



# DESARROLLANDO UN PLAN ANUAL DE MAYORDOMÍA

STAN TOLER & ELMER TOWNS

Traducido por: Dr. Julio Aponte & Enrique B. Lamar Guerra



# DESARROLLANDO UN PLAN ANUAL DE MAYORDOMÍA

*Porque ¿quién de vosotros, queriendo edificar una torre, no se sienta primero y calcula los gastos, a ver si tiene lo que necesita para acabarla?*  
(Lucas 14:28)

**“El dar generosamente es el resultado de un motivo inspirado”. –V. H. Lewis**

Quizás usted ha escuchado acerca del policía que detuvo un carro lleno de mujeres. El policía caminó hacia el carro y cortésmente dijo, “Señora, esta es una carretera de 65 MPH—¿por qué va tan despacio?”

Ella respondió rápidamente, “¡Señor, yo vi un rótulo que decía 22 no 65!”

El policía dijo riéndose, “¡Oh, eso no es el límite de velocidad, eso es el nombre de la carretera en la que usted está!”

A lo que la dama dijo, “¡Oh, que tonta soy! Gracias por hacérmelo saber. Seré mas cuidadosa.”

Entonces, el policía miró en el asiento trasero y vió a otras dos mujeres agitadas y temblando. Tiernamente el policía le dijo a la dama, “Perdóneme, pero, ¿qué le pasa a sus amigas allá atrás?”

“Oh, es que acabamos de salir de la Carretera 121”, la dama respondió.

¡Atreverse a desarrollar un plan anual de mayordomía puede ser una experiencia desconcertante para la mayoría de los líderes de la iglesia! ¡Pero tener un plan es mejor y menos irritante que no tener ningún plan!

John Wesley tenía un plan de mayordomía. “¡Haz todo lo que puedas, ahorra todo lo que puedas, da todo lo que puedas!” Obviamente, no era su intención reinventar la rueda financiera. Sin embargo, difícilmente se le podría conocer como un hombre sencillo. Multitudes toleraban el calor de un sol abrasador para escucharle predicar sus sermones elocuentes durante su misión evangélica itinerante que cubrió más de 100,000 millas montado a caballo.

Cuando era un niño, él leía las Escrituras en su lenguaje original. En sus años de adulto estableció el plan de organización para las más grandes reformas sociales que el hombre haya conocido. En la ancianidad era muy solicitado por su sabio consejo y su espíritu santificado. En la muerte, él reconoció la presencia de lo divino en su cuarto sosegado.

Pero la simplicidad absoluta de su plan de mayordomía tiende puentes sobre todos los abismos culturales, espirituales y generacionales. Fue un mezcla inspirada por Dios de industria, frugalidad y generosidad que hace sentido perfecto, aún en una época de pagos de tarjetas de débito gastados en cosas vanas.

## **COMPRENDIENDO LA IMPORTANCIA DE UN PLAN ANUAL DE MAYORDOMÍA**

¿Qué queremos decir con un plan anual? Una campaña de mayordomía es un programa (plan) organizado para educar y motivar a la gente en la iglesia local hacia la fidelidad espiritual. Aunque las finanzas son usualmente el foco, una campaña eficaz de mayordomía no está limitada solamente a las finanzas. Incluye el propósito más amplio de educar a la gente en la administración correcta de su tiempo, talento y bienes para la gloria de Dios—la mayordomía total del creyente.

Durante la campaña, la atención está enfocada en la mayordomía bíblica por medio de varios métodos de enseñanza incluyendo lecciones de la Escuela Bíblica, estudios bíblicos en grupos pequeños, predicaciones, correspondencia, dramas, testimonios, exhibiciones, etc. Usualmente se escoge un tema tal como “Dios Puede” o “Diezmar es de Cristianos” y la dirección financiera de la iglesia se esboza en un presupuesto aprobado que se le presenta a toda la congregación. El propósito de la campaña es hacer consciente a cada persona en la iglesia de su responsabilidad hacia Dios y el ser obediente en dar a través de la iglesia.

Las campañas de mayordomía son bíblicas. Así como la iglesia tiene una campaña para ganar almas, de aumentar la asistencia o de misiones foráneas, asimismo la iglesia tiene que hacer énfasis en la mayordomía durante una fecha designada del año. Un principio orientador es, lo que Dios le haya ordenado hacer a Su pueblo, el pastor e iglesia tienen que motivar a la congregación a realizar.

Muchos piensan equivocadamente que la mayordomía es solamente recaudación de fondos. Muy a menudo piensan que un programa de mayordomía en una iglesia local es recaudar dinero así como una agencia de la comunidad recauda dinero. Aunque durante la campaña se recauda dinero para el presupuesto de la iglesia, ese no es el meollo del asunto. Mayordomía no es sacarle el dinero a la gente. Es enseñarle a la gente como usar su dinero adecuadamente.

