



DYNAMIC
STEWWARD

stewardship.adventist.org

Outubro—dezembro, 2024 VOL. 27, NO. 4

**CONSTRUINDO
SEUS GRANDES
PROJETOS**

Dando acima e além

ADICIONAL EDITORES CONTRIBUIDORES

ECD	Edison Nsengiyumva
ESD	Vadim Grinenko
IAD	Roberto Herrera
NAD	Michael Harpe
NSD	NakHyung Kim
SAD	Josanan Alves, Jr.
SID	Mundia Liywalii
SPD	Julian Archer
SSD	Jibil Simbah
SUD	Sunderraj Paulmoney
TED	Heli Otamo-Csizmadia
WAD	Paul Sampah
MENA	Amir Ghali
IF	Ebenezer C. Loriezo, Jr.
CHUM	Steve Rose
Ukraine	Konstantin Kampen

PERMISSIONS

O Mordomo Dinâmico concede permissão para que qualquer artigo (não uma reimpressão) seja impresso, para uso em uma igreja local, como um pequeno grupo, Escola Sabatina ou sala de aula. O seguinte crédito deve ser dado: Usado com permissão do Administrador Dinâmico. Copyright © 2024. Deve ser obtida permissão por escrito para qualquer outro uso.

NOTA DO EDITOR

Os artigos desta publicação foram revisados de acordo com o público-alvo e a natureza do Administrador Dinâmico. Salvo indicação em contrário, é usada a Nova Versão Internacional da Bíblia.

ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

O conteúdo ou as opiniões expressas, implícitas ou incluídas em ou com quaisquer recursos recomendados são de responsabilidade exclusiva dos autores e não dos editores do Dynamic Steward. Os editores, no entanto, defendem estes recursos com base nas suas ricas contribuições para a área do ministério de mordomia, e assumem que os leitores aplicarão as suas próprias avaliações críticas à medida que fizerem uso deles.

O Mordomo Dinâmico é publicado trimestralmente pelos Ministérios de Mordomia da Associação Geral dos Adventistas do Sétimo Dia.®

Director: [Marcos Bomfim](#)

Director Associado: [Aniel Barbe](#)

Assistente Editorial Sênior: [Johnetta B. Flomo](#)

Editor da revista de

DYNAMIC STEWARD: Aniel Barbe

BarbeA@gc.adventist.org

Editor Assistente: Johnetta B. Flomo

FlomoJ@gc.adventist.org

Assistente Editorial: Megan Mason

Layout & design: info@180.social

Entre em contato: 12501 Old Columbia Pike
Silver Spring, MD 20904 USA
Tel: +1 301-680-6157

gcstewardship@gc.adventist.org

www.facebook.com/GCStewardshipMinistries

www.issuu.com/Dynamicsteward

ÍNDICE

PÁGINA

3

Doação Sacrificio: O Coração da Verdadeira Mordomia

Guillermo E. Biaggi

PÁGINA

4

O Papel da Liderança no Financiamento de Projetos de Grande Escala

Aniel Barbe

PÁGINA

8

Financiando Grandes Projetos: Princípios para Doações Fora de Série

Michael J. Brown

PÁGINA

11

Consagração com Sacrificio

Konstantin Kampen

PÁGINA

12

Chame os Doadores e Eles Virão!

Lilya Wagner

PÁGINA

15

Descobrimo e Alcançando uma Visão do Tamanho de Deus

Cynthia C. Huskin

PÁGINA

18

Filantropogênese: Cultivando Corações Agradecidos para a Doação com Propósito Missionário

Tony Reyes

PÁGINA

21

O Uso dos Dízimos Para os Pobres: Sim ou Não?

Manual Choga



PRIMEIRO DEUS
MINISTÉRIO DA MORDOMIA CRISTÁ

DOAÇÃO COM SACRIFÍCIO: O DA VERDADEIRA CORACÃO MORDOMIA

BY GUILLERMO E. BIAGGI

Os cristãos são chamados a viver de uma maneira diferente em um mundo consumido pela busca de riqueza, status e segurança. Como mordomos das bênçãos vindas de Deus, somos responsáveis por administrar os bens materiais, o tempo, os talentos, as oportunidades e tudo mais que, em última instância, pertence a Deus. Embora os dízimos e as ofertas sejam essenciais, a Bíblia nos convida a adotar a um padrão mais elevado: a doação com sacrifício. Esse tipo de dádiva reflete nossa compreensão de que tudo o que temos é um presente de Deus e que somos apenas Seus administradores.

A mordomia vai além do cumprimento das obrigações básicas como devolver os dez por cento do dízimo e contribuir com ofertas regulares. A verdadeira fidelidade na mordomia consiste em reconhecer que tudo o que possuímos pertence a Deus e deve ser utilizado para honrá-Lo. Na parábola dos talentos (Mt 25:14-30), Jesus ensina que a mordomia fiel é recompensada, enquanto aqueles que retêm egoisticamente seus recursos são condenados. A mordomia fiel exige um espírito de generosidade que reflita a própria natureza de Deus – Aquele que entregou Seu Filho para a nossa salvação.

Não se trata de fazer nada mais que o mínimo necessário, mas de utilizar tudo o que temos para os propósitos de Deus.

O CHAMADO PARA A DOAÇÃO COM SACRIFÍCIO

Embora o dízimo e as ofertas regulares sejam princípios bíblicos, a doação feita com sacrifício nos desafia a ir além. Em um mundo que enfrenta crises econômicas, sociais e morais, a Igreja é chamada a erguer-se acima da mera obrigação e a contribuir com um espírito de sacrifício. A doação feita com sacrifício é nossa resposta à graça e ao amor de Deus. Como declarou Davi em 1 Crônicas 29:14: “Tudo vem de ti, e nós só damos o que vem das Tuas mãos”. Reconhecer que tudo o que temos é um presente de Deus torna a doação feita com sacrifício mais fácil e significativa.

A doação feita com sacrifício exige confiança na provisão de Deus, mesmo quando isso nos tira de nossa zona de conforto. Não se trata apenas de dinheiro; envolve também a oferta de nosso tempo, energia e talentos para o

avanço da obra de Deus na Terra. Em um mundo materialista, a doação feita com sacrifício é um testemunho de que nossos verdadeiros tesouros não estão neste mundo, mas no Céu.

OBDIÊNCIA E AMOR

No seu cerne, a doação feita com sacrifício é uma resposta ao amor de Deus e não uma obrigação. Como Paulo escreveu: “E ainda que eu distribua todos os meus bens entre os pobres [...], se não tiver amor, isso de nada me adiantará” (1Co 13:3). A verdadeira generosidade flui de um coração cheio de amor. Jesus disse: “Onde estiver o seu tesouro, aí estará também o seu coração” (Mt 6:21). Nossa forma de ofertar não somente reflete aquilo que valorizamos como também demonstra nosso compromisso com os propósitos de Deus na Terra.

A doação feita com sacrifício também nos convida a ser sócios de Deus em Sua missão – não apenas para suprir as necessidades dos outros, mas para fazer avançar o evangelho, apoiar a Igreja e espalhar esperança. Quando ofertamos com sacrifício, contribuimos para a expansão do reino de Deus e para a transformação de vidas.

Por fim, a doação feita com sacrifício vai além de uma simples transação financeira: ela é um ato de adoração. Reconhecer que tudo o que temos vem de Deus e deve ser devolvido a Ele com fé constitui tanto um privilégio quanto uma responsabilidade. Ao adotarmos a doação feita com sacrifício e incentivarmos outros a fazerem o mesmo, estamos demonstrando que confiamos que nossas contribuições serão usadas para a glória de Deus e para o crescimento do Seu reino.

A doação feita com sacrifício exige confiança na provisão de Deus, mesmo quando isso nos tira da zona de conforto. Não se trata apenas de dinheiro; envolve também a oferta de nosso tempo, energia e talentos para o avanço da obra de Deus na terra. Em um mundo materialista, a doação sacrificial é um testemunho de que nossos verdadeiros tesouros não estão neste mundo, mas no Céu.

Que nos lembremos sempre das palavras de Jesus: “Muito bem, servo bom e fiel; [...] venha participar da alegria do seu senhor” (Mt 25:21).



Guillermo E. Biaggi é vice-presidente geral da Associação Geral da Igreja Adventista do Sétimo Dia.

O Papel da Liderança no Financiamento de Projetos de Grande Escala

By ANIEL BARBE

UM REEXAME DE TRÊS RELATOS BÍBLICOS

Após a publicação de uma edição da revista *Mordomo Dinâmico* sobre doação sistemática,¹ o pastor de uma igreja local apontou a necessidade de capacitar os líderes da igreja sobre como financiar seus projetos e iniciativas de maior vulto. Seu comentário sugere que a doação sistemática pode não ser suficiente para custear projetos locais que exigem recursos substanciais. Teria a Bíblia algo a dizer sobre o financiamento de projetos de grande escala dentro da igreja?

Para explorar esse assunto, realizei um pequeno estudo focado em três relatos bíblicos:

- A construção do tabernáculo no deserto
- A grandiosa construção do templo de Salomão
- A extensa restauração do templo sob o reinado do rei Joás.

Minha impressão inicial foi que o mesmo Deus que instruiu Seus filhos sobre a doação sistemática também forneceu diretrizes específicas para o financiamento de projetos especiais ou de grande escala.

Este artigo revela temas que são cruciais para a compreensão de como a liderança pode abordar o financiamento de grandes projetos em nossos dias. Ao mesmo tempo, destaca uma interessante interseção existente entre o financiamento de projetos e a doação sistemática.

DE, PARA E POR MEIO DE DEUS

O tema central que emergiu deste estudo é que o financiamento de projetos especiais entre o povo de Deus deve ser uma iniciativa centrada em Deus e não apenas uma atividade de arrecadação de fundos. Embora cada projeto considerado seja diferente e tenha ocorrido em épocas

diferentes, a liderança envolvida compartilhava a convicção de que o projeto vinha de Deus, era para Deus e só foi possível por meio de Deus.

DE DEUS

A visão para a construção do tabernáculo no deserto foi comunicada e ordenada a Moisés durante o prolongado encontro que ele teve com Deus no Monte Sinai (Êx 24:18; 25:1-9). Da mesma forma, Davi buscou a orientação de Deus sobre como proceder com a construção do templo em Jerusalém, chegando a modificar seu plano inicial em função da resposta divina (1Cr 22:8, 9). De modo semelhante, as ações do rei Joás foram guiadas pelas instruções do sumo sacerdote de sua época (2Rs 12:2). Em cada caso, a liderança estava firmemente convencida – e transmitiu essa convicção ao povo – de que o projeto era da vontade de Deus e fazia parte de Seu plano. Como resultado, a participação no projeto foi vista como uma oportunidade de fazer parte da obra de Deus, o que é uma convicção essencial.

“ **Doação e adoração têm uma conexão intrínseca.** ”

A execução de projetos em grande escala pode gerar pressão e estresse consideráveis na congregação local. No entanto, a certeza da orientação divina proporciona a serenidade necessária para enfrentar esse período frequentemente turbulento. Além disso, segundo Cincala e outros (2016), quando os membros da igreja têm consciência de que não estão simplesmente pagando contas, mas participando de algo muito maior do que eles próprios, como a missão de Deus, sua motivação para ofertar é ampliada.²

PARA DEUS

A instrução dada a Moisés sobre a coleta de materiais para o tabernáculo enfatizou primeiramente Deus como o destinatário antes de focar-se na infraestrutura



a ser construída. A ordem foi que os filhos de Israel trouxessem uma oferta (Êx 25:2); somente depois foi que Deus especificou que essas ofertas deveriam ser usadas para erigir um santuário para Ele (v. 8). O foco estava claramente em Deus.

