruir Jerusalén marcó el comienzo de la profecía de los 2.300 días de Daniel 8: 14, que señalaba al Mesías venidero y el tiempo del fin. Los dones planificados que estos reyes dieron no solo beneficiaron al pueblo de Dios sino que también cumplieron la profecía. Dios todavía se mueve en los corazones de los líderes cuando el pueblo de Dios ayuna y ora.

DIOS TODAVÍA SE MUEVE EN CORAZONES HUMANOS

Dios todavía mueve los corazones de las personas para proporcionar recursos para financiar la misión de la iglesia en nuestros días, tal como lo hizo en los tiempos del Antiguo Testamento. Elena G. de White declara: “Se me ha mostrado reiteradamente que podríamos recibir muchos más favores de muchas maneras si nos aproximáramos a los hombres con sabiduría” (Testimonios para los ministros, p. 203, cursivas añadidas). Si Dios le mostró a la hermana White algo reiteradamente, eso significaba que debía ser importante que le prestáramos atención.

Algunas personas pueden decir que no se debe aceptar regalos de personas que no son de nuestra fe. ¿Quién sabe cómo se adquirieron estos fondos? Elena G. de White declara: “Es muy extraño que algunos de nuestros hermanos sientan que es su deber actuar de tal manera que queden bloqueados los medios que el Señor hubiera liberado” (Testimonios para los ministros, p. 203, cursivas añadidas). No podría haber una fuente de fondos más cuestionable utilizada para reconstruir el templo y el muro alrededor de Jerusalén que las proporcionadas por reyes paganos; sin embargo, Dios los eligió para cumplir sus propósitos en la tierra.

“Durante todo el tiempo que estemos en este mundo, y el Espíritu de Dios esté luchando con el mundo, hemos de recibir e impartir favores. Hemos de dar al mundo la luz de la verdad como se la presenta en las Escrituras, y hemos de recibir del mundo lo que Dios los induce a hacer a favor de la causa. El Señor todavía actúa en corazones de reyes y gobernantes para que favorezcan a su pueblo”

(Elena G. de White, *Consejos sobre mayordomía cristiana*, p. 191, cursivas añadidas).

Trust Services [Testamentos y Legados] es el departamento de la Iglesia Adventista del Séptimo Día que se encarga de recibir regalos de los miembros de la iglesia y otros amigos de la iglesia que actualmente no son miembros. Saber cómo manejar los regalos en efectivo o no en efectivo es lo que hace Testamentos y Legados para apoyar la misión de Dios de alcanzar el mundo para Jesucristo.

Al desarrollar una iglesia generosa no se olvide de la comunidad fuera de los muros del edificio de su iglesia. Dios puede estar moviéndose en los corazones de sus vecinos, tal como se movió en los corazones de los reyes en los tiempos de Esdras y Nehemías para reconstruir el templo y el muro alrededor de la ciudad de Jerusalén, así como el general para las necesidades en la escuela de Thura.



Dennis R. Carlson es el director de Planned Giving & Trust Services [Testamentos y Legados] en la Asociación General de los Adventistas del Séptimo Día, Silver Spring, Maryland.

* Se han cambiado los nombres y la ubicación.



CRUZANDO EL PUENTE

ANTES DE LLEGAR

¡COMENZAR CON EL FIN EN MENTE!

MURVIN C AMATCHEE

Muchas personas no se preparan adecuadamente para la jubilación porque a menudo se considera un tema que se puede tratar en el futuro. Pero el dicho “cruzaremos ese puente cuando llegemos a él” definitivamente no es aplicable a la jubilación. Una buena y apropiada preparación para nuestro retiro requiere establecer una meta de cuánto dinero se estima que necesitará para la jubilación. Nunca es demasiado temprano para eso.

Por esta razón en Proverbios 21: 5 Salomón dice: “Los planes del diligente ciertamente tienden a la abundancia, pero todo el que se apresura alocadamente, de cierto va a la pobreza” (versión en español). Aquí vemos un contraste entre dos fases en la vida de una persona: el presente y el futuro. Salomón quiere que sus lectores comprendan la importancia de tomar-

se el tiempo en el presente para planificar el futuro. No planificar su futuro tendrá un impacto negativo en su presente, lo que en consecuencia conducirá a decisiones impulsivas e irreflexivas. Las decisiones financieras que tome hoy definitivamente afectarán su situación financiera mañana.