## **BUEN MAYORDOMO, MAL MAYORDOMO**

En tiempos bíblicos un mayordomo era usualmente un sirviente que administraba la casa (o hacienda) para su dueño. Jesús enseñó la importancia de ser un buen mayordomo:

Dijo también a sus discípulos: Había un hombre rico que tenía un mayordomo, y este fue acusado ante él como disipador de sus bienes. Entonces le llamó y le dijo: ¿Qué es esto que oigo acerca de ti? Da cuenta de tu mayordomía porque ya no podrás más ser mayordomo.

Entonces el mayordomo dijo para sí: ¿Qué haré? Porque

mi amo me quita la mayordomía. Cavar, no puedo; mendigar, me da vergüenza. Ya sé lo que haré para que cuando se me quite de la mayordomía, me reciban en sus casas.

Y llamando a cada uno de los deudores de su amo, dijo al primero: “¿Cuánto debes a mi amo?”

El dijo: “Cien barriles de aceite.”

Y le dijo: “Toma tu cuenta, siéntate pronto, y escribe cincuenta.”

Después dijo a otro: “Y tú, ¿cuánto debes?”

Y el dijo: “Cien medidas de trigo.”

El le dijo: “Toma tu cuenta, y escribe ochenta.”

Y alabó el amo al mayordomo malo por haber hecho sagazmente; porque los hijos de este siglo son más sagaces en el trato con sus semejantes que los hijos de luz. Y yo os digo: Ganad amigos por medio de las riquezas injustas, para que cuando éstas falten, os reciban en las moradas eternas.

El que es fiel en lo muy poco, también en lo más es fiel; y el que en lo muy poco es injusto, también en lo más es injusto. Pues si en las riquezas injustas no fuisteis fieles, ¿quién os confiará lo verdadero? Y si en lo ajeno no fuisteis fieles, ¿quién os dará lo que es vuestro?

Ningún siervo puede servir a dos señores; porque o aborrecerá al uno y amará al otro, o estimará al uno y menospreciará al otro. No podéis servir a Dios y a las riquezas (Lucas 16:1-13).

Jesús usó la ilustración de buenos mayordomos y malos mayordomos para enseñar como nosotros debemos ser mayordomos para El. Una campaña de mayordomía no es para adquirir dinero para la iglesia sino para enseñar a los creyentes como vivir la vida abundante. Cuando los cristianos obedecen los principios financieros de la Biblia, sus vidas serán vividas más abundantemente y la obra de Dios será financiada.

## **¿POR QUÉ UNA CAMPAÑA DE MAYORDOMÍA?**

**1. Para ayudar a fortalecer a los cristianos.** El propósito de

una campaña de mayordomía es fortalecer a cada creyente en la iglesia local. Todo el mundo, desde los niños pequeños, quienes deben ser enseñados a manejar el dinero de la mesada, hasta personas jubiladas que viven con un ingreso fijo deben ser enseñados cómo administrar los recursos de Dios.

La mayordomía recalca que todo el dinero pertenece a Dios. Si reconocemos que no somos dueños de nuestro dinero es más fácil devolvérselo a Dios. Por ejemplo, si conducimos un carro de la compañía, sabemos que no es nuestro carro sino que es para ser usado para el negocio. Dios quiere que tratemos nuestras posesiones con esa actitud. Dios nos permite usar el dinero que El nos da para Su negocio. El negocio de un cristiano es el negocio de Dios. Según una compañía le da a un vendedor reglas y límites de como un carro de la compañía debe ser usado, Dios nos ha instruido en cómo usar nuestro tiempo, talento y bienes. Por lo tanto, una campaña de mayordomía debe educar a los miembros de la iglesia sobre cómo administrar los recursos de Dios.

Un cristiano está llamado a ser un discípulo, lo que significa vivir una vida disciplinada. Porque la mayordomía es administración, o discipulado, es una expresión de la vida cristiana. La mayordomía no envuelve dinero solamente. Envuelve algo más profundo. Envuelve un discipulado hacia Jesucristo que puede ser expresado en la manera en que usamos nuestro dinero.

## **2. Para ayudar a todos los cristianos a hacerse obedientes.**

Durante la campaña de mayordomía, cada persona en la congregación debe recibir información y materiales sobre la campaña, porque algunos miembros marginales no asistirán a la iglesia a escuchar sermones o lecciones sobre mayordomía o ver exhibiciones sobre mayordomía. ¿Por qué deben ser informados? Porque la campaña no es para adquirir dinero sino para ayudar a todo el mundo a obedecer a Dios y para hacerse mayordomos de Sus posesiones.

Un cristiano no puede crecer espiritualmente sin ser obediente. Si se conduce adecuadamente, más personas aprenderán a obedecer al Señor Jesucristo por medio de la campaña de mayordomía de la iglesia.