Da mesma forma, a intenção de Davi ao mobilizar recursos para a construção do majestoso templo era honrar o Senhor perante todas as nações (1Cr 22:1, 5). O projeto era uma expressão de adoração e louvor. Essa ideia é reforçada na descrição que Davi faz sobre suas ofertas como um ato de devoção (1Cr 29:3) e em seu apelo aos outros líderes e ao povo de Israel: “Quem, pois, está disposto hoje a ofertar com generosidade para o Senhor?” (1Cr 29:5). Portanto, Davi não estava simplesmente arrecadando fundos, mas elevando a devoção espiritual do povo de Deus.

Sem querer minimizar a complexidade técnica da arrecadação de fundos, é fundamental não perder de vista que levantar recursos para propósitos religiosos é, antes de tudo, um empreendimento espiritual. Alain Corallie, um estudioso adventista cujo trabalho se concentra na adoração, explica que há três incentivos principais para a doação: a graça de Deus, Deus como Doador e Perdoador, e Deus como Fonte de bênçãos. Doação e adoração têm uma conexão intrínseca: “De fato, adorar é doar, e doar é adorar”.³

POR MEIO DE DEUS

Quando os israelitas receberam o apelo para dar a Deus para a construção do tabernáculo, eles estavam saindo de vários séculos de escravidão e vagando pelo deserto sem uma renda regular. No entanto, segundo a Bíblia, eles puderam doar porque, poucas semanas antes, Deus lhes havia providenciado, de forma milagrosa, objetos de prata e ouro, além de vestimentas (Êx 12:35, 36). Assim, eles puderam ofertar porque Deus já havia doado a eles primeiro. O rei Davi, que fez doações substanciais de seus próprios bens, reconheceu: “Porque tudo vem de Ti, e nós só damos o que vem das Tuas mãos” (1Cr 29:14).

Uma lição importante emerge desses relatos: os recursos necessários para a realização de grandes projetos já foram providenciados por Deus para Seus filhos. Nosso papel é incentivar o direcionamento correto desses recursos. Quando os líderes da igreja estão convictos de que um projeto é parte do plano de Deus e tem como objetivo Sua glória, eles podem ir em frente com a inabalável certeza da provisão divina.

CONVITE: SIMPLES E NÃO COERCITIVO

A liderança desempenhou um papel explícito ao convidar o povo a ofertar para a construção do tabernáculo e do templo (Êx 25:2; 1Cr 29:5). Isso contrasta com duas suposições comuns no meio

cristão. A primeira delas é a crença de que as pessoas podem reconhecer por si mesmas as necessidades existentes e responder de acordo com essas necessidades, eliminando, assim, a necessidade de apelos formais. A segunda é a ideia de que, se estiverem genuinamente convertidas, as pessoas contribuirão automaticamente, sem necessidade de lembretes ou solicitações. Embora essas suposições possam, em alguns casos, ter validade, geralmente elas são falaciosas. Tanto Moisés quanto Davi escolheram não correr esse risco. Herzog e Price (2016) descobriram em seus estudos que os mais baixos níveis de participação ocorrem entre aqueles que não são expostos a nenhum apelo para doar.⁴

Dois aspectos marcantes dos apelos de Moisés e Davi eram sua simplicidade e natureza não coercitiva. Eles não utilizavam estratégias elaboradas ou artifícios persuasivos. Embora seja essencial planejar cuidadosamente as campanhas de doações, o objetivo deve ser a comunicação clara, sem a utilização de complexidades desnecessárias. A liderança da igreja deve ter cautela para não investir energia e recursos de forma desproporcional na arrecadação de fundos. A campanha de doação nunca deve ser um fim em si mesma.

Ellen G. White condena veementemente a organização de certos tipos de atividades que, supostamente, poderiam aumentar as doações: “Moisés não fez uma grande festa. Não convidou o povo para cenas de hilaridade, dança e divertimentos em geral; tampouco instituiu loterias ou qualquer outra coisa profana dessa espécie com a finalidade de obter recursos para construir o tabernáculo de Deus no deserto”.⁵ O fim não justifica os meios. No entanto, Moisés e Davi obtiveram um sucesso notável em seus esforços.

A segunda característica presente nos apelos de Moisés e do rei Davi é a maneira como eles esperavam que o povo ofertasse. Não havia nenhuma imposição em sua abordagem. Nas práticas contemporâneas de arrecadação de fundos, é comum avaliar o custo de um projeto e, em seguida, convidar cada doador potencial a contribuir com um valor específico para cobrir o custo orçado. Esse método é matematicamente sólido e apresenta um caminho claro para a conclusão do projeto. No entanto, pode não respeitar as circunstâncias específicas de cada indivíduo. Observe que nem Moisés nem Davi seguiram esse caminho. Depois de apresentar a visão e definir as necessidades, eles permitiram que cada pessoa ou família tivesse a liberdade de doar conforme fosse impressionada a fazê-lo. Duas expressões-chave caracterizaram esse processo: “coração voluntário” e “ofertas voluntárias” (Êx 25:2; 35:29). Os líderes confiavam que o Espírito de Deus estava operando para convencer o povo a apoiar Seus projetos.

PROJETO AMBICIOSO... SEM APELO ESPECIAL

Curiosamente, o rei Joás adotou uma abordagem diferente da de Moisés e do rei Davi ao assumir a reforma do templo. Observe que não houve um apelo especial por doações e ofertas. Em vez disso, Joás decidiu utilizar as ofertas regulares acumuladas e dedicadas à manutenção do templo para financiar o grande projeto de restauração (2Rs 12:4; 2Cr 24:6). Esse texto especifica três tipos de ofertas: O dinheiro arrecadado no censo, o dinheiro recebido de votos pessoais e o dinheiro trazido voluntariamente ao templo (2Rs 12:4). A administração do templo possuía um fundo permanente destinado à manutenção do local de adoração, que era constantemente reabastecido pela oferta do censo – uma contribuição mínima anual de seis gramas para cada homem com 20 anos ou mais (Êx 30:14–16). As outras duas ofertas



Dois aspectos marcantes dos apelos de Moisés e Davi eram sua simplicidade e natureza não coercitiva.



eram voluntárias e dadas como suplementos para o mesmo propósito.

Havia uma forte cultura de doações regulares entre o povo de Deus durante o reinado do rei Joás. Apesar de observar um atraso indesejável nas reformas, o rei Joás não recorreu a apelos especiais. Em vez disso, insistiu em monitorar de perto o uso daquelas três ofertas específicas. Afinal, juntar dinheiro é resultado de ações intencionais. No caso de Joás, houve recursos suficientes, os quais foram direcionados para a conclusão das reformas. Essa situação ilustra como um projeto especial pode, em alguns casos, ser financiado por meio da acumulação de ofertas regulares, sem a necessidade de apelos especiais.

Um estudo sobre as práticas econômicas das congregações nos Estados Unidos mostrou que as contribuições oriundas de doações regulares geralmente resultam em um volume maior de recursos do que doações pontuais e especiais.⁶ Portanto, pode ser conveniente para as igrejas locais enfatizar e priorizar a doação sistemática. Uma parte – de preferência uma porcentagem – das ofertas regulares deve ser constantemente alocada para o fundo de capital da igreja ou para o fundo de reserva constante no orçamento da igreja. O entendimento é que esses fundos serão utilizados apenas para apoiar projetos especiais, quando necessário. No entanto, se por questões práticas, emergências ou oportunidades únicas, a igreja precisar de recursos adicionais além

do que foi economizado, seria aceitável fazer apelos especiais para levantar fundos, mas essa prática deve ser considerada como uma excepcionalidade.

Uma palavra de cautela é necessária. Existem algumas restrições para a utilização de ofertas regulares para reformas ou outros projetos. Durante o reinado de Joás, os sacerdotes não podiam redirecionar todos os tipos de ofertas para os reparos do templo. A Bíblia menciona explicitamente uma categoria de ofertas que não podia ser utilizada: “Mas o dinheiro de oferta pela culpa e o dinheiro de oferta pelos pecados não era trazido à Casa do Senhor; ficava para os sacerdotes” (2Rs 12:16). A natureza dessas ofertas e seu uso como principal fonte de subsistência para os sacerdotes proibiam seu emprego em reparos.

Embora não seja prudente extrair um princípio a partir de uma única passagem descritiva, a restrição no uso de certas categorias de ofertas para financiar projetos como reparos é uma instrução bem documentada. Outro exemplo dessa restrição é o dízimo, cujo uso era exclusivo para o sustento dos levitas (Nm 18:21–28). Ellen G. White também rejeita fortemente a possibilidade de alterar o uso estabelecido para o dízimo. Ela escreveu as seguintes palavras para uma igreja que perguntou sobre a possibilidade de usar o dinheiro do dízimo para pagar dívidas, pois estavam enfrentando o risco de execução hipotecária: “Todo indivíduo que é honrado em ser um mordomo de Deus deve guardar cuidadosamente o dinheiro do dízimo. Este é um recurso sagrado. O Senhor não aprovará o empréstimo desse dinheiro para qualquer outra obra. Essa prática criará males que vocês agora não podem discernir”.⁷ Ao arrecadar fundos para projetos de grande escala, os líderes da igreja devem, desde o início do processo, esclarecer a natureza restritiva de certos fundos, a fim de evitar mal-entendidos e tensões entre os membros.

CRIANDO ONDAS DE GENEROSIDADE

O sonho mais precioso de todos os líderes é obter amplo apoio para a notável visão que Deus colocou no coração de cada um deles. O relato da preparação para a construção do templo destaca uma estratégia vitoriosa: quando os próprios líderes apresentam suas doações feitas com sacrifício, eles inspiram os outros a doar. O rei Davi usou a expressão “abundância” (1Cr 22:3, 5) para descrever suas ofertas. Não se trata de exagero ou hipérbole. Alguns estimam que o valor contemporâneo de sua doação seria em torno de 20 bilhões de dólares. Será que ele estava doando sobras de sua riqueza real? Em absoluto. Ele deu testemunho da natureza sacrificial de suas doações ao dizer: “Com muito esforço preparei [...]” (1Cr 22:14).

Como resultado de sua oferta generosa, feita com sacrifício, o rei Davi adquiriu autoridade moral para desafiar o povo e seus líderes ao





dizer para um deles que poderia acrescentar ainda mais ao que já fora doado (1Cr 22:14). Seguindo o exemplo dos líderes, que veio a ser compartilhado pelo povo, houve uma onda contagiante de generosidade e apoio por toda a nação (1Cr 22:6-9). Essa história demonstra o poder do exemplo na liderança espiritual.

Ao fazerem apelos aos membros da igreja, os líderes podem criar um efeito cascata de generosidade quando eles próprios dão o exemplo. Embora esse possa ser o aspecto mais desafiador da arrecadação de fundos, também é um dos mais eficazes para levantar fundos para projetos de grande escala. Ellen G. White, ao escrever sobre o dom da influência, nos lembra do poder disponível para os líderes e qualquer outra pessoa exercerem sua influência para o bem: "Somente pela graça de Deus é que podemos utilizar sabiamente essa dádiva. Nada há em nós que influencie outros para o bem".⁸

O financiamento de projetos de grande escala dentro da igreja local deve ser abordado com uma mentalidade centrada em Deus. Tais projetos são Dele, para Ele e realizados por meio Dele. Para que um apelo seja eficaz, ele deve ser explícito, sem ser coercitivos, evitando artifícios de marketing que não estejam alinhados com os valores bíblicos e éticos. Devemos confiar na capacidade de Deus de tocar os corações. A doação sistemática é uma ferramenta essencial para o financiamento de projetos de grande escala, oferecendo uma fonte de renda confiável e desejável. O planejamento cuidadoso e o monitoramento das despesas da igreja são fundamentais. Por fim, os líderes da igreja local têm uma vantagem única em relação a arrecadadores de fundos externos ou profissionais. Por meio de suas próprias doações, eles podem demonstrar o valor e a relevância de um projeto, desempenhando um papel fundamental na motivação dos outros.



Aniel Barbe é diretor associado dos Ministérios de Mordomia da Associação Geral da Igreja Adventista do Sétimo Dia, em Silver Spring, Maryland, EUA.