La planificación para la jubilación no debe demorarse. La diligencia y la autodisciplina son cruciales para este aspecto muy importante de su futuro. La planificación de la jubilación ciertamente no es un proceso simple, y requiere la toma de decisiones financieras complejas.

¿CUÁNTO DINERO NECESITARÉ PARA JUBILARME?

Existen diferentes planes de pensiones y jubilaciones en varias partes del mundo. El aspecto común de estos planes es que todos

La reducción de la deuda tiene un gran impacto en la inversión para la jubilación.

aseguran un ingreso en la jubilación. La primera pregunta que la mayoría de las personas debería hacer es: ¿Cuánto dinero necesitaré para jubilarme? No hay una respuesta específica a esta pregunta; sin embargo, existe una tendencia a concentrarse únicamente en los ingresos, lo que implica que el jubilado, de una forma u otra, tendrá que sobrevivir con la cantidad de dinero que recibirá. Esta forma de pensar desalienta la planificación efectiva.

Para evitar tal situación, en lugar de enfocarse únicamente en los ingresos, hay que enfocarse en los gastos que anticipa tener en la jubilación. Un método simple es hacer una lista de todos los gastos que tiene actualmente, determinar cuáles tienen más probabilidades de disminuir o aumentar, y estimar en qué cantidad aproximada. Por ejemplo, si actualmente tiene una hipoteca, lo más probable es que la haya pagado para cuando se jubile. Este es un gasto del que no tendrá que preocuparse durante la jubilación. Y es posible que no necesite tantos datos en su teléfono móvil como ahora. Por otro lado, los gastos para seguros médicos o actividades de ocio eventualmente aumentarían. Por supuesto, no hay una “talla única” en este proceso; pero el beneficio es que lo ayudará a planificar el aspecto financiero de su jubilación, así como a evaluar su estilo de vida, el uso de su tiempo, el tipo de entretenimiento que prefiere, etc. Después de todo, estos son los que dictarán la forma en que gasta su dinero. La siguiente tabla es un ejemplo de cómo puede proceder:

ACTUAL		AL JUBILARSE		
INGRESOS: \$2,500				
Gastos mensuales	Cantidad	Disminución	Incremento	Costo total
Comestibles	\$300			\$300
Hipoteca	\$800	\$800		0
Seguro médico	\$50		\$200	\$250
Contribución al plan de ahorro y jubilación	\$200	\$200		0
Ropa	\$75	\$25		\$50
Canales de tv pagados	\$50			\$50
Electricidad, facturas de agua	\$75			\$75
Gas (combustible)	\$120		\$80	\$200
Facturas de telefonía móvil	\$30	\$15		\$15
Ocio	\$50		\$200	\$250
Total	\$1,750			\$1,190

Tenga en cuenta que la tabla anterior no incluye diezmos (10% de los ingresos), ofrendas e impuestos. Si suponemos que sus ofrendas equivalen al diez por ciento de su salario, y que la tasa del impuesto sobre los ingresos es del quince por ciento, eso significará que el treinta y cinco por ciento de sus ingresos debe agregarse a sus gastos.

Esto implica que los gastos estimados al momento de la jubilación, que equivalen a un total de \$1,190.00, representarían solo el 65% de sus ingresos mensuales por jubilación. Por lo tanto, su ingreso total, si se jubilara hoy, necesitaría ser de \$1,831.00 ($\$1,190 \times 100/65$), lo que representa el 73% de su ingreso actual (\$2,500.00). Basado en este ejemplo, su objetivo debería ser tener un ingreso de jubilación cercano al 73% de sus ingresos previos a la jubilación. Su objetivo debe ser un porcentaje en lugar de una cantidad, porque el valor de su dinero hoy no será el mismo en, digamos, quince o veinte años.



¿CÓMO ELIJO MI PENSIÓN O PLAN DE JUBILACIÓN?

Antes de elegir un plan de pensiones, asegúrese de conocer todos los recursos financieros que estarán disponibles para usted al momento de la jubilación, como el seguro social, la pensión del empleador, la venta de propiedades, etc., de modo que la cantidad de dinero que está invirtiendo para el futuro no afecte drásticamente y negativamente su estilo de vida actual. Además, debe asegurarse de que la contribución mensual no lo obligará a recurrir a su fondo de emergencia, que siempre debe estar en un nivel que le permita cubrir sus gastos durante al menos seis meses.