### **3. Para establecer relaciones con asistentes marginales.**

Durante una campaña de mayordomía, cada feligrés es contactado usualmente. Un feligrés inactivo se quejó una vez, “¡La única vez que ustedes me contactan es durante una campaña de mayordomía!” Aunque los trabajadores de campaña deben hacer algo más que hablar de dinero, el quejoso debería estar agradecido que alguien estaba preocupado por su espiritualidad. En una campaña de mayordomía, aquellos que necesitan hacerse fieles son estimulados a hacerlo así a través de su contacto con obreros fieles.

**4. Para compartir nuestras bendiciones.** Dios tan sólo requiere mayordomía después de El habernos dado a nosotros. El salmista reconoció la fuente de todos sus beneficios y respondió, “Te alabaré; porque formidables, maravillosas son tus obras; Estoy maravillado, Y mi alma lo sabe muy bien” (Sal. 139:14).

Cuando los cristianos ven lo mucho que Dios les ha dado a ellos, es vergonzoso ver lo poco que le devuelven a El. Los buenos mayordomos administran sus recursos para el mejor interés de su amo.

**5. Para descubrir nuestros corazones.** El problema de las posesiones es que éstas nos poseen a nosotros en vez de nosotros poseerlas a ellas. Una campaña de mayordomía descubre los corazones de todos los miembros porque ellos son traídos al lugar donde tienen que rendir cuentas por la manera en que Dios los bendijo durante el pasado año. Es un tiempo de autoevaluación, compromiso con Dios y, potencialmente, un tiempo para un avivamiento.

**6. Para darle a Dios.** Como cualquier persona de negocios orientada hacia las inversiones, Dios espera una buena ganancia sobre Sus recursos. El ha colocado a cristianos en control de Su negocio (i.e., Su ministerio en el mundo). Examinando las parábolas de Jesús, es significativo que cuando el Maestro se iba en un viaje largo El siempre regresaba buscando una ganancia de Su finca. En aplicación, Dios nos creó a Su imagen y semejanza. El nos ha dado una buena mente, voluntades firmes y las oportunidades de hacer algo de nuestras vidas para su gloria. Ahora viene Dios y quiere que seamos responsables por nuestros dones y habilidades.

Durante una campaña de mayordomía, a los cristianos se les

debe recordar que ellos deben producirle ganancias a Dios para que la obra de Dios prospere.

**7. Para enseñar juicio.** Los cristianos deben saber que ellos serán juzgados y que el juicio está fundamentado en su mayordomía. En las parábolas de Jesús sobre este asunto, los terratenientes juzgaban a sus administradores por su fidelidad. Puesto que el dueño le delega la viña a obreros ello no quiere decir que ellos fueran sus dueños. Aún cuando los obreros desarrollaran una atadura emocional a las vides y la viña, la finca todavía no les pertenecía. No obstante los obreros consideraban la finca como si fuera de ellos. La cuestión es siempre la posesión. ¿De quién era la viña?

Durante la campaña de mayordomía los cristianos necesitan ser recordados sobre “de quién es la viña.” Eso quiere decir que son recordados de quién es el dueño de sus casas, sus cuerpos y sus carteras de inversiones. Si Dios es el dueño de todas las cosas y El permite que los cristianos las administren para Su gloria, entonces un día de juicio viene.

Dios juzgará a los cristianos, no en cuanto a lo que no tenían sino a lo que hicieron con lo que les fue dado.

Siempre habrá aquellos que se quejen y digan, “La iglesia está detrás del dinero.” Tenemos que ser cuidadosos al tratar el problema de la crítica antes que se convierta en el veneno de la amargura. Cuando una persona es cortada y lastimada, el dolor se asocia con la herida. Nunca dudamos la sabiduría del doctor que inflige más dolor al área ya irritada aplicándole yodo o un antiséptico a la herida. El doctor no lo hace para lastimar innecesariamente sino para ayudar en el proceso de curación. Sin el medicamento habría el riesgo de infección. Sin la enseñanza sobre mayordomía los cristianos toman el riesgo de infección de egoísmo, materialismo y mundanalidad.

### **“AHORA, HE AQUÍ EL PLAN . . .”**

El viejo adagio nos dice que “si fallamos en planificar, planificamos para fallar”. Un plan anual de mayordomía para la iglesia no solamente ayuda a desarrollar una iglesia dadora sino que sirve también para disminuir los efectos de la reducción financiera que se refleja en el plato

de la ofrenda en estos días. Un consultor financiero dijo, “Las iglesias que inician un programa anual de mayordomía planificado usualmente realizan un aumento inmediato en el dar de un 20 por ciento, aproximadamente.”