References

1. Vários artigos publicados na edição do terceiro trimestre de 2024 de *O Mordomo Dinâmico* tratam do assunto da contribuição sistemática.
2. Petr Cincala, René Drumm, e Duane McBride, *Mission Offering: Giving in the North American Division* (Berrien Springs, MI: Institute of Church Ministry and Institute for Prevention of Addictions, 2016), <https://documents.adventistarchives.org/Resources/MissionOfferingGivingIntheNorthAmericanDivisionMarch2016.pdf>.
3. Alain Corallie, "Dar e Adorar, um Pacote Inseparável", *Mordomo Dinâmico*, Janeiro-Março, 2025, p. 3.
4. Patricia Snell and Heather E. Price, *American Generosity* (New York: Oxford University Press, 2016).
5. Ellen G. White, *Conselhos sobre Mordomia* (Tatui, SP: Casa Publicadora Brasileira, 2021), p. 141-142.
6. Peter Mundey, David P. King, e Brad R. Fulton, "The Economic Practices of US Congregations: A Review of Current Research and Future Opportunities", *Social Compass* 66, n. 3 (2019): 400-417, doi: <https://doi.org/10.1177/0037768619852250>
7. WWhite, *Manuscript Releases*, v. 1 (Silver Spring, MD: Ellen G. White Estate, 1981), p. 185.
8. White, *Parábolas de Jesus* (Tatui, SP: Casa Publicadora Brasileira, 2021), p. 198-199.

Financiando Grandes Projetos: Princípios para Doações Fora de Série

By MICHAEL J. BROWN, MBA, CFRE

Quando os líderes de igrejas locais iniciam uma campanha para levantar recursos financeiros destinados a construções ou projetos especiais, ocorre um equilíbrio delicado entre mobilizar grandes recursos e, ao mesmo tempo, evitar uma redução nos dízimos e ofertas semanais. Seja para a construção de um novo santuário, o estabelecimento de um centro de influência ou a modernização de instalações escolares, esses projetos geram tanto entusiasmo quanto preocupação.

Nessas situações, o grande desafio da liderança é inspirar doações “fora de série”. Isso significa fomentar uma generosidade ampliada sem comprometer o suporte financeiro contínuo e anual. Contribuições financeiras consistentes são essenciais para a missão, pois elas cobrem despesas operacionais tais como manutenção de edifícios e equipamentos, salários e outros custos relacionados a programas e ministérios.

Neste artigo, exploraremos como a liderança da igreja pode aplicar princípios filantrópicos de alto nível para financiar grandes projetos de maneira eficaz, promovendo unidade, inspirando contribuições adicionais e cultivando uma cultura de abundante generosidade.

CHAVES PARA FINANCIAR GRANDES PROJETOS COM EFICIÊNCIA

A primeira pergunta que a liderança da igreja deve fazer a si mesma exige uma introspecção organizacional para ser respondida. É essencial que os líderes reflitam cuidadosamente sobre a seguinte pergunta: “Será que nossa igreja está adequadamente preparada para pedir aos membros que contribuam de uma maneira fora de série, de maneira a superar o nível atual de apoio?”

As congregações tendem a ser bastante compreensivas mesmo quando o foco estratégico da igreja local está um tanto nebuloso. Os membros provavelmente continuarão devolvendo seus dízimos e

ofertando voluntariamente de maneira a garantir o orçamento anual recorrente. No entanto, a realidade muda completamente quando se trata de pedir doações adicionais para apoiar financeiramente grandes projetos especiais ou campanhas de angariação de capital.

Essa é uma das razões principais pelas quais campanhas de angariação de capital – o maior desafio em termos de arrecadação de fundos – frequentemente ficam estagnadas. O povo perece por falta de visão e, nesse contexto, cabe à liderança lançar essa visão de maneira inspiradora e contagiante.

Quando convidamos a igreja a entrar em um período de oração para considerar como os membros podem contribuir com muito mais do que jamais doaram antes, e quando pedimos que os membros assumam um compromisso de médio a longo prazo para manter um nível significativamente mais alto de doações para alguma campanha ou projeto, isso certamente despertará neles um profundo interesse e um desejo sincero – ou até uma exigência – por clareza quanto à estratégia.

Eles começarão a se questionar: “Por que eu deveria me sacrificar para ofertar ainda mais do que já oferto à minha igreja? O que haverá de tão importante, a ponto de me levar a “esticar” a minha fé e incrementar minha generosidade até um nível de compromisso financeiro que nunca cheguei a considerar antes? Eu realmente compreendo o que está acontecendo com este projeto? Será que estou tão envolvido e apaixonado por ele quanto a liderança da igreja?”

O primeiro passo para incentivar doações fora de série é garantir que os membros tenham não apenas clareza, mas também paixão pelos elementos centrais do plano estratégico da igreja local. Na maior parte dos casos, as congregações locais se beneficiarão imensamente se fizerem uma pausa para elaborar ou aprimorar o foco estratégico da igreja. Isso permitirá que cada líder da igreja e cada líder de departamento estejam



alinhados na mesma direção quando houver um projeto especial ou campanha para levantar capital. Dessa forma, a congregação constatará que há um conjunto consistente de mensagens em torno das quais poderá se unir e ter orgulho de fazer parte delas.

A missão – “O que estamos fazendo e qual é nossa incumbência?” – deve estar absolutamente clara, pois ela será fundamental para a construção de um argumento sólido a fim de incentivar doações adicionais. Isso ajuda os contribuintes a enxergarem o papel que desempenham no cumprimento do propósito maior, na missão essencial que a igreja realiza e no valor fundamental que ela entrega coletivamente.

Ter clareza quanto aos valores permite que os membros compreendam a razão de estarmos fazendo o que fazemos. Pesquisas demonstram que o alinhamento de valores é um dos motivadores intrínsecos mais poderosos para qualquer ação, incluindo a generosidade nas doações.

Uma visão inspiradora ressalta e indaga: “Para onde Deus está nos conduzindo?”, oferecendo aos doadores um marco importante em sua jornada de discipulado. Além disso, mostra como a fidelidade financeira está ajudando o corpo da igreja a sair de sua condição atual e se mover rumo ao futuro que Deus lhe destinou.

Com esses componentes essenciais da estratégia ministerial bem definidos, você estará pronto para consolidar o elemento mais importante para o sucesso na captação de recursos: o argumento para a obtenção de apoio financeiro.

O argumento para o apoio financeiro na captação de recursos responde a três perguntas cruciais: Por que doar? Por que doar agora? E o que acontece se eu não doar? Embora possam parecer simples, respostas diretas e bem formuladas a essas perguntas capacitam a liderança da campanha a contar, de maneira convincente, a história de como a igreja desenvolveu o projeto em questão.

Construir um argumento sólido para o apoio financeiro também proporciona aos membros uma visão clara de como será um futuro cooperativo e inspirado por Deus. Isso aumenta a relevância da doação, pois as pessoas não doam para organizações; elas doam para causas. E as pessoas são mais generosas quando contribuem para causas transformadoras. Quanto maior o pedido, maior será o impacto transformador que os apoiadores esperam ver, experimentar, sentir e ouvir.

Nunca se esqueça de que o propósito das campanhas de arrecadação de fundos é tornar operacional o impacto social do plano estratégico da igreja. Não se trata simplesmente de adquirir equipamentos ou construir prédios; o objetivo final é a transformação de vidas. O ponto chave sobre o qual os doadores generosos desejam ouvir e que você precisa comunicar constantemente é este: vidas transformadas.

Por exemplo, financiar um novo laboratório de ciências para o Colégio Adventista local significa criar um ambiente estimulante para que os alunos descubram os mistérios da Criação. Substituir um telhado com vazamentos significa proporcionar um espaço seguro e acolhedor onde a comunidade pode aprender sobre o plano de Deus para sua vida espiritual, física e financeira.

O sucesso na captação de recursos, especialmente para grandes projetos, não está em persuadir as pessoas a doar, mas em construir relacionamentos autênticos, nos quais os apoiadores em potencial se sintam motivados a contribuir generosamente para transformar vidas. Para ministérios cristãos, é essencial dar um passo extra. A captação de recursos cristã deve produzir simultaneamente frutos financeiros e espirituais.

Isso me faz lembrar de uma ligação que recebi do tesoureiro de uma Associação que tinha conhecimento de que um membro havia recentemente recebido uma grande herança. Basicamente, a pergunta que ele me fez foi sobre a melhor forma de estruturar um bom pedido de doação.

Minha resposta veio na forma de outras perguntas como: Qual será o benefício espiritual para esse possível doador? Como ele crescerá espiritualmente por meio desse processo? De que maneira essa doação se alinha com os interesses filantrópicos desse membro da igreja? Seguiu-se um longo silêncio, no qual ambos percebemos que a abordagem já não era transacional, mas relacional. Felizmente, o tesoureiro pensou melhor e passou a levar em conta os aspectos espirituais tanto do ato de pedir quanto do ato de doar.

Quando a doação é vista apenas como uma transação, sem que os relacionamentos sejam priorizados, a generosidade é sufocada e a confiança diminui.

FILANTROPIA BASEADA NA CONFIANÇA

A generosidade que existe em doar está enraizada em relacionamentos de confiança, e a confiança é um fator essencial para despertar a generosidade existente na congregação. Embora a capacidade de doar seja um pré-requisito importante, a disposição para doar é fortemente influenciada pela confiança. Doações fora de série dependem de um alto nível de confiança.

Quando o doador vê que suas contribuições estão sendo bem administradas, sua confiança é reforçada. Outro aspecto fundamental para a confiança é assegurar que as doações sejam utilizadas eficiente e eficazmente para os propósitos designados. A transparência na prestação de contas pode ser demonstrada de várias maneiras, algumas mais impactantes do que outras.

Por exemplo, seguir a boa prática de reconhecer uma doação dentro de 48 horas após o recebimento não somente permite fornecer um recibo oportunamente, mas também cria

uma oportunidade valiosa para demonstrar o impacto daquela doação e reforçar o papel do doador no avanço da missão.

Algo que poucas igrejas fazem, mas que muitas organizações sem fins lucrativos adotam rotineiramente, é a criação de um relatório de impacto ministerial. Devido ao custo e por causa da conveniência, esses relatórios geralmente são produzidos em formato digital. Eles são uma excelente maneira de destacar as metas alcançadas, de evidenciar o impacto do ministério, apresentar projetos de serviço comunitário e homenagear coletivamente os apoiadores do ministério.

Por meio desses relatórios, é possível reafirmar a decisão dos doadores de apoiar financeiramente o ministério e plantar a semente para que considerem a possibilidade de aumentar seu nível de envolvimento e sua contribuição.

Você pode encontrar vários exemplos pesquisando “relatório de impacto ministerial” em sua plataforma de busca favorito. Ali você encontrará exemplos de igrejas cristãs locais, como a *Reformed Church in America*, e outras abordagens criativas de integração de relatórios de impacto ministerial em campanhas, como os *Wycliffe Bible Translators*.

Por meio de estratégias de comunicação integrada como essas, você fortalecerá a confiança dos doadores, demonstrando de forma convincente o valor ministerial de cada real arrecadado. Isso estimulará a confiança necessária para aumentar as doações fora de série, ao refletir e fortalecer uma vibrante cultura de generosidade.

CULTIVANDO UMA CULTURA DE GENEROSIDADE

Uma solução ampla e de longo prazo para aumentar as doações fora de série é cultivar consistentemente uma cultura de generosidade. Isso exige intencionalidade, ou seja, um compromisso estratégico e contínuo para criar um ambiente fértil onde a generosidade floresça de maneira natural e abundante.

Esse processo envolve passos estratégicos para estabelecer um ambiente que incendeie a mordomia cristã guiada pelo Espírito Santo em todas as áreas da vida. Trata-se de uma mordomia que mobiliza a assim chamada filantropia multigeracional, servindo coletivamente as comunidades e refletindo o amor transformador de Cristo dentro e fora da igreja.