La reducción de la deuda tiene un gran impacto en la inversión para la jubilación. Es esencial que reembolse la deuda pendiente lo antes posible para que estos pagos se destinen a inversiones de jubilación. Cuanta más deuda tenga, más intereses pagará; mientras que cuanto más inversión tenga, más interés obtendrá.

Ahora que tiene todos estos aportes, le será más fácil decidir con cuánto contribuir a un plan de pensiones personal o al ofrecido por su empleador.

Si invierte en un plan personal es importante que compare para darse una amplia gama de opciones y siga estas pautas:

- No decida antes de estar seguro de haber obtenido tanta información como sea posible.
- Haga una comparación entre los diferentes productos que ofrecen los proveedores.
- Asegúrese de que las contribuciones requeridas se ajusten a su presupuesto actual.
- Tenga en cuenta los cargos y tarifas que tendrá que pagar, así como las multas si no realiza un pago.
- Hágase las siguientes preguntas:
 - ¿Cuándo es lo más pronto que puede tomar su pensión?
 - ¿Cuál será la penalidad si decide tomarla antes?
- Asegúrese de saber cómo se invertirán los fondos.
- Tenga en cuenta el nivel de riesgo que está tomando.
- Si no está seguro, obtenga asesoramiento de un asesor financiero independiente.

Salomón nos dice: “Mira la hormiga, perezoso, observa sus caminos y sé sabio: Ella, sin tener capitán, gobernador ni señor, prepara en el verano su comida, recoge en el tiempo de la siega su sustento” (Proverbios 6: 6-8). Cualquier persona que tenga un ingreso debe seguir el ejemplo de la hormiga. Sea su propio supervisor de su dinero y comience a prepararse para el momento en que ya no estará trabajando.



Murvin Camatchee (MBA, MDiv) es oriundo de la República de Mauricio. Actualmente es el pastor principal de las iglesias adventistas del séptimo día en College Drive y The Ridge en la Asociación de los Estados del Golfo, EE. UU. Antes de venir a los Estados Unidos, Murvin fue el tesorero y secretario ejecutivo de la Asociación de Mauricio.



GESTIÓN FINANCIERA PERSONAL

“Amado, yo deseo que tú seas prosperado en todas las cosas y que tengas salud, así como prospera tu alma.” (3 Juan 2).

MAKHUP NYAMA

Dios quiere que prosperemos; nunca quiso que fuéramos pobres. Se tomó los primeros cinco días cuando creó el mundo para hacer todo lo que los hombres y las mujeres necesitarían antes de crearlos. A Adán no le faltaba nada. Todo lo que necesitaba y todo lo que deseaba estaba allí. La prosperidad de Dios es holística; de ahí, “prosperar en todas las cosas”. Esta prosperidad, sin embargo, viene con condiciones muy claras. Se le dijo a Josué:

“Solamente esfuérzate y sé muy valiente, cuidando de obrar conforme a toda la Ley que mi siervo Moisés te mandó; no te apartes de ella ni a la derecha ni a la izquierda, para que seas prosperado en todas las cosas que emprendas. Nunca se apartará de tu boca este libro de la Ley, sino que de día y de noche meditarás en él, para que guardes y hagas conforme a todo lo que está escrito en él, porque entonces harás prosperar tu camino y todo te saldrá bien” (Josué 1: 7-8).

Si Dios desea que seamos prósperos y exitosos, ¿por qué entonces luchamos en el manejo de nuestras finanzas? Necesitamos examinarnos a nosotros mismos, especialmente a nuestra relación con Dios. ¿Hemos observado las condiciones que Dios nos ha dado? Esto nos lleva al aspecto más importante del cristianis-

mo: la obediencia a Dios. ¿Puede Dios prosperar a una persona desobediente y egocéntrica que socava su ley, sus instrucciones y su voluntad? ¿Bendecirá a su propio hijo que le desobedece, le falta el respeto y socava su autoridad? Tome nota de este hecho: “*Acuérdate de Jehová, tu Dios, porque él es quien te da el poder para adquirir las riquezas*” (Deuteronomio 8: 18).