He aquí 10 pasos valiosos para desarrollar su plan de mayordomía:

### **Paso Uno: Establecer un Presupuesto Realista**

El diccionario Webster (en inglés) dice que un “presupuesto” es, (a): un informe de la situación financiera de una administración para un período definido de tiempo basado en estimados de gastos durante ese período y propuestas para financiarlos, (b): un plan para la coordinación de recursos y gastos.

Cuando los pastores se reúnen a menudo relatan “cuentos de guerra.” Muchos de ellos son veteranos de corazón púrpura de la “Batalla de la Colina Presupuesto.” Y varios de ellos hicieron su última resistencia en ese campo de batalla. No obstante, todas las heridas no fueron necesarias. Una planificación sabia mezclada con algunas preguntas prudentes, sentido común, buena organización y una palabra llena del Espíritu podría haber cambiado el curso de algunas de esas batallas legendarias.

Una de las historias clásicas de presupuesto es la del caballero de edad madura que vió la partida, “Candelero”, que aparecía en el proyecto de presupuesto anual de la iglesia. “Me opongo a esta partida de “candelero”, protestó enérgicamente. “Y me opongo a ello por tres muy buenas razones. Número uno, hemos sobrevivido por cincuenta años sin uno. Número dos, nadie aquí sabe tocar un candelero. Y número tres, ¡lo que realmente necesitamos es una de esas luces grandes para el vestíbulo!”

Obviamente, ese proceso de presupuesto adolecía de algunas cosas—cosas como comunicación, involucrimiento, delegación, inventario, necesidades, ingresos, etc. Antes que el presupuesto del gobierno de los Estados Unidos sea distribuido, por ejemplo, interminables horas de discusión, consideración y proyecciones han sido consideradas. Por otro lado, ¡algunos presupuestos de

iglesias son tirados tan rápido antes de la asamblea anual que los ujieres cogen tinta en sus dedos cuando los reparten! Un buen presupuesto conlleva una planificación cuidadosa.

El pastor de una iglesia grande dice que la junta de su iglesia se echó cuatro horas y media en discutir 100 asuntos financieros diferentes, uno tan costoso como el reemplazo de un techo de \$22,000 y otro tan mundano como la cantidad de \$5 para púas espanta-palomas. Después de 15 minutos de discusión sobre dichas púas el pastor levantó su mano. “Necesito hacer una pregunta, ¿Qué es una púa espanta-palomas?” Varios otros estuvieron de acuerdo con la pregunta. Descubrieron que las púas espanta-palomas son algo que usted pone en los aleros de la iglesia, entradas, etc., para evitar que las palomas se posen y ensucien la propiedad.

El pastor metió su mano en el bolsillo y sacó un billete de \$5, “Les digo ésto, tengo aquí \$5. Daré los \$5 porque pienso que este es un proyecto meritorio.” Un miembro de la junta habló, “Usted no puede hacer eso.” “¿Por qué?”, preguntó el pastor. La respuesta fue, “Tenemos que discutirlo”. El asunto de la púa espanta-palomas se discutió por quince minutos más, y a los 30 minutos se le votó en contra.

En otro asunto, en 30 segundos, sin un informe financiero y sin dinero disponible para completar el proyecto, la junta aprobó un reemplazo de techo por \$22,000. Se tomaron 30 minutos para rechazar un proyecto que parecía práctico, útil y necesario. Se tomaron solamente 30 segundos para aprobar otro proyecto que comprometía una gran cantidad de dinero.

### ***Consejos Prácticos Para el Presupuesto de la Iglesia.***

- *Prepare el presupuesto de su iglesia con su plan de visión en mente.* Siempre dé a su congregación razones apremiantes para dar. La visión tiene que estar al frente de todas las invitaciones para dar o en peticiones para asuntos presupuestarios específicos.

- *Asegúrese de que su presupuesto refleje sus prioridades ministeriales.* Evite englobarlo todo dentro de un círculo y decir, “Esta es la manera en que damos prioridad a todo.” Desglóselo en las áreas de ministerio de la iglesia. Hay por lo menos cinco: *Mayordomía y Administración,*

*Edificios y Propiedades, Educación y Preparación, Evangelismo y Extensión, y Adoración y Planificación.* Todo lo que se haga en la iglesia debe reflejar las áreas de ministerio.

En un artículo en el *Clergy Journal* (Feb., 1991, 9), Ashley Hale hace un distinción entre programas seculares de recaudación de fondos y de mayordomía de iglesias:

- Las instituciones seculares se enfocan en lo que necesitan recibir. (La iglesia se enfoca en lo que sus miembros deben dar.)

- La meta de las organizaciones seculares es producir los fondos. (La meta de la iglesia es convertir a la gente en buenos dadores.)

- Las organizaciones seculares basan su petición en el deber o la generosidad.

- (La iglesia enfatiza en una oportunidad para desarrollo espiritual.)