Essa cultura é caracterizada por uma alegria inabalável em ofertar (2Co 9:6, 7) e colhe os frutos do dom espiritual de contribuir (Rm 12:8). Ela ensina os sete Ts da Mordomia Cristã: Tempo, Templo (corpo/saúde), Talento, Tesouro

(recursos financeiros), Confiança (“Trust”, em inglês), Teologia, Testemunho.

Além disso, essa cultura instrui os membros sobre como expandir o ministério por meio de princípios e práticas eficazes de captação de recursos. Também incentiva o legado de doações crescentes, promovendo a prática de doações planejadas para o futuro da igreja. Trata-se de um ambiente onde doar inspira crescimento espiritual

Você perceberá que a fé das pessoas em Deus cresce exponencialmente à medida que doam generosamente. Os casais começam a ter conversas intencionais sobre suas vidas, seus propósitos e recursos. Os membros da igreja experimentarão a maneira de agir de Deus, permitindo-lhes comprometer mais recursos financeiros do que imaginavam ser possível. As pessoas alcançarão maior liberdade financeira, pois terão mais recursos disponíveis para doar. Elas fortalecerão seu compromisso com Cristo e compartilharão a visão de alcançar a verdadeira vida (1Tm 6:17-19).

Uma cultura de generosidade se cristaliza em um crescimento da fé na igreja e um compromisso mais profundo com a congregação local. Esse é o verdadeiro caminho para financiar grandes projetos por meio de doações fora de série.



Michael J. Brown atua como Diretor de Serviço Filantrópico para Instituições na Divisão Norte-Americana da Associação Geral, em Columbia, Maryland, EUA. Ele está atualmente concluindo um doutorado em Liderança na Universidade Andrews.



Consagração com Sacrifício

By KONSTANTIN KAMPEN, DMin

Quando meu filho nasceu, ele media 57 cm. Se tivesse permanecido com essa altura por toda a vida, com certeza ele teria muitos inconvenientes e problemas na vida. Naquele momento, porém, ninguém estava preocupado com isso. Todos sabiam que essas eram apenas suas medidas como um bebê recém-nascido; a verdadeira preocupação surgiria se ele parasse de crescer. Felizmente, com boa nutrição e atividade física, ele cresceu. É difícil admitir, mas agora ele é mais alto do que eu!

A jornada espiritual é muito parecida com o crescimento físico. Quando alguém aprende sobre Deus pela primeira vez, seu nível de consagração costuma ser muito baixo. Nesse estágio, o egoísmo é a força dominante. Essas pessoas vivem por um lema simples: “Eu sou o centro do universo, e minhas necessidades são as mais importantes”. Permanecer nesse nível, no entanto, leva a consequências terríveis: tais indivíduos não podem herdar a vida eterna.

À medida que uma pessoa cresce em sua compreensão de Deus, ela começa a avançar para o próximo nível de consagração, que podemos chamar de “benefício mútuo”. Nesse estágio, as pessoas percebem que viver para Deus não é apenas correto, mas também vantajoso. Elas descobrem que seguir a Deus traz bênçãos, e muitas vezes encontram conforto em versículos como Malaquias 3:10. É um ótimo negócio: se você for fiel nos dízimos, Deus promete abençoá-lo abundantemente. Mesmo sem habilidades avançadas em matemática, fica claro como esse tipo de consagração traz benefícios pessoais.

No entanto, a jornada não termina aí. À medida que as pessoas continuam a crescer em seu relacionamento com Deus, elas alcançam o nível seguinte de consagração: a “dedicação inteligente”. Trata-se de um relacionamento mais profundo do que aquele que é baseado apenas no benefício mútuo. Nesse estágio, os indivíduos compreendem melhor o amor e o caráter de Deus e estão dispostos a dedicar seu tempo, talentos e recursos a Ele. Além de guardar o sábado, podem até separar outra noite da semana para servir a Deus. Não apenas devolvem o dízimo, mas também começam a ofertar regularmente. Além disso, esses indivíduos se envolvem ativamente na vida e no serviço da igreja, usando seus dons e talentos para fazer avançar a obra de Deus. Esse é um nível sólido de consagração, e igrejas com a maioria dos membros nesse estágio tendem a crescer e prosperar.

No entanto, nem mesmo a “dedicação inteligente” vem a ser o nível mais alto de consagração. Existe um nível mais profundo, ao qual eu chamaria de “consagração total”. Os que alcançam esse nível dedicam toda a sua vida ao Senhor. Alguns jovens podem escolher se dedicar ao ministério pastoral ou ao serviço missionário. Nesse estágio, servir a Deus e manter um relacionamento próximo com Ele se torna o foco central dessas pessoas. Os crentes nesse nível estão mais preocupados com a missão de Deus do que com seus interesses pessoais.

Mas seria a “consagração total” o nível mais alto? Não necessariamente. Ao longo de toda a Bíblia, vemos exemplos em que Deus chama pessoas para um compromisso ainda mais significativo – o que pode ser chamado de “consagração com sacrifício”. Essa consagração envolve abrir mão de tudo por Deus, mesmo quando isso exige sacrifício pessoal e até o risco de perder a própria vida.

Um exemplo de “consagração com sacrifício” é encontrado na história da viúva de Sarepta. Durante uma fome, quando Elias lhe pediu comida, ela não apenas deu uma porção ao profeta; ela deu tudo o que lhe restava, confiando que Deus supriria suas necessidades. Essa história ilustra como a “consagração com sacrifício” leva a um desfecho milagroso. Abraão também exemplificou a “consagração com sacrifício” quando se dispôs a oferecer seu filho Isaque. Por causa de sua obediência, Deus o chamou de “Seu amigo”.

Por fim, o exemplo supremo de “consagração com sacrifício” é Jesus Cristo. Ele deu Sua vida por nós na cruz, tomando sobre Si os nossos pecados, garantindo a nossa salvação. Esse é o mais extraordinário exemplo de sacrifício e consagração que o mundo já viu.

Cada um de nós tem a oportunidade de refletir sobre nossa própria jornada espiritual. Podemos nos perguntar: “Qual é o meu nível atual de consagração?” ou “Que nível de consagração Deus deseja que eu alcance?”



Konstantin Kampen atua como Diretor de Mordomia da União Ucrainiana. Ele também supervisiona o Departamento de Educação, Serviços Fiduciários e Capelães Escolares. Ele possui um Doutorado em Ministérios (DMin) pela Universidade Andrews. É casado e tem dois filhos.

Chame os Doadores e Eles Virão!

By LILYA WAGNER, EdD, CFRE

Campanhas por fundos financeiros, também conhecidas como campanhas de angariação de capital, podem ser ocasiões empolgantes e revigorantes para as igrejas e suas organizações. Isso acontece porque pessoas com visão ou determinação para realizar algo bom ou melhorar uma condição já existente podem cumprir esse propósito com dedicação. Por outro lado, essas campanhas também podem ser desanimadoras se os objetivos não forem alcançados ou se houver muita dissensão e divisão entre os participantes. Nesses casos, todo o esforço pode se tornar desmoralizante.

Qual seria, então, a melhor maneira para uma igreja ou seus afiliados empreenderem um projeto tão grandioso e garantir, com a ajuda de Deus, que ele seja bem-sucedido?

FUNDAMENTOS DE UMA CAMPANHA DE ANGARIAÇÃO DE CAPITAL

Campanhas de angariação de capital são definidas como um programa periódico cuidadosamente organizado e muito bem estruturado com a finalidade de arrecadar fundos. Esse tipo de campanha envolve voluntários apoiados por uma equipe – ou membros da igreja orientados por um gestor da campanha – e, se possível, consultores, com o objetivo de levantar recursos para necessidades específicas dentro de um prazo determinado. Além disso, se estipula um valor definido como meta, permitindo que os doadores assumam compromissos financeiros a serem quitados ao longo dos anos.

Esse será o termo que utilizaremos, pois não se trata apenas de um desejo vago, mas de um esforço intencional, cuidadosamente planejado e até mesmo profissional.

É interessante observar que, com base em pesquisas sobre campanhas bem-sucedidas, as melhores práticas atuais encontram paralelos na Bíblia. Um excelente exemplo de uma campanha de angariação de capital bem planejada e executada está em 1 Crônicas 29:1–17, onde podemos ver passos da campanha ainda hoje utilizados:

- O “reino” (ou seja, a instituição ou organização) investe na campanha e destina recursos para ela.

- O “reino” pratica uma boa administração dos recursos (mordomia).
- O rei (isto é, a liderança – presidente da junta diretiva, presidente, diretor executivo, pastor) contribui pessoalmente.
- Aqueles que são parte central da organização, como professores, equipe sênior, funcionários da igreja, também contribuem.
- A campanha é divulgada publicamente, e os doadores (como ex-alunos, membros da comunidade, membros da igreja e outros) se entusiasmaam.
- Todos eles contribuem quando são solicitados.

O artigo “O Papel da Liderança no Financiamento de Projetos de Grande Escala”, publicado nesta edição da revista, explora três relatos bíblicos relacionados às campanhas de angariação de capital.

PRINCÍPIOS-CHAVE PARA CAMPANHAS DE ANGARIAÇÃO DE CAPITAL

Vários exemplos e princípios bíblicos se relacionam com as melhores práticas de arrecadação de fundos da atualidade, e estes podem ser facilmente adaptados pelos membros e pela liderança da igreja que estejam dispostos a planejar e conduzir a campanha com cuidado. Alguns desses princípios são baseados no bom senso e fortalecidos por evidências de sucesso por meio de pesquisas e práticas. Esses princípios representam passos sólidos a serem seguidos e são comprovados por meio de estudos e da experiência prática. Abaixo, listaremos alguns aspectos de uma campanha bem-sucedida, reconhecendo que há muito mais a ser explorado em materiais úteis ou com a ajuda de pessoas experientes no assunto.

I. É IMPORTANTE PERGUNTAR: “POR QUE ESTAMOS FAZENDO ISSO?”

Pois essa pergunta leva a outros passos no planejamento da campanha. Por que essa iniciativa é necessária? Os potenciais doadores, sejam membros da igreja ou outros apoiadores, vão querer respostas claras. Existem alternativas



para alcançar esse objetivo as quais podem demandar menos esforço ou serem mais viáveis financeiramente? Em outras palavras, você consegue responder de forma clara e objetiva à pergunta: “E daí?”

II. VOCÊS ESTÃO PREPARADOS PARA ESSE TIPO DE CAMPANHA?

No campo profissional da arrecadação de fundos, existe uma ferramenta chamada “estudo de viabilidade” colocada em ação por um indivíduo ou grupo imparciais, que avalia a prontidão para um grande esforço como esse. No entanto, esses

PERGUNTAS QUANTO À VIABILIDADE

- Como a organização é percebida? Quais são as percepções, comparadas com a realidade?
- Como é a mordomia da igreja? Qual é o nível de contribuição para a organização, tanto financeiramente quanto em termos trabalho voluntário?
- A organização comunica sua missão de forma precisa e eficaz?
- É possível identificar potenciais doadores com perfis diferentes?
- Como determinar se os doadores, internos e externos, estariam dispostos a contribuir? Que valores estariam dispostos a doar?
- Quem deve se envolver na campanha? Por quê? Como essas pessoas serão convidadas a participar e ajudar?
- Como a meta foi estabelecida?

estudos costumam ser caros, e, por isso, nos últimos anos, foram desenvolvidos métodos alternativos para essa análise. Infelizmente, muitas campanhas desse tipo são baseadas apenas em desejos e esperanças nobres. No entanto, é essencial ser realista desde o início, pois essa abordagem guiará o lançamento e a gestão da campanha.