Dios nos ha dado pautas claras sobre temas de la vida, incluso sobre asuntos financieros. Desafortunadamente, tendemos a alejarnos de su voluntad y a hacer lo que creemos que es correcto. Echemos un vistazo a las cosas que nos hacen fracasar en administrar nuestras finanzas:

1. ENDEUDARSE.

“El que toma prestado se hace siervo [esclavo] del que presta.” (Proverbios 22:7). La deuda es una tragedia auto infligida. Es fácil de conseguir y difícil de eliminar. Uno se ata voluntariamente. Jesús vino a darnos vida abundante, y aún así nos enredamos en la deuda. Elena G. de White nos dice que evitemos la deuda como lo haríamos con la viruela (ver *El hogar adventista*, p. 358). Hoy, ella podría usar “coronavirus” en lugar de “viruela”. Escribió además: “Usted debe reconocer que uno no debe manejar sus asuntos de una manera que le hará contraer deudas [...] Cuando uno se queda endeudado, está en una de las redes que Satanás tiende a las almas” (ibídem, p. 357). Algunos afirman que la deuda es inevitable y que se ha convertido en una forma de vida normal. La Biblia nos advierte claramente en contra de esto. Las Escrituras, como Deuteronomio 15: 1, nos dicen que aquellos que estaban endeudados recibieron ayuda después de siete años cuando sus deudas fueron canceladas. Esta es una guía para aquellos de nosotros que luchamos con la deuda. Su institución financiera nunca cancelará su deuda en siete años, pero debe tener la intención de pagar sus deudas dentro de siete años. Esto incluye los préstamos de su casa. ¿Por qué no intentar pagar su hipoteca en

menos tiempo? Un préstamo hipotecario a 20 años significa comprar su casa dos veces.

También debemos preguntarnos si, entre las condiciones económicas mundiales inciertas, deberíamos endeudarnos. Leemos más sobre las personas que pierden empleos que sobre la creación de empleos. ¿Cuántos jóvenes, incluidos algunos graduados universitarios, languidecen en las calles sin trabajo?

Estadísticas impactantes en Sudáfrica revelan que el 75 por ciento del ingreso familiar se destina al pago de la deuda. Este puede no ser el caso en su país; no obstante, esto puede no estar muy lejos de su situación. Como resultado de la deuda, la bancarrota está aumentando. Incluso muchos cristianos encuentran sus casas y automóviles embargados y puestos en subasta. La deuda lleva a la bancarrota y, por lo tanto, no puede ser un estilo de vida de personas temerosas de Dios. La deuda es tan grave que algunas personas que no han salido de ella se han quitado la vida. La deuda destruye las relaciones saludables y afectará su desempeño en el trabajo. Si su situación de deuda es un desastre, ¿cómo puede ser fiel en los diezmos y las ofrendas?

La falta de presupuesto promueve el impulso y el gasto incontrolable, lo que lleva al desastre con las finanzas personales.

2. FALTA DE PRESUPUESTO

¿Tiene un presupuesto personal o familiar? ¿Puede dar cuenta del 75 por ciento de sus ingresos 15 días después de recibir su salario? La falta de presupuesto es una deficiencia importante en nuestra gestión financiera. Esto promueve el impulso y el gasto incontrolable, lo que lleva al desastre con las finanzas personales. El presupuesto infunde disciplina en la administración de las finanzas de uno; asegura que se logren los objetivos establecidos en el

gasto. Quienes no tienen un presupuesto normalmente no pueden dar cuenta de lo que han hecho con sus ingresos diez días después de que se les pagó. Esto es lo que Dios dice sobre el presupuesto:

“¿Quién de vosotros, queriendo edificar una torre, no se sienta primero y calcula los gastos, a ver si tiene lo que necesita para acabarla? No sea que, después que haya puesto el cimiento, no pueda acabarla y todos los que lo vean comiencen a hacer burla de él” (Lucas 14: 28-29).

Sentarse y contar el costo no es más que hacer un presupuesto; el NCA, medio de televisión sudafricano, informó esta declaración de una institución financiera: “Aproximadamente, el 56% de los consumidores de ingresos medios en Sudáfrica gastan todos sus ingresos mensuales en 5 días o menos”. Esto es imprudencia; el resto del mes están en quiebra. Es un fracaso en administrar lo que Dios nos ha dado como mayordomos.