- El dar secular ocurre en un ciclo anual. El ciclo de dar de la iglesia es semanal.

- La recaudación de fondos secular se hace por medio de grandes campañas.

- (Las peticiones de la iglesia son más personales.)

- *Incorpore a su presupuesto una reserva en efectivo igual al promedio de un mes de ingresos de la iglesia.*

Por ejemplo, congregaciones en el clima norteño han descubierto que habrá meses como enero, donde habrá agua-nieve, nieve, y sí, ningún servicio. Comienza el pánico y el tesorero de la iglesia está tomando baños calientes y duchas frías preocupado por las finanzas.

El nivel de estrés se puede reducir simplemente estableciendo una reserva en efectivo en el presupuesto. Con ese logro viene una mejor mayordomía y un mejor uso de los donativos del pueblo de Dios.

- *Establezca el presupuesto de la iglesia basado en el ingreso utilizable del año anterior.*

Ciertamente que eso no es el empeño más deleitoso pero, después de años de presupuestos excesivamente optimistas, usted llegará al punto donde dirá, “No podemos hacer esto por más tiempo. ¡Nos está volviendo locos! Estamos estresados.”

Es mucho mejor, y más fácil sobre los nervios, hacer un presupuesto basado en el ingreso utilizable del año anterior.

Usted puede decir, “¿Qué quiere decir, ‘ingreso utilizable?’” Por ejemplo, ingreso utilizable no son fondos usados por la sociedad de jóvenes para un viaje a “Disney World”. Ese dinero no se puede promediar dentro del presupuesto—usted no puede esperar gastar eso porque eso no es utilizable en el sentido de gastarlo para la operación de la iglesia local.

## **ACTUALIZACION ANUAL**

*Presupuesto Operacional (Ene. 1–Dic. 31):*

*\$684,767*

Necesidad Anual a 13-Oct.	\$ 539,929	
Recibido a 13 Oct.	<u>519,827</u>	
BALANCE	\$ -20,102	

Necesidad Mensual	\$ 57,064	
Recibido a 13 Oct.	<u>26,854</u>	
BALANCE	\$ -30,210	

*Presupuesto Misión Mundial (5/00–4/01)*

(No es parte del presupuesto operacional)

Presupuesto Anual	\$ 50,661	
Recibido a 13-Oct.	<u>10,356</u>	
BALANCE	\$ 40,305	

### *Campaña PUERTA ABIERTA*

Total Promesa 36 Meses (156 semanas)	\$1,032,089	
Ingresos a Semana 53 (13 Oct.)	<u>328,066</u>	
BALANCE	\$ 704,023	

El día que usted comience a realizar que puede basar el presupuesto en lo que usted tuvo realmente el año anterior para gastar es el día que comenzará a obtener una victoria real en la operación de las finanzas de la iglesia.

- *Revise mensualmente el rendimiento actual de su presupuesto.*

Cuando su equipo de finanzas se reúne, ellos comienzan a hablar sobre el ingreso. Ellos necesitan realmente echar una mirada seria, no solamente a cómo ha entrado el dinero sino que también necesitan ver cómo la iglesia ha funcionado durante un mes dado.

- *Provéale un estado financiero mensual a su junta.*

Usualmente, si la junta está bien informada, ellos serán útiles. No hay necesidad de ser el Llanero Solitario. Habrá momentos en que usted no querría que el tesorero lea el informe financiero en voz alta. Pero la junta necesita compartir en el dolor. Es parte de su responsabilidad. Y es algo que el líder de la iglesia necesita compartir con ellos.

- *Busque la aprobación de la iglesia (junta o congregación) para gastos no presupuestados.*

El equipo de acción ministerial tiene que ser capaz de hacer gastos presupuestados pero si hay algo que surge de momento que no ha sido presupuestado, ese asunto necesita ser traído ante la junta si es que la junta va a operar de una manera realista.

- *Nunca gaste más de una doceava parte del presupuesto vigente sin aprobación especial.*

El equipo de acción ministerial puede ser facultado para hacer gastos presupuestados pero si en algún mes van a gastar más de un doceavo—con la excepción de gastos fijos como los servicios públicos (agua, luz teléfono...) y partidas de mantenimiento que hayan sido incluidas—ello tiene que ser aprobado.