III. É FUNDAMENTAL ELABORAR UM PLANO.

Uma pessoa deve liderar uma comissão representativa que inclua indivíduos dispostos a contribuir e a trabalhar. Isso leva a outro ponto essencial: as campanhas de angariação não devem provocar uma diminuição dos dízimos e ofertas. As contribuições regulares dos membros devem permanecer inalteradas. Por isso, essa campanha pode ser chamada de “campanha

de expansão”. Se as pessoas compreenderem o propósito da iniciativa, enxergarem um objetivo claro e tiverem acesso a um plano bem estruturado que detalhe as atividades e etapas de forma racional, elas estarão dispostas a se esforçar e participar de diferentes maneiras para alcançar um objetivo comum. Naturalmente, o estudo de viabilidade ajudará a determinar se a família da igreja e todos os envolvidos nesse esforço estão comprometidos e dispostos a fazer a sua parte.

IV. UM PLANO DEVE DETALHAR VÁRIOS FATORES.

Um desses fatores é: quem contribuirá para esse esforço? Quem dará a devida importância a esse projeto? Quem poderia participar tanto do trabalho peculiar à campanha quanto da doação? Quem está “lá fora” e será beneficiado por essa iniciativa? Por exemplo, sabe-se que organizações baseadas na fé trazem benefícios para a comunidade, pois ajudam a fortalecê-la de diversas maneiras e a resolver

PERGUNTAS ORGANIZACIONAIS

- Quem deve liderar a campanha?
- Qual deve ser a duração da campanha?
- Qual é a relação entre a igreja e a comunidade? Essa relação pode gerar resultados em termos de doadores?
- Essa será uma campanha para um projeto específico, construção, reforma, aquisição de equipamentos, etc.?
- Como garantir a sustentabilidade do projeto ou dos resultados da campanha? O que será feito para manter e dar continuidade ao projeto?
- O que acontece se não tivermos sucesso?
- O que acontece se não realizarmos a campanha?

problemas existentes. Por isso, muitas vezes, empresas e corporações participam de alguma forma, pois isso melhora sua imagem na comunidade, especialmente se tiverem funcionários que também são membros da igreja. Há diversas formas de planejamento, amostragens, orientações os quais podem ser fornecidos por pessoas experientes e práticas, conforme necessário. (Talvez uma comissão de mordomia constituída por voluntários que já realizaram esse tipo de trabalho com sucesso possa ser organizada, o que ajudaria a obter o envolvimento da comunidade. Eu poderia auxiliar na identificação dessas pessoas.)

V. NATURALMENTE, É FUNDAMENTAL INCLUIR A ORAÇÃO EM CADA ETAPA DO PROCESSO.

Como diz o antigo provérbio: “Deus ajuda aqueles que se ajudam!” Essa expressão tem suas raízes no século XVII e, mais tarde, foi citada pelo renomado americano Benjamin Franklin. E ela contém muita verdade! Sim, podemos esperar orientação e sabedoria se cada etapa dessa campanha for realizada com oração. Há muitas evidências disso em campanhas bem planejadas e cuidadosamente executadas por igrejas e seus afiliados, tais como escolas e outras instituições.

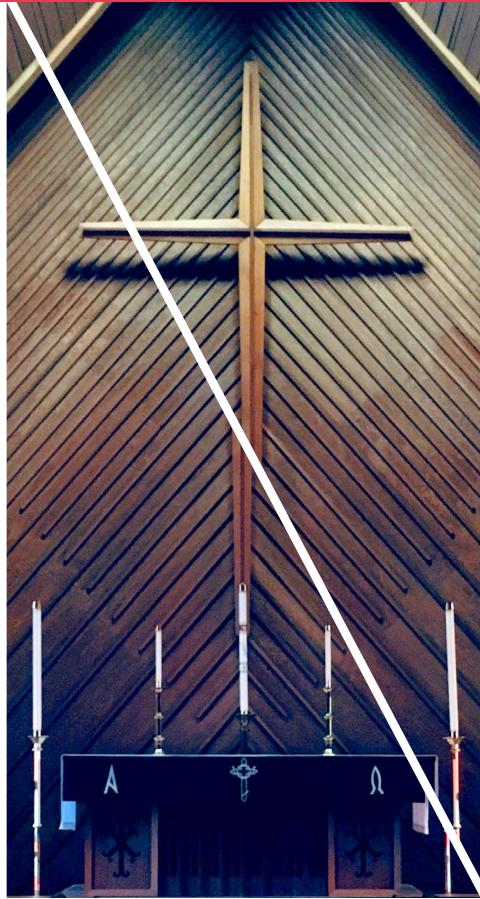
VI. ESTAR TOTALMENTE PREPARADO É ESSENCIAL PARA O SUCESSO DE UMA CAMPANHA.

Costuma-se dizer que campanhas de angariação de capital são 90% preparação e 10% execução, e isso é indiscutivelmente verdadeiro. Os potenciais doadores e apoiadores não devem ser abordados prematuramente, sem que haja um planejamento cuidadoso e personalizado. Seja para grupos ou indivíduos, o pedido de contribuição deve ser feito no momento certo, quando tanto a organização quanto os doadores estiverem prontos para dar esse grande passo. Além disso, aqueles que podem contribuir com valores mais elevados devem ser abordados primeiro, pois isso gera impulso e uma base sólida para atingir o objetivo. Em seguida, o processo deve se expandir para que todos tenham a oportunidade de doar. Curiosamente, pessoas de renda mais baixa muitas vezes contribuem com uma porcentagem maior de seus recursos, o que nem sempre é verdade com aquelas com rendas mais altas. Um exemplo clássico é a oferta da viúva pobre (Mc 12:41-44). Infelizmente, essa generosidade muitas vezes é ignorada ou subestimada. Uma ferramenta essencial para o planejamento da campanha é o gráfico de faixas de doação, conforme exemplificado no manual *Successful Fundraising** (Como ter Sucesso na Captação de Recursos, em tradução livre), desenvolvido pela Divisão Norte-Americana para igrejas que desejam realizar campanhas de arrecadação que vão além dos dízimos e das ofertas.

VII. É MAIS ABENÇOADO DAR DO QUE RECEBER.

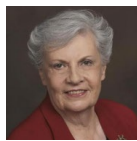
Muitas outras perguntas poderiam ser consideradas, como, por exemplo, que ferramentas serão utilizadas, qual será a abordagem pessoal, como serão as cartas e propostas de subsídios. No entanto, um ponto essencial é a verdade existente na instrução bíblica: “Mais bem-aventurado é dar do que receber” (At 20:35). A Bíblia está cheia de orientações e declarações sobre como a generosidade é benéfica para todos. Além disso, pesquisas seculares conduzidas por instituições de prestígio demonstram que pessoas generosas vivem mais, são mais felizes e têm melhor saúde! Que confirmação maravilhosa do que a Palavra de Deus nos ensina a fazer com Sua ajuda!

Especialmente para igrejas, as campanhas de angariação de capital podem ser edificantes e bem-sucedidas para todos, desde o pastor e a comissão da igreja até as divisões infantis,



se forem cuidadosamente planejadas e executadas com o mesmo zelo. Infelizmente, muitas igrejas enfrentam desapontamentos, divisões, culpabilizações e conflitos, e, o que é mais grave, o objetivo principal deixa de ser alcançado quando a campanha se baseia apenas na ideia de “saíam por aí e arrecadem dinheiro!”

O Departamento de Mordomia pode fornecer mais materiais e informações ou indicar recursos e especialistas no assunto. O desejo final é que a pergunta/desafio “E daí?” seja respondida com clareza e que todos os envolvidos nas campanhas sejam também abençoados por elas.



Lilya Wagner atuou como Diretora do Serviço Filantrópico para Instituições da Divisão Norte-Americana de 2008 a 2020. Ela também foi diretora associada da Escola de Captação de Recursos e Diretora do Instituto de Filantropia Feminina na Escola de Filantropia Família Lilly da Universidade de Indiana. Seu livro mais recente, *Diversidade e Filantropia: Expandindo os Circulos de Doação*, explora as influências culturais da generosidade e recebeu um importante prêmio internacional.

References

*Lilya Wagner e Nikolaus Satelmajer, *Successful Fundraising*, 2a. ed. (Lincoln, NE: Advent Source, 2016).

Descobrir e Alcançando uma Visão do Tamanho de Deus

By CYNTHIA C. HUSKINS

A perspectiva de arrecadar fundos enche você de entusiasmo? Quando penso em “arrecadação de fundos”, lembro-me da minha infância. Qualquer clube ou projeto dentro da igreja, da comunidade ou da escola exigia que vendêssemos frutas, doces ou papéis de presente para arrecadar dinheiro. Caminhávamos na *Walk-a-Thon*, um evento anual para levantar fundos para a *March of Dimes* (Marcha dos Centavos, em tradução livre) e na caminhada anual *Crop Walk* (Caminhada da Colheita) para ajudar no combate à fome mundial, com patrocinadores nos pagando por cada milha percorrida. Esses patrocinadores eram sempre nossos pais, os amigos deles e nossos avós. Embora eu gostasse de comer os doces que eram distribuídos, nunca senti alegria ao pedir às pessoas doações de dez dólares. Eu era uma criança tímida e esse tipo de conversa não me agradava. O processo inteiro parecia doloroso para todos.

É essa a impressão que você e os membros da sua igreja têm sobre arrecadação de fundos? Se for, não é de se admirar que a maioria dos pastores e líderes de igreja encare uma campanha para levantar capital com medo e apreensão. Mas não desanime, pois essa abordagem para campanhas financeiras não somente é ineficaz, como também é o oposto da mordomia bíblica e de tudo o que Deus nos pede.

O ESTADO DO PRÉDIO DA IGREJA

Quando você vai à igreja, o que chama sua atenção? Há espaço suficiente no estacionamento? Se não houver, você provavelmente vai notar. E como está o exterior do prédio? E os jardins? A entrada está claramente sinalizada? O carpete ainda é daquele tom de marrom dos anos 1980? Se for mais moderno, está bem conservado? Os assentos do templo são confortáveis? Os banheiros são acessíveis, limpos e suficientes para acomodar os frequentadores? Os microfones estalam e fazem ruídos incômodos? Você consegue ouvir bem o pregador? As telas e os projetores são modernos ou estão sempre apresentando

problemas técnicos? Ao olhar ao redor da igreja, há sinais de manutenção adiada?

Embora a maioria dos membros raramente pense nas condições em que a igreja se encontra, para mim, como consultora e especialista em mordomia, esses são aspectos que avalio intencionalmente a cada sábado. Por quê? Porque, inconscientemente, cada visitante faz essas mesmas avaliações. Talvez esses detalhes não tenham impacto na sua experiência de adoração, mas para os visitantes, eles influenciam significativamente ao decidirem se voltarão à sua igreja – ou a qualquer outra. Será que sua igreja reflete a excelência de Deus? A condição em que se encontra o prédio da sua igreja afeta o reino de Deus. A maneira como administramos esse recurso impacta a eternidade.

ERROS COMUNS EM CAMPANHAS PARA LEVANTAR CAPITAL

Muitas vezes, quando uma igreja solicita minha ajuda para uma campanha de mordomia financeira, ela está tentando construir um novo espaço ou reformar suas instalações, geralmente lidando com as consequências de não terem mantido a manutenção em dia. Pode ser que estejam esperando que o consultor “arrecade fundos” para eles. Esse equívoco é um exemplo das inúmeras expectativas equivocadas que até os líderes bem-intencionados podem ter.

A second mistake is the idea of equal giving. If we have a two-million-dollar project and a membership of 400 people, then we should just ask each member for \$5,000. Equal giving never works. Some people can easily give \$5,000, and they will give that amount only; however, others could never imagine being able to give that much, so they give nothing at all. God is not a God of equal giving.

O papel do consultor não é levantar dinheiro para a igreja, mas ajudá-la a abraçar uma nova realidade organizacional e orientar os membros



sobre o que significa ser um mordomo dos recursos de Deus. O sucesso de uma campanha de levantamento de capital não é medido apenas pelo valor arrecadado, mas principalmente pelas vidas transformadas. Em todas as campanhas das quais participo, vejo vidas sendo impactadas. Filhos adultos retornam à igreja, novas pessoas começam a frequentar os cultos e aqueles que sempre estiveram presentes se animam com a direção pela qual Deus está conduzindo a igreja.