3. AMOR AL MUNDO Y AL DINERO

¿Son los cristianos diferentes de los no creyentes? ¿Nos comportamos como la generación elegida, apartada para la santidad? Esto es lo que Elena G. de White escribió:

“Los cristianos se esfuerzan por construir como construye el mundo, vestirse como se viste el mundo, imitar las costumbres y prácticas de los que adoran solamente al dios de este mundo” (Elena G. de White, *Conflicto y valor*, p. 147).

Es desafortunado que los cristianos sientan la presión de competir, por lo tanto, estamos atraídos a las deudas, esquemas ilegales para hacerse rico rápidamente y, a veces, incluso esquemas de soborno, al igual que los no creyentes. El apóstol Pablo advirtió:

“porque raíz de todos los males es el amor al dinero, el cual codiciando algunos, se extraviaron de la fe y fueron atormentados con muchos dolores” (1 Timoteo 6: 10).

Algunos cristianos también tienen muchas tarjetas de crédito, y cuando el presupuesto es

ajustado, usan una tarjeta de crédito para pagar otra. Estas son trampas de deuda. Muchos dejan de pagar sus deudas y se encuentran frecuentando a usureros que ofrecen préstamos a tasas de interés exorbitantes. Al hacerlo, se ven más endeudados, al igual que muchos no cristianos.

Otro hecho importante a tener en cuenta es que comprar comestibles con tarjetas de crédito y no pagar la cuenta de la tarjeta de crédito cuando es debido hace que sus comestibles sean muy caros. El interés cobrado en su tarjeta de crédito hará que su leche y pan sean mucho más caros de lo que probablemente cree.

En conclusión, a menos que cumplamos con los principios de Aquel que nos dio lo que tenemos, a menos que seamos obedientes a sus pautas y leyes, ¿cómo podemos manejar lo que nos ha prestado? Dios aún posee todo; nunca ha perdido nada de lo que creó. Les dio a Adán y a sus descendientes el privilegio de administrar su creación y también proporcionó las pautas para hacerlo. Obedézcale y él le dará contentamiento, incluso en medio de sus desafíos.



Makhup Nyama es miembro de la Iglesia Adventista del Séptimo Día de Dube Central en Soweto, Sudáfrica. Él y su esposa, Tshidi, han estado organizando talleres sobre gestión financiera personal dentro de la circunscripción de la iglesia y más allá durante más de 20 años. Es el autor del libro *The Core of Stewardship* [El meollo de la mayordomía]. Makhup es director de compañías involucradas en inversiones en negocios locales y multinacionales.



LA CARRERA POR LOS ADORNOS

CRÉDITO: FREEPIK

KATHY HECHT

¿Te gusta hacer manualidades? ¿Tal vez construcciones de Legos o fortalezas de árboles en el bosque o vestidos para muñecas? Bueno, cuando era niña, me gustaba hacer manualidades. Veía alguna decoración interesante o adorno en el escaparate de una tienda o en la casa de alguien, y luego intentaba copiarlo usando materiales a los que tenía acceso en casa o en la naturaleza. Muchas veces una colección de conos de pinos, rocas pintadas o incluso botones serviría para varios proyectos.

“Todo lo que te venga a mano para hacer, hazlo según tus fuerzas”, dice Salomón. Una cosa que pensé que podía hacer bastante bien fue un adorno de árbol de Navidad que había visto hecho de carretes de hilo vacíos. Eso no suena muy atractivo, pero cuando cubres la mitad del carrete con bonitos trozos de tela y pones pequeños trozos redondos de fieltro en los extremos, se ve mejor. Incluso uno puede

pintar los colores del carrete de hilo que combinarán con la tela que elija. Pero uno tiene que tener una forma de colgarlo en el árbol de Navidad, ¿verdad? Bueno, si pones alfileres largos para sombrero a través del fieltro en cada extremo del carrete, puedes unir una cinta a eso. Para darle un poco de brillo, puse el alfiler de sombrero largo a través de unas cuentas de colores en su camino hacia el centro del carrete. El adorno terminado era muy atractivo, al menos eso es lo que la gente me dijo.

CREAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN

En la iglesia, las personas describieron varios proyectos de inversión que los miembros podrían hacer a fin de ganar dinero para las misiones. Algunas personas vendían plantas o hacían jaulas para pájaros. ¡Otros vendían productos horneados, y algunos incluso vendían pelucas! Los niños recolectamos etiquetas de alimentos por valor de cinco o diez centa-

vos cada una y las entregábamos durante todo el año. Pero todos estaban haciendo eso, y yo quería hacer algo diferente.

Mi familia no tenía mucho dinero, pero también quería contribuir al esfuerzo de inversión. No podíamos pagar algunos de los materiales que requerían muchos de los proyectos, pero pude encontrar los materiales que necesitaba para esos adornos navideños que se encontraban en nuestra casa o preguntándole a mi abuela si podía revisar su colección de manualidades y artículos de costura. A la abuela le gustaba mucho coser, y siempre tenía pedazos de cinta, tela, botones y cuentas en los cajones de su escritorio de costura que me dejaba tener.

Reuní mis materiales e hice algunas muestras que podría exhibir en la feria de nuestra iglesia. La feria se celebró en una hermosa tarde de otoño en el gimnasio que unía la iglesia a nuestra escuela primaria. Había muchas mesas de cosas interesantes y bonitas a la venta ese día. También vino gente de la comunidad. Fue divertido para todos nosotros compartir el mismo propósito de recaudar fondos para el Señor. Podía sentir el espíritu que imperaba en la habitación. Sin competencia, solo apoyo para una causa común.

Mi exhibición fue bastante sencilla en comparación con otras, especialmente las que tenían los adultos. Pero la gente vino y me dio cumplidos y ordenó los diferentes temas de color que les gustaría para su adorno. Los adultos querían alentar a los jóvenes en sus proyectos de inversión y compraron muchos artículos a los niños. No tenía una cantidad muy grande de pedidos, pero era una cantidad respetable, y realmente sentía que estaba haciendo algo por Jesús. Como la feria de nuestra iglesia se hizo a principios del otoño, sentí que tenía mucho tiempo para trabajar en mis pedidos de adornos navideños después de la escuela y en los fines de semana. Quería asegurarme de llevar los adornos a mis clientes antes de la temporada navideña para que estuvieran listos para decorar todos sus árboles en casa.

DESAFÍO INESPERADO

Entonces sucedió. La primera Epístola de Pedro 5: 8 dice: "Vuestro adversario el diablo, como león rugiente, anda alrededor buscando a quien devorar". Desafortunadamente, puso su mira en mí. Sabía que un león no me iba a comer, pero presté atención en la Escuela Sabática, y me di cuenta de que el diablo era muy inteligente y tenía innumerables formas de tratar de arruinar el plan de Dios para cada uno de nosotros.

Una mañana, antes de iniciar las clases, estaba corriendo con otros niños en el mismo gimnasio escolar como lo había hecho muchas veces, pero esta vez algo salió mal. Por lo general, era la más rápida en las carreras en la escuela e incluso un año gané un segundo lugar en la Feria de Conquistadores de Ohio. Correr afuera era una cosa, pero correr adentro era otra. Afuera, simplemente correría por la línea de llegada y me dejaría seguir y luego reduciría la velocidad a mi propio ritmo. Dentro del gimnasio, había una pared de bloques de cemento para detenerse en el otro extremo. Había corrido en el gimnasio de nuestra escuela muchas veces y había desarrollado una técnica de ir a toda velocidad hasta la línea de llegada pintada en el piso, y luego detenerme ante la pared deslizándome con mis tenis al final. Bueno, esta vez mis tenis no se deslizaron a toda velocidad me golpeé la cabeza en la pared del bloque de cemento.

Lo siguiente que supe fue que estaba acostada en una camilla afuera de la escuela y que me colocaban en una ambulancia. En el hospital me hicieron un examen del cerebro que involucraba pegarme electrodos en la cabeza. Estuve en el hospital durante una semana mientras me hicieron pruebas. Me dolía la cabeza. Sin puntos de sutura, pero tuve una conmoción cerebral.