Hay mérito en tener un presupuesto autorizado. La mayor parte del tiempo, a los equipos de acción ministerial se les puede confiar hacer gastos presupuestados sin llevar la iglesia a la quiebra. William Easum dice en su libro, *Haciendo Hamburguesas "Gourmet" de Vacas Sagradas (Making Gourmet Burgers out of Sacred Cows)*, que la mayoría de las iglesias adoran en el santuario de la vaca sagrada del control. Y la mayor parte del tiempo ese santuario es en el

área de las finanzas. Gran parte del tiempo usado en discusiones de reuniones de la junta, se usa en finanzas. Un presupuesto autorizado ahorra tiempo de discusión. El pastor le puede decir simplemente al equipo de acción ministerial, “Aquí tienen su presupuesto. No gasten más de un doceavo de la cantidad dada sin permiso. Si lo usan, obviamente, se perdió. Ustedes están acabados.” Usualmente sólo se necesita un incidente aislado para convencer al resto del equipo que esa es la manera en que funciona. La imposición es la clave para hacer que un presupuesto autorizado funcione.

- *Dé informes regulares escritos.*

Se hace la pregunta, “¿Le da usted detalles partida por partida a la congregación?” No. Eso no es lo que ellos están buscando. Ellos están buscando en forma de resumen de como se está gastando su dinero. Para tener integridad y para ganarse a la gente para que puedan confiar en los líderes, los líderes van a tener que hacer más contabilidad—dejar que la congregación sepa cómo se está gastando su dinero.

- *Celebre gastando los ingresos excedentes en proyectos o partidas capitales de presupuesto preaprobados.*

La “fiesta” no se debe planificar hasta que se determine la condición financiera. Si durante todo el año los gastos están en línea con el presupuesto, si el presupuesto es realista, si el presupuesto está basado en el ingreso utilizable del año anterior, entonces, muy probablemente habrá dinero sobrante para gastar a finales del año.

Cuando esté preparando su presupuesto usted puede también querer preparar un presupuesto paralelo de mayordomía capital que diga, “Haremos las siguientes cosas (enumeradas por orden de prioridad) de tal manera que cuando lleguemos a final del año, cualquier excedente se gastará en las partidas del presupuesto de mayordomía capital que han sido preaprobadas.”

Ciertamente que habrá situaciones de emergencia que “volarán en pedazos” su presupuesto como una cena a luz de vela en una fábrica de dinamita pero su iglesia u organización no debería ser cogida fuera de base debido a una pobre planificación. Una mayordomía sensata envuelve el “sentarse y calcular los costos” para

ver “si hay suficiente dinero.”

Presupuestar bien ayudará también a evitar las pesadillas de relaciones públicas de facturas pendientes de pago a vendedores y suplidores de la comunidad. Se cuenta la historia de un cliente que se atrasó en sus pagos. Cuando se le pidió una explicación el cliente suplicó que le dieran algún tiempo para que él pudiera pagar una deuda que tenía con su madre. El gerente de la tienda le respondió, “Señor, nuestros libros dicen que nosotros hemos hecho más por usted que lo que su madre haya hecho jamás. ¡Ella lo llevó a usted solamente por nueve meses y nosotros lo hemos llevado por quince!”

### **Paso Dos: Recurrir a los Seis Bolsillos de Dar**

En cada iglesia hay por lo menos seis bolsillos de dar y hay gente que tiene dinero para dar para cierta causa. Si usted no solicita ese dinero, lo perderá.

El número uno es el **bolsillo del mantenimiento**. Los que contribuyen a este bolsillo son los dadores de la operación general. Ellos son las personas que apenas van a dar para el fondo general. Están interesados en pagar las utilidades, salarios, materiales y el mantenimiento general. Ellos diezman y eso es todo—nada más.

El segundo es el **bolsillo de las misiones**. Cuando usted le ha dicho, “Misiones Mundiales”, lo ha dicho todo. Cuando se trata de levantar fondos para ministerios ultramarinos usted siempre puede contar con ellos. Algunos miembros quieren que la mayor parte de su aportación sea para misiones foráneas y a menudo quieren que por lo menos algo de esa aportación sea para extensión usualmente fuera del contexto de la Gran Comisión.

El tercero es el **bolsillo de la beneficencia**. Este es la persona de la “taza de agua fría.” La persona que siempre está interesada en ayudar a los desamparados o los hambrientos. Una iglesia tiene un grupo que recibe una ofrenda cada miércoles en la noche sólo para cuidar de los desamparados en su comunidad y son muy fieles en respaldar esa causa.

El cuarto es el **bolsillo de la construcción**. Su causa es el ladrillo (bloque) y la mezcla. Son los primeros en ofrecer un donativo

desafiador cuando se recaudan fondos para el nuevo centro de vida familiar. Ellos proponen pavimentar el estacionamiento. Quieren la extensión de las facilidades. Son los miembros voluntarios del comité de construcción del nuevo centro de vida familiar.

El número cinco es el **bolsillo de la educación**. Debido a que algunos miembros valoran la educación superior, ellos dirigen su dinero al colegio bíblico o colegio de artes liberales de la denominación. Pedir una ofrenda para el nuevo edificio de ciencias o la biblioteca, ¡y son todo oídos!