Um segundo erro é a ideia de doação igualitária. Se temos um projeto de 500 mil reais e uma membresia de 400 pessoas, poderíamos pensar que seria suficiente pedir 1.250 reais a cada membro. No entanto, a doação igualitária nunca funciona. Algumas pessoas podem facilmente doar essa quantia e, por isso, se limitam a ela; por outro lado, outras sequer se imaginam doando esse valor e, assim, acabam não contribuindo. Deus não é um Deus de doações igualitárias.

Um terceiro erro comum é pensar que talvez uma pessoa rica financie todo o projeto. Um doador abastado pode contribuir significativamente, mas, na maioria das vezes, ele só o fará se houver evidências concretas de que o projeto está em andamento, rumo à meta. Além disso, alguns esperam reconhecimento público por sua generosidade. Como filhos de Deus, existimos para glorificá-Lo acima de tudo.

Um quarto erro comum é pensar: “Podemos fazer isso sozinhos”. Se sua igreja está tentando arrecadar um valor superior ao orçamento anual da igreja, provavelmente será necessário auxílio profissional. Vivemos em uma era de especialização. Nenhum clínico geral tentaria realizar uma cirurgia do cérebro em um membro da família; em vez disso, levaria o paciente a um neurologista. Da mesma forma, não devemos esperar que nossos pastores realizem todas as tarefas em nível profissional. Há humildade e sabedoria em buscar ajuda.

Um quinto erro é nutrir o medo de que os membros redirecionem seus dízimos e ofertas para o projeto especial em pauta. Quando ensinamos a mordomia bíblica como um estilo de vida – a partir da perspectiva da providência divina – as doações geralmente aumentam em todas as áreas. Como isso acontece? Quando compreendemos que Deus é o dono de tudo e aceitamos nosso papel de mordomos e não de proprietários, nossas vidas são transformadas. Entender nossa identidade dentro do reino de Deus realinha nossas prioridades, o que resulta numa forma radical de generosidade piedosa que transforma nossa igreja e impacta nossa comunidade.

O maior dos erros é converter a campanha de arrecadação em algo sobre dinheiro. Não se trata de dinheiro. Trata-se de pessoas. Trata-se do relacionamento de cada membro com Deus. Portanto, a mordomia bíblica deve sempre partir da visão de Deus.

A VISÃO DE DEUS

Quando achamos que não há tempo suficiente, Deus provê! Quando achamos que não há dinheiro suficiente para colocar Sua visão em prática, Deus provê.

Alinhar os desejos do nosso coração com os desejos de Deus permite que, por meio de nós, Ele dê de maneiras que nunca poderíamos ter imaginado. Milagrosamente, Deus continua a prover!

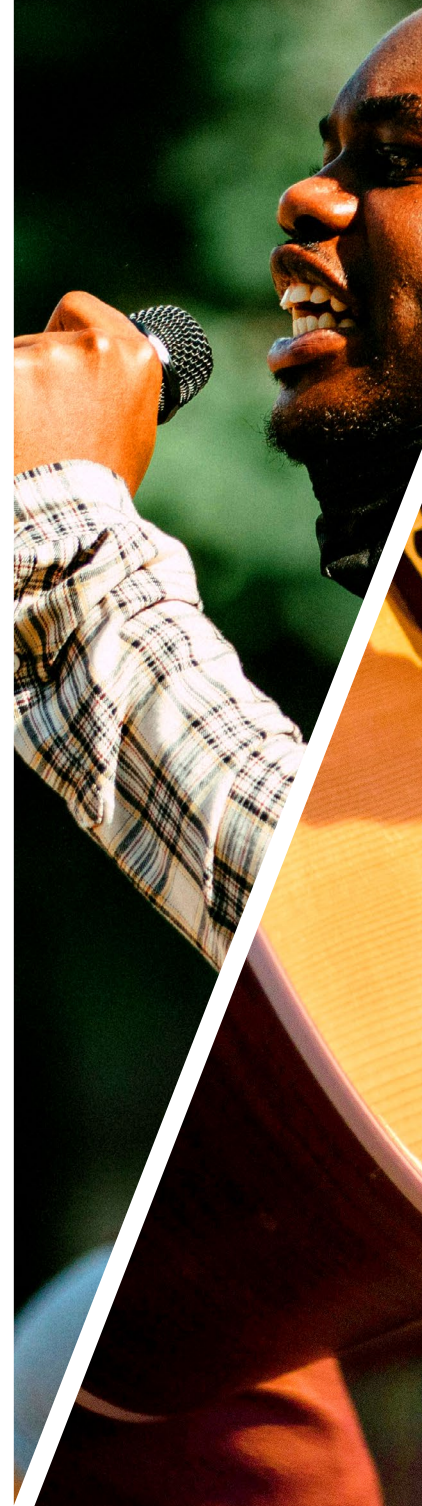
No livro *Conselhos sobre Mordomia*, Ellen G. White nos diz: “O ouro e a prata pertencem ao Senhor, que, se quisesse, poderia fazer com que chovesse do céu. Porém, em vez disso, Ele fez dos seres humanos Seus administradores, confiando a eles recursos não para que fossem acumulados, mas usados em benefício dos outros. *Desse modo, pessoas tornam-se o meio pelo qual Deus distribui Suas bênçãos na Terra.**”

Quando nossas igrejas precisam de recursos do tamanho de Deus a fim de realizar uma visão do tamanho Dele para a igreja e a comunidade, a arrecadação de fundos aos moldes seculares nos faz olhar para nossas habilidades terrenas. Os princípios da mordomia bíblica, no entanto, são capazes de transformar cada membro da igreja e toda a família da fé. Se buscamos realizar uma visão do tamanho de Deus, devemos olhar para Deus para que Ele providencie Seus milagres e bênçãos por meio de Seu povo – em outras palavras, por meio de cada um de nós!

Será que todas as promessas de Deus são verdadeiras? Claro que sim! Deus alguma vez promete além do que pode cumprir? De maneira nenhuma.

Quando Deus revela Sua visão ao Seu povo, Ele já nos deixa prontos para realizá-la. Isso não significa que será fácil. De forma alguma! Devemos depender inteiramente de Deus, mantendo o coração aberto e o espírito disposto. Estamos dispostos a sacrificar nosso tempo pela visão de Deus? Estamos dispostos a investir nossas habilidades e capacidades para realizar essa visão? Estamos dispostos a sacrificar nossos recursos pelo reino de Deus? Estamos dispostos a aceitar que tudo o que somos e tudo o que temos pertence ao Supremo Criador e que somos chamados para ser instrumentos pelos quais a visão de Deus se torne uma realidade?

De uma maneira singular, Deus capacitou você para este momento, neste tempo e lugar. Quando Deus chama Sua igreja para que ela adote uma nova visão, isso pode parecer impossível! Mas Deus é especialista em tornar possível o impossível. Quando a visão de Deus se torna real, você deve esperar uma transformação radical em sua igreja. Não espere que tudo permaneça como está. Uma atuação renovada e poderosa do Espírito Santo deve ser esperada, e o conceito de “igreja” já não será o mesmo. Para que a nova geração seja alcançada, faz-se necessário uma igreja revigorada. E para transformar o mundo





em que vivemos, faz-se necessário uma igreja renovada.

Quando os pioneiros adventistas abraçaram a visão de Deus, isso causou um certo desconforto. Esses pioneiros tiveram que se apegar firmemente ao Senhor, pois foram desafiados além da capacidade humana. Deus nunca nos chama para o conforto; no entanto, Ele sempre nos capacita para realizar Sua visão. Ele está chamando você para sair da sua zona de conforto e cumprir Seu propósito! A pergunta que não quer calar é: você está disposto?

Seu propósito individual e especial deve ser derramar-se no mundo como filho de Deus e revelar ao mundo um Deus amoroso. É por seu intermédio que Deus deseja operar milagres na vida de outras pessoas. Se você ainda não conhece sua combinação singular de dons espirituais, busque no Senhor esse conhecimento. Se você ainda não descobriu qual é sua paixão, peça ao Espírito Santo para revelá-la a você. Empregue os seus dons na igreja local e use todo o seu tempo, talento e recursos neste momento para impactar a população do Reino dos Céus por toda a eternidade. Tudo o que somos e temos pertence a Deus e deve ser usado para Sua glória!

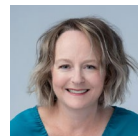
C. S. Lewis disse: “Cada habilidade que você possui, sua capacidade de pensar ou de movimentar seus membros de um momento para outro, foi dada por Deus”. Nada do que oferecemos a Deus é realmente nosso; tudo já pertence a Ele.

Como mordomos, não somos responsáveis pelos resultados. Deus é o dono de todos eles. Essa compreensão nos dá liberdade para reivindicar as promessas de Deus, dar passos de fé e permitir que Ele conduza os resultados segundo Sua vontade!

Quando aceitamos o fato de que a visão a qual almejamos nunca esteve ao nosso alcance, Deus, em Seu amor e poder sobrenatural, a realiza de formas e por meios que jamais poderíamos imaginar. Nossa fé será fortalecida, e Deus será glorificado.

A necessidade de um programa de mordomia em sua igreja não é apenas uma demanda organizacional, mas uma oportunidade divina para transformar cada membro da família de fé. É um convite para que Deus mude o rumo de vidas, opere milagres e estabeleça um legado de generosidade que impactará toda uma comunidade.

Este chamado à fidelidade e à entrega é ordenado por Deus, vindo no tempo perfeito para gerar um impacto radical no reino dos Céus! Dê um passo de fé, abrace esse chamado e permita que os milagres de Deus se tornem sua nova realidade!



Cynthia C. Huskins é diretora de Mordomia e Doações Planejadas da Associação União do Atlântico, em Lancaster, Massachusetts

References

°Ellen G. White, *Conselhos sobre Mordomia* (Tatuí, SP: Casa Publicadora Brasileira, 2021), p. 12. ênfase nossa).

Filantrogênese: Cultivando Corações Agradecidos para a Doação com Propósito Missionário

BY TONY REYES

A palavra “filantrogênese” pode ser nova para alguns, mas a essência de seu significado é profundamente familiar. Em sua essência, filantrogênese significa origem ou o despertar da generosidade – o momento em que um coração é movido a doar e fazer a diferença. É o início da filantropia, onde a gratidão se transforma em ação.

Temos testemunhado repetidas vezes esse despertar em nosso trabalho, onde tanto os membros da igreja quanto os doadores são inspirados a apoiar projetos que impulsionam

“ **Os nossos esforços de mordomia hoje podem promover este sentimento fundamental de generosidade, direcionando recursos para a missão.** ”

a missão da igreja. Assim como uma semente necessita de solo fértil para brotar e crescer, o espírito de generosidade, quando nutrido pela gratidão e pelo propósito, pode florescer e se tornar um apoio significativo, ajudando a expandir o reino de Deus e a fazer Sua missão avançar.

Na história do templo de Salomão, encontramos um exemplo poderoso de como a filantrogênese pode manifestar seu efeito. Embora o rei Davi não fosse o responsável por construir o templo, ele plantou as sementes da generosidade ao compartilhar sua visão, contribuir com seus próprios recursos e convidar o povo a se unir a ele. “Quem, pois, está disposto hoje a ofertar com generosidade para o Senhor?” (1Cr 29:5), ele perguntou. O povo respondeu com alegria, e o espírito de generosidade foi despertado, permitindo que Salomão completasse o templo. Com esse mesmo espírito, nossos esforços de mordomia hoje podem cultivar esse senso fundamental

de generosidade, direcionando recursos para a missão.