Después de regresar a casa, me sentí muy débil por un tiempo. Tenía que ponerme al día con las tareas escolares, así que aplacé el hacer los adornos navideños. Sin embargo, no quería

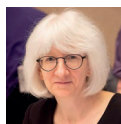


CRÉDITO: GETTY IMAGES

decepcionar a la gente, porque Colosenses 3: 23 nos dice: “Y todo lo que hagáis, hacedlo de corazón, como para el Señor y no para los hombres”. Aunque estaba haciendo estos adornos navideños para vender a la gente, mis esfuerzos eran realmente para el Señor.

Mi madre y otros miembros de la familia me ayudaron con los adornos para completar todos los pedidos. Descubrí que los clientes de la familia de mi iglesia simpatizaban y estaban dispuestos a esperar el tiempo que fuera necesario por sus compras. Incluso recibí pedidos adicionales. Finalmente me di cuenta de que eran tan parte de mi proyecto como todos esos artículos de manualidades. Juntos nos bendijimos unos a otros y alabamos al Señor. “Teniendo en derredor nuestro tan grande nube de testigos, despojémonos de todo peso y del pecado que nos asedia, y corramos con paciencia la carrera que tenemos por delante” (Hebreos 12: 1).

La carrera que gané en el gimnasio de la escuela ese día de otoño no fue nada comparado con las futuras carreras que correría y ganaría con Dios y mi familia de la iglesia apoyándome. No es el tipo de carreras que corres en una pista, sino aquellas donde personas que te aman se mantienen en oración a tu lado, y Jesús está al final de cada vuelta ofreciendo un trago de agua fría o un paño suave para limpiar el sudor de tu cara. Y él, después de todo, es el premio final detrás de la línea de llegada.



Kathy Hecht administra los servicios de circulación y préstamo interbibliotecario en la Biblioteca Weis, Universidad Adventista de Washington, Takoma Park, MD.

MAYORDOMO DINÁMICO es publicado trimestralmente por el Ministerio de Administración General de Adventistas del Séptimo Día de la Conferencia General.

Director: Marcos Bomfim.
Director asociado: Hiskia Missah
Director asociado: Aniel Barbe
Asistente de redacción: Johnetta B. Flomo
EDITOR DINÁMICO editor: Aniel Barbe BarbeA@gc.adventist.org
Asistente de redacción: Johnetta B. Flomo FlomoJ@gc.adventist.org
Asistente editorial: Alan Hecht HechtA@gc.adventist.org
Diseño: Truman Studio.com/Trent Truman Contáctenos: 12501 Old Columbia Pike Silver Spring, MD 20904 EE. UU. Tel: +1 301-680-6157 | Fax: +1 301-680-6155 gcstewardship@gc.adventist.org
Diseño y portada edición en español: Marcos Castro
www.facebook.com/GCStewardshipMinistries www.issuu.com/Dynami-csteward

Editores contribuyentes adicionales:

ECD William Bagambe
ESD Oleg Kharlamov
EUD Ioan Câmpian Tatar
DIA Roberto Herrera
NSD Kwon Johnghaeng
NAD Michael Harpe
SAD Josanan Alves, Jr.
SID Mundia Liywalii
SPD Christina Hawkins
SUD Zohruaia Renthlei
TED Paul Lockham
WAD Jallah S. Karbah, Sr.
MENA Kheir Boutros
SI Julio Mendez
CHUM Andy Checn

Impreso por Pacific Press, P. O. Box 5353 Nampa, ID 83653-5353

Permisos: MAYORDOMO DINÁMICO otorga permiso para cualquier artículo, no para ser reimpresso, sino para uso en una iglesia local, como un grupo pequeño, escuela sabática o aula

Deben otorgarse los siguientes créditos: Usados con permiso de MAYORDOMO DINÁMICO. Copyright © 2020. Para cualquier otro uso, se debe obtener un permiso por escrito.

Nota del editor: Los artículos de esta publicación han sido revisados para el público objetivo y la naturaleza de MAYORDOMO DINÁMICO. A menos que se indique lo contrario, se utiliza la Nueva Versión Internacional de la Biblia. AVISO LEGAL: El contenido u opiniones expresadas, implícitas o incluidas en / o con cualquier recurso recomendado son responsabilidad exclusiva de los autores y no de los editores de MAYORDOMO DINÁMICO. Sin embargo, los editores defienden estos recursos en función de sus ricas contribuciones al área del Ministerio de Mayordomía y asumen que los lectores aplicarán sus propias evaluaciones críticas a medida que las usen.