El sexto, y último, es el **bolsillo del evangelismo**. Hay individuos que tienen un deseo de ver al mundo venir al conocimiento de Cristo, y cuando usted dice, “Evangelicemos al mundo”, ahí estarán ellos para ayudarlo en el proceso.

También usted puede buscar el permiso de su junta de gobierno para concentrarse en esos bolsillos en un énfasis de dar por lo menos dos veces cada año. Por ejemplo, usted puede querer pedirle a la congregación para ayudar en un proyecto de misiones aparte del énfasis de ofrenda misionera de la denominación. Usted podría recibir una ofrenda de domingo por la noche para un misionero que tiene una necesidad especial o dar una ofrenda de amor para una pareja misionera visitando para la conferencia misionera. Usted se sorprenderá en cómo responderán para un proyecto especial de misiones por encima y más allá de su diezmo. El interés está ahí y el dinero está ahí para respaldar ese interés.

### ***Principios de “Bolsillo”***

1. Si la iglesia no recurre a estos bolsillos de dar en su plan de mayordomía, si la iglesia no pide esos dineros, algún otro lo hará. Los medios de comunicación lo harán. Organizaciones Misioneras lo harán. Instituciones educativas lo harán. Organizaciones benéficas lo harán. Así que usted querrá tener un plan concentrado para incluir esos bolsillos de dar en su plan de mayordomía durante el año.

2. Usualmente dinero en un bolsillo no irá para proyectos de otro bolsillo. El compromiso emocional o espiritual de miembros no se transfiere de un proyecto a otro.

3. Dineros que no son dados para la iglesia local, usualmente irán a parar a una agencia interdenominacional o humanitaria. Posponer un proyecto de fondos capitales quiere decir usualmente que la iglesia está perdiendo dinero que de otra manera pudiera usar.

4. Los líderes de la iglesia no están conscientes de lo que los feligreses tienen en sus bolsillos hasta que se les presenta un desafío financiero. La gente da en respuesta a un desafío y su preferencia es desconocida hasta que dan.

5. Una vez se abre el bolsillo de los feligreses, éstos darán otra vez de ese mismo bolsillo con la misma motivación para la misma clase de necesidad.

### **Paso Tres: Distribuya Sobres de Ofrenda Numerados a Todos los que Asisten a la Iglesia.**

Usted recordará que una de las metas en desarrollar una iglesia dadora es que los dadores lo hagan regularmente. Sobres de diezmos ayudan a hacer que el dar sea un hábito regular y también ayuda a mantener registros precisos sobre el dar.

Usted querrá hacerlos prominentes en su plan abarcador de mayordomía.

Cada vez que personas nuevas se unen a la iglesia, éstas necesitan recibir una caja de cortesía de sobres de diezmos. Haciendo ésto usted le está haciendo saber a los miembros nuevos que usted espera que ellos sean fieles en su respaldo financiero a la iglesia.

Ya que la credibilidad financiera es tan importante para la iglesia local, los sobres de diezmos numerados son también una gran ayuda para mantener registros precisos. En estos días de escrutinios y regulaciones gubernamentales sobre asuntos sin fines de lucro, es especialmente importante el tener un sistema adecuado de mantener registros.

### **Paso Cuatro: Enviar por Correo Estados de Ofrendas (Individuales) Trimestralmente a Todos los Feligreses**

Se cuenta que un hombre rico murió y fue al cielo. En su “excursión” por la ciudad celestial, él llegó a una casa magnífica.

“¿Quién vive ahí?”, preguntó el hombre.

El ángel guía contestó, “Bueno, en la tierra él era un jardinero.” Eso excitó al hombre rico mientras pensó, “Si ésto es donde vive un jardinero, me pregunto cómo será mi mansión.”

Ellos llegaron a otra mansión, aun más magnífica que la anterior. “¡Impresionante!”, dijo el hombre, “¿Quién vive ahí?”

“Ella era una trabajadora en un orfanato”, contestó el ángel guía.

¡Ahora sí que el hombre rico estaba realmente excitado!

“¡Imagínese cómo será mi mansión si ella tiene una mansión como ésa!” él pensó.

Finalmente llegaron a una pequeña choza de ocho por ocho, sin ventanas y con solamente un pedazo de tela por puerta—la casa más modesta en todo el cielo. De mala gana preguntó, “¿Y, quién vive aquí?”

El ángel guía señaló con su mano a la pequeña choza, “Esta es su casa, señor.”

“No entiendo”, respondió el hombre rico, “¿Por qué mi casa es tan pequeña?”

El ángel guía contestó, “Bueno, señor, siento decirlo pero eso es todo lo que pudimos construir con lo que usted nos envió para trabajar.”