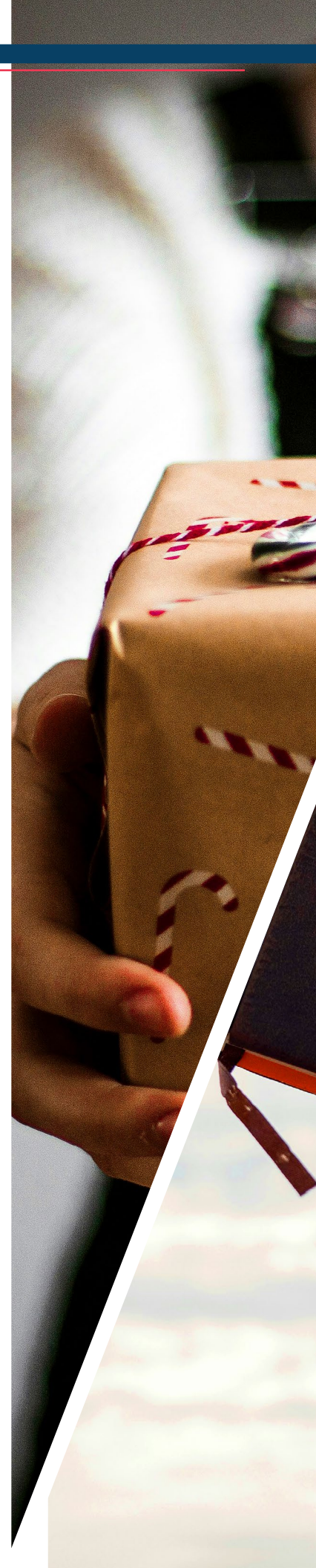
Apresentamos abaixo algumas maneiras de fomentar a filantrogênese em nossos projetos, valorizando e reconhecendo a contribuição que cada membro traz para essa tarefa.

COMPREENDER A NECESSIDADE DE UMA ESTRATÉGIA NA CAPTAÇÃO DE RECURSOS

Grandes projetos como a construção de espaços de adoração, centros comunitários ou a ampliação de instituições educacionais exigem mais do que apenas dinheiro; eles demandam um esforço coletivo e alinhado à missão. Davi estabeleceu um exemplo poderoso ao planejar cuidadosamente o templo de Salomão, reservando recursos e convidando o povo a se unir a ele. Ele despertou a filantrogênese no coração do povo ao deixar claro que cada oferta era importante.

Para nós, o planejamento estratégico e a comunicação eficaz são fundamentais para acender essa centelha inicial de generosidade. Um excelente exemplo disso ocorreu há alguns anos, quando estivemos envolvidos em um projeto de reforma de uma escola adventista que atendia alunos desde o jardim de infância até o último ano do ensino fundamental. Apesar dos recursos limitados, conduzimos uma campanha transparente e focada na missão, convidando os membros a contribuir financeiramente ou a se apresentarem como voluntários.

Nosso objetivo foi alcançado por meio da doação sistemática, de estratégias direcionadas, de eventos de arrecadação e do envolvimento ativo de membros comprometidos. Conseguimos reformar a escola, que hoje serve como centro de A visão de Davi para o templo era poderosa. Ele comunicou o profundo significado dessa visão



oferta fortalecem a filantropia, motivando as pessoas a agir.

Não se trata apenas de compartilhar a visão com clareza, mas também de expressar um genuíno “muito obrigado”. Pesquisas da Universidade da Pensilvânia mostram que expressões de gratidão podem aumentar a doação futura em mais de 20%, pois os doadores que se sentem valorizados têm muito mais probabilidade de contribuir novamente. Nesse sentido, Penelope Burk, em sua obra *Donor-Centered Fundraising* (Captação de Recursos Centrada no Doador, em tradução livre), revela que um simples telefonema de agradecimento a um novo doador pode aumentar as doações futuras em até 39%.

Quando a visão está arraigada naquilo que Deus deseja realizar e é combinada com a gratidão, ela motiva e impulsiona a generosidade, ajudando os membros a estabelecer uma conexão entre suas contribuições e a missão divina. Expressões regulares de gratidão, seja por meio de recados pessoais, reconhecimentos públicos ou relatórios, mantêm viva a chama da generosidade e promovem uma cultura de doação contínua.

IMPLEMENTANDO ESTRATÉGIAS DE ARRECAÇÃO INCLUINDO FILANTROPIA E GRATIDÃO

Na igreja mundial de hoje, várias estratégias podem ser utilizadas para incentivar a participação de todos na doação:

DOAÇÃO SISTEMÁTICA.

As doações sistemáticas, realizadas por meio dos dízimos e ofertas regulares, são essenciais para a estrutura e sustentabilidade da Igreja Adventista do Sétimo Dia. São elas que apoiam a missão global e as operações de rotina. No entanto, projetos locais frequentemente requerem contribuições adicionais e específicas. Iniciativas como a construção de centros comunitários, o fortalecimento de ministérios locais ou o suporte a programas de evangelismo prosperam quando os membros fazem doações que vão além de seus dízimos e ofertas regulares.

Para garantir o sucesso das iniciativas locais, devemos incentivar os membros a se envolverem em campanhas especiais de doação e contribuições específicas que complementem suas doações sistemáticas. Essa abordagem permite que as congregações locais sonhem alto, planejem estrategicamente e realizem projetos impactantes que beneficiem suas comunidades. Ao fomentar um espírito de generosidade que vai além das práticas fundamentais do dízimo e das ofertas regulares, capacitamos nossas igrejas a crescer, inovar e cumprir eficientemente sua missão em nível local.

EVENTOS PARA ARRECAÇÃO DE FUNDOS.

Eventos que celebram a comunidade e incentivam contribuições são formas poderosas de iniciar e cultivar uma cultura de doação. A reunião do povo promovida por Davi foi um momento inspirador de generosidade coletiva. No contexto atual, jantares missionários, concertos beneficentes ou campanhas online cumprem esse papel ao reunir a comunidade em torno desse objetivo. Esses eventos permitem que os doadores sejam reconhecidos por meio de gestos de apreço ou agradecimentos públicos. Atividades como essas despertam a chama da generosidade, que muitas vezes se transforma em um apoio contínuo.

ELABORAÇÃO DE PROPOSTAS PARA SUBSÍDIOS.

Trabalhar com organizações como a ADRA e programas de subsídios baseados na fé incrementa nossos recursos e aprofunda nossa gratidão por essas parcerias. Compartilhar os resultados dos subsídios bem-sucedidos com os membros da igreja mantém todos conectados à missão e reforça a importância desses esforços colaborativos.

PRESERVAR OS GRANDES DOADORES.

Identificar e nutrir relacionamentos com grandes doadores começa com expressões genuínas de apreço. Pesquisas indicam que cartas de agradecimento personalizadas e de reconhecimento individual aprofundam os relacionamentos e incentivam um apoio maior ao longo do tempo. Expressões regulares de gratidão podem reforçar essa chama inicial, promovendo um forte senso de envolvimento e compromisso com a missão.

NIVELANDO AS DOAÇÕES DE ROTINA, PLANEJADAS E COMBINADAS COM GRATIDÃO

A preparação de Davi para a construção do templo não foi algo de curto prazo, mas um legado com significado eterno. Seu apelo ao povo foi claro: “Quem, pois, está disposto hoje a ofertar com generosidade para o Senhor?” (1 Cr 29:5). Davi liderou pelo exemplo, doando generosamente de seu tesouro particular e incentivando outros a contribuir de diversas formas. Esse apelo inspirou tanto ofertas de rotina quanto compromissos de longo prazo, criando uma rica combinação de doações que viabilizou a construção do que mais tarde seria conhecido como o templo de Salomão.

No contexto atual, existem paralelos na forma como a igreja pode aproveitar doações de rotina, doações planejadas e doações combinadas para cumprir sua missão. Assim como o convite de Davi uniu diversas formas de apoio, desde ofertas imediatas até compromissos de longo prazo, as igrejas hoje podem contar com uma variedade de contribuições para edificar e sustentar sua missão.

O PAPEL DAS DOAÇÕES SISTEMÁTICAS.

As doações sistemáticas permitem que a igreja inicie projetos atuais e faça progressos imediatos. Essas contribuições capacitam a igreja a agir prontamente e atender às necessidades urgentes, assim como os recursos iniciais que Davi convocou.

O PAPEL DAS DOAÇÕES PLANEJADAS.

As doações planejadas como legados e fundos fiduciários refletem os compromissos mais sérios feitos por Davi e pelos líderes que contribuíram além de seus recursos imediatos. Essas doações garantem um fluxo contínuo de recursos para a obra de Deus, proporcionando estabilidade e sustentabilidade para as futuras gerações.

O PODER DAS DOAÇÕES COMBINADAS:

As doações combinadas unem doações de rotina e planejadas, refletindo como as diversas contribuições coletivas no tempo de Davi possibilitaram a conclusão do templo. Ao integrar doações de rotina com compromissos futuros, as igrejas podem desenvolver uma estratégia financeira abrangente que atenda às necessidades atuais e, ao mesmo tempo, assegure a sustentabilidade a longo prazo. Essa abordagem holística ajuda os projetos missionários a serem iniciados e a prosperarem ao longo dos anos.

“ **A filantropêense é baseada na teofilia genia – o amor de Deus pela humanidade que desperta uma resposta amorosa dentro de nós.** ”

Pesquisas apoiam essa abordagem equilibrada. O relatório *Giving USA 2023* destaca que um suporte significativo vem da combinação de doações de rotinas e doações planejadas, sendo que os doadores que percebem o impacto direto de suas contribuições têm maior inclinação a assumir compromissos futuros. Além disso, o *National Philanthropic Trust* relata que 43% dos doadores são inspirados a fazer doações planejadas após testemunharem os resultados imediatos de suas contribuições de rotina.

No longo prazo, essas doações planejadas são vitais para a sustentabilidade da missão, enquanto as doações de rotina criam a base sobre a qual o apoio futuro pode ser construído. Ao valorizar ambos os tipos de contribuição, as igrejas podem fomentar uma cultura sólida de generosidade que apoia ações imediatas e garante um impacto duradouro.

A história de Davi, ao ele se preparar para a construção do templo de Salomão, nos

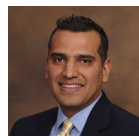
lembra que financiar grandes projetos vai além de estabelecer um objetivo financeiro; trata-se de uma jornada de inspiração para a filantropêense – uma missão compartilhada que começa com um coração agradecido e com cada membro disposto a contribuir. O envolvimento total dos membros em nível global nos permite participar ativamente da missão, junto com toda a igreja.

Deus supre as necessidades de Sua obra por meio de nossos planos elaborados com oração e corações agradecidos. Não devemos esquecer que a filantropêense está fundamentada na teofilia genese – o amor de Deus pela humanidade – a qual desperta em nós uma resposta amorosa. Esse ato de doar se baseia no exemplo divino que nos foi dado através do amor de Deus por nós. Como diz 1 João 4:19: “Nós amamos porque Ele nos amou primeiro”. O maior amor é aquele que inspira a generosidade e liga nosso trabalho missionário a um chamado mais elevado do que o do homem.

“ **Ao integrar as doações imediatas com compromissos futuros, as igrejas podem criar uma estratégia financeira abrangente que atenda às necessidades atuais, garantindo ao mesmo tempo a sustentabilidade a longo prazo.** ”

Seguindo esse espírito de humildade, lembremo-nos das palavras de Davi ao contemplar a liberalidade com que o povo ofertava: “Porque quem sou eu, e quem é o meu povo para que pudéssemos dar voluntariamente estas coisas? Porque tudo vem de Ti, e nós só damos o que vem das Tuas mãos” (1Cr 29:14).

Que possamos sempre reconhecer que os recursos, habilidades, dons, talentos, força e generosidade de nossos membros e amigos da igreja são bênçãos concedidas por Deus e confiadas a nós para o cumprimento de Sua missão. Juntos, cultivemos corações agradecidos, inspiremos generosidade e edifiquemos Seu reino para preparar o mundo para Sua breve volta!



Tony Reyes é diretor de Doações Planejadas e Serviços de Fideicomisso da Associação Geral da Igreja Adventista do Sétimo Dia, em Silver Spring, Maryland, EUA.



O Uso dos Dízimos Para os Pobres: Sim ou Não?

By MANUAL CHOGA

Como instrutor de mordomia, sou frequentemente desafiado pela seguinte pergunta: Por que a igreja não pode usar o dízimo para ajudar os pobres, em vez de destiná-lo exclusivamente ao sustento de indivíduos envolvidos no ministério pastoral?

Os que levantam essa questão apoiam sua alegação na correta observação de que, de acordo com as Escrituras, Deus Se preocupa profundamente com a situação dos pobres (Dt 15:11; Sl 68:5; Pv 14:31; Tg 1:27). Eles concluem que, se a igreja deve refletir o caráter de Deus, deveria estar disposta a usar o dízimo para cuidar dos necessitados.

Além disso, os defensores dessa visão frequentemente citam Deuteronômio 14:22–29 e 26:12, onde vemos que o dízimo foi usado nos tempos bíblicos para ajudar os menos favorecidos. Inegavelmente, isso levanta questionamentos sobre a posição da igreja quanto ao uso do dízimo. Essa questão não é nova dentro da Igreja Adventista; Ellen G. White fala sobre indivíduos que enxergavam o dízimo como um fundo destinado para os pobres.¹

Este artigo procura explicar como os cristãos contemporâneos devem abordar a questão do dízimo, examinando um relato bíblico em que a doação aos pobres foi contraposta à oferta entregue diretamente a Deus.²

O VASO DE ALABASTRO DE MARIA

A história de Maria unguendo Jesus com o perfume de seu vaso de alabastro é um exemplo bíblico em que a doação aos pobres é contraposta à oferta entregue diretamente a Deus.

Judas questionou: “Por que este perfume não foi vendido por trezentos denários e o valor não foi dado aos pobres?” (Jo 12:5), e os demais discípulos concordaram com o argumento aparentemente razoável de Judas (Mt 26:8). Maria deve ter se sentido desanimada com essa repreensão, que, naquele momento, parecia convincente.

No entanto, Jesus defendeu a maneira de agir dela. Primeiro, Ele citou Deuteronômio 15:11, que diz que os pobres sempre estariam entre eles. Ao citar essa passagem, Jesus reafirmou Suas instruções quanto ao cuidado com os

pobres. Mas Ele foi além, explicando que não estaria sempre com eles, referindo-se à Sua morte iminente. Nesse contexto, o que Maria fez foi algo bom: “Porque, derramando este perfume sobre o Meu corpo, ela o fez para o Meu sepultamento” (Mt 26:12). Esse episódio destaca o princípio de que cada ato de doação tem seu tempo e lugar apropriados.

Seguindo as orientações do Espírito Santo, Maria tinha suas prioridades bem definidas. Ela ofereceu esse presente para honrar Jesus enquanto Ele ainda estava vivo, ao contrário daqueles que só viriam mais tarde, prontos para sepultá-Lo. Ela escolheu fazer o que precisava ser feito naquele momento (Lc 10:42).

Jesus então disse: “Em verdade lhes digo que, onde for pregado em todo o mundo este evangelho, também será contado o que ela fez, para memória dela” (Mt 26:13). Hoje, Maria é lembrada por sua gratidão, generosidade e determinação ao priorizar a oferta destinada a Jesus.

Pelo modo como Jesus lidou com a situação, fica claro que nossa devoção a Deus por meio dos dízimos, ofertas e assistência aos pobres não deve ser vista como concorrente. Ambas são essenciais à vida cristã. Nossa obrigação de ajudar os pobres não diminui a necessidade de ofertarmos diretamente a Deus; tampouco a entrega de nossas dívidas a Deus reduz a importância de socorrer os necessitados.

COLOCANDO NOSSAS PRIORIDADES EM ORDEM

A história do vaso de alabastro de Maria testifica que algumas formas de doação podem ter precedência sobre outras. Naquele momento, era apropriado que Maria usasse aquele perfume para unguir Jesus em sinal de gratidão pelo que Ele significava para ela, em vez de gastar o dinheiro com os pobres, como outros sugeriram.

Para o nosso tempo, penso ser essencial priorizar a doação para a propagação do evangelho em relação a outras causas, incluindo a ajuda aos pobres. Isso pode parecer estranho. Mas permita-me explicar. A verdadeira solução para os problemas do mundo não é a caridade, mas o evangelho, a saber, aquilo que Jesus realizou por meio de Sua vida, morte, ressurreição e contínua obra no Céu. Essa é a solução permanente para o

pecado e os males do mundo. A salvação vem da aceitação do evangelho.

Embora os esforços e a defesa dos fracos sejam necessários, essas coisas são apenas soluções temporárias, tais como remendos em uma vestimenta envelhecida: elas não oferecem uma resposta duradoura. A solução definitiva é um novo Céu e uma nova Terra criados por Deus (Ap 21:1-5), essa nova criação introduzida e inaugurada pela pregação do evangelho (Mt 24:14).

Esse entendimento está alinhado com a posição de Ellen G. White: “O dízimo é separado para um uso especial. Não deve ser considerado fundo para os pobres. Deve ser dedicado especialmente ao sustento dos que estão levando a mensagem de Deus ao mundo; e não deve ser desviado desse propósito. O maior objetivo do nosso trabalho é levar a luz para aqueles que estão na escuridão.”³

Como cristãos, nossa principal comissão não é doar aos pobres, mas “fazer discípulos de todas as nações”. O cuidado com os necessitados deve acompanhar a pregação do evangelho, mas não é o objetivo final. Nossa ênfase principal deve estar na pregação do evangelho, pois essa é a verdadeira e duradoura solução para os problemas do mundo.

Acredito que as tentativas de redirecionar o uso do dízimo do sustento do ministério do evangelho para a ajuda aos pobres são uma tática de desvio de Satanás, que é o maior opositor à propagação da mensagem de salvação. Em contraste, o apoio à pregação do evangelho deve representar a primeira parte de nossas doações, tendo precedência sobre todos os outros alvos de nossa generosidade.

USO DO DÍZIMO NO LIVRO DE DEUTERONÔMIO

Uma leitura superficial de Deuteronômio 14:22-29 e 26:12, 13 pode sugerir que o dízimo pode ser compartilhado com os levitas, estrangeiros, viúvas e órfãos. No entanto, esse entendimento parece contradizer Números 18:21, que designa “todos os dízimos” aos levitas como compensação por seu serviço.

Para conciliar essa aparente contradição, devemos entender que, historicamente, os judeus tinham dois tipos de dízimos.⁴ O primeiro era o dízimo levítico (Nm 18:21-32), “que pertencia exclusivamente a Deus e que era dado por Ele aos levitas e sacerdotes”.⁵ O segundo era um dízimo festivo/social. Era festivo porque, nos dois primeiros anos do ciclo, era consumido pela família no santuário central durante as festas de peregrinação (Dt 12:6,11,17; 14:22-27). No terceiro ano do ciclo, esse mesmo dízimo era armazenado nas cidades para fins de caridade (Dt 14:28, 29; 26:12-15). Sob a teocracia, Deus instituiu uma espécie de seguridade social para os israelitas, com esse segundo dízimo sendo parcialmente usado para ajudar os pobres. Isso foi algo inovador, pois nenhuma outra nação daquela época possuía uma provisão especial para os necessitados. Podemos ver isso como um precursor dos sistemas modernos de seguridade social.

Sendo assim, por que esse dízimo festivo/social não é promovido na igreja hoje? A resposta é que o segundo dízimo continha tanto elementos civis quanto cerimoniais. Cerimonial porque era usado para as festividades, e civil porque era destinado à caridade. Como cristãos, não seguimos mais as cerimônias dos israelitas, pois elas eram sombras que apontavam para Jesus (Cl 2:16, 17). Se impuséssemos essas práticas hoje, estaríamos negando a obra completa de Cristo na cruz.

Os aspectos civis do segundo dízimo podem não ser mais aplicáveis hoje, pois não somos mais uma única nação sob uma teocracia como eram os israelitas. No sistema de Israel, a vida religiosa e a secular do país não eram separadas. Não havia essa variedade de diferentes impostos civis exigidos do povo. Se fôssemos implementar um segundo dízimo estrito, precisaríamos levar em consideração os impostos relacionados à seguridade social que as pessoas já pagam ao governo. Embora se possa argumentar que os programas sociais governamentais frequentemente são mal administrados, isso não muda o fato de que os assalariados já foram tributados para esse fim. A igreja também teria que considerar as diferentes porcentagens cobradas por cada governo em diferentes países. O processo seria extremamente complexo.

Hoje, o mais prático é que a igreja continue enfatizando o princípio que está por trás do segundo dízimo, a saber, a importância de ofertar regular e generosamente depois de termos dizimado 10% de nossa renda, bem como a necessidade de prover para os pobres. Lamentavelmente, esse último aspecto não tem sido suficientemente enfatizado. O povo de Deus não pode ser generoso para com a igreja e mesquinho em outras áreas da vida. A generosidade deve permear tudo o que fazemos, incluindo o cuidado com os necessitados.

Deveria a igreja desviar o dízimo utilizado para o sustento daqueles envolvidos no ministério pastoral para ajudar os pobres? Posso concluir que tanto a assistência aos necessitados quanto o apoio àqueles que pregam o evangelho são essenciais. No entanto, o apoio à pregação do evangelho tem precedência sobre outros atos de generosidade e deve representar a primeira parte de nossas ofertas. Fazer assim é aplicar o princípio da prioridade na doação, como fez Maria. Essa posição está fundamentada na compreensão bíblica da salvação e da escatologia.



Manual Choga é Diretor de Mordomia Cristã na União Central do Zimbábue. Ele é

References

- 1 Ellen G. White, “Honesty Toward Men and Toward God”, *The Review and Herald Supplement*, 1 de dezembro 1896.
- 2 Dar aos pobres também é dar a Deus (Pv 19:17; cf. Mt 25:34-40). Entretanto, neste artigo, estou distinguindo as doações aos necessitados daquelas entregues diretamente a Deus por meio dos dízimos e ofertas.
- 3 Ellen G. White, “Honesty Toward Men and Toward God”.
- 4 Angel Rodriguez, *Stewardship Roots* (Silver Spring, MD: General Conference of Seventh-day Adventists, 1994), v. 10; Ellen G. White, *Patriarcas e Profetas* (Tatuí, SP: Casa Publicadora Brasileira, 2021), p. 465.
- 5 Rodriguez, *Stewardship Roots*, v. 10.





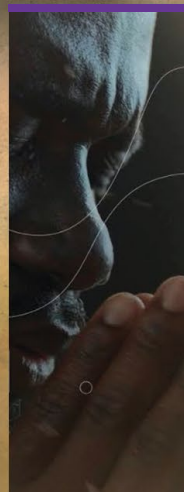
Vídeos Devocionais Semanais para o Momento das Ofertas



Use o QR para encontrar os 52 Vídeos Devocionais de Ofertas (e/ou Leituras) disponíveis os quais devem ser apresentados em cada igreja antes da arrecadação dos Dízimos e Ofertas.



PRIMEIRO DEUS
MINISTÉRIO DA MORDOMIA CRISTÃ



Unicamente os métodos de Cristo trarão verdadeiro êxito no aproximar-se do povo. O Salvador Se misturava com as pessoas como alguém que lhes desejava o bem. Manifestava simpatia por elas, ministrava-lhes às necessidades e conquistava a confiança delas. Ordenava então: "Siga-Me" (Jo 21:19), (A Ciência do Bom Viver, p. 78)

**TRANSFORMAR COMUNIDADES,
CAPACITAR MISSÕES LOCAIS,
TRANSFORMAR VIDAS**

FUNDO DE IMPACTO MISSIONÁRIO



*Serviços de Planejamento
de Doações e de Fundos
Fiduciários*