Dos cosas sucederán inmediatamente que usted envíe por correo los estados de ofrendas individuales:

1. Usted podrá reconciliar los registros de ofrendas. Se descubrirán registros incorrectos, como suele suceder. A veces, una cantidad incorrecta es registrada por el (la) secretario(a) de diezmos debido a que se ha invertido la secuencia de un número. Un número fuera de secuencia puede hacer toda la diferencia. En otras ocasiones, una cantidad incorrecta se notará debido a la letra ilegible del dador. Muchos de los sobres y cheques se escriben con prisa—algunos mientras se ora por la ofrenda y otros mientras durante el ofertorio. La presión es de poner el cheque o sobre en el plato mientras éste pasa por la fila de asientos y así algunas anotaciones en cheques y sobres de ofrenda terminan pareciéndose como hojas de recetas que se le entregan al farmacéutico local.

2. La próxima cosa que probablemente sucederá es un aumento inmediato en las ofrendas. A sus dadores se les recordará que no están al día en algunas de las promesas que han hecho. Enviándoles un estado trimestral les da una oportunidad de ver donde están parados, y a menudo la ofrenda del próximo domingo será un reflejo de ese interés revivido.

En familias con dos ingresos, por ejemplo, es fácil que uno o más cheques varíen de mes a mes y, consecuentemente, la cantidad del diezmo variará. Lo atareadas que están estas familias con dos ingresos puede resultar también en un pago olvidado de una promesa, etc. La intención era pagar los diezmos o cumplir el compromiso de una promesa pero hubo un olvido natural. Estados trimestrales son una manera sutil de decirle a los dadores, “Están atrasados en esa promesa de la campaña pro-construcción (promesa misionera)” sin decirles, “Pónganse al día!”

Una carta del pastor puede acompañar el estado de ofrendas. He aquí un ejemplo.

Queridos Hermanos y Amigos de la Iglesia de la Trinidad:

¡Buen día! Les estoy escribiendo para darles las gracias por su fiel mayordomía a la Iglesia de la Trinidad del Nazareno. Por su respaldo regular nuestra iglesia está sólida financieramente.

Ustedes tienen mi promesa que sus líderes de la iglesia serán fieles mayordomos de sus continuos regalos financieros. ¡Ustedes son una bendición para mí! Gracias una vez más por su donación este trimestre.

Son amados.

Pastor Stan Toler  
Efe. 3:20-21  
Anejos

P.D. Si tienen algunas preguntas concernientes a la exactitud de su aportación, favor de llamar a nuestro secretario de finanzas. (nombre y teléfono) \_\_\_\_\_.

## **Paso Cinco: Nunca “Recoja” la Ofrenda; Más Bien, “Reciba” la Ofrenda.**

El ofertorio en un culto de adoración debe ser un tiempo de celebración. *¡Sus feligreses deben esperarlo con interés, no menospreciarlo!*

En cierta iglesia se puso en marcha una gran campaña de asistencia en otoño. Un tema de “rodeo” del Oeste puso de relieve la campaña así que todo el mundo vestía “ropa de vaquero”. Los ujieres estaban vestidos con camisas, pantalones, chalecos del Oeste y botas de vaquero. De repente, a uno de los ujieres se le ocurrió ponerse un pañuelo estilo del Oeste sobre su cara y caminar hacia el frente de la iglesia con una escopeta de dos cañones en sus manos. Cuando llegó al frente, se enfrentó a la audiencia y dijo, “Ahora, queremos que todos ustedes den generosamente en esta mañana.”

A menudo, así es que le parece a sus feligreses el “recoger” la ofrenda. Casi los hace sentir que los ujieres estarán portando escopetas. Suena como si alguien los estuviera forzando a hacer algo que ellos no quieren hacer.

“Recibir” la ofrenda brinda un tiempo grandioso de celebración y adoración. He aquí algunas sugerencias para hacer del ofertorio un “momento precioso” en lugar de un momento precario.

- *Use el drama para ilustrar la necesidad de dar.*

Use una breve escena humorística (skit), por ejemplo, que comunique la importancia de darle a Dios lo que a El le pertenece. Usted puede querer también incluir algunos jóvenes que tengan la habilidad de dramatizar de una manera eficiente. Haciendo ésto, usted no solamente le está comunicando a la audiencia, usted también le da a la persona joven envuelta una experiencia de aprendizaje de primera mano.

- *Use el humor para reducir la tensión acerca del dar.*

Un breve cuento que “lleva una verdad poderosa” hacia un “chiste final poderoso” pondrá cómoda a su audiencia y la ayudará a comprender que el dar es una celebración en vez de una deber duro.

- *Use un testigo que da ofrendas para que comparta brevemente.*

En una era de “infocomerciales” su gente comprenderá la importancia

de relatos en primera persona. Arregle de antemano el tener a alguien que comparta lo que Dios ha hecho por medio de su dar y cómo El ha derramado bendiciones en su vida que sobreabundan. Una Iglesia le pide a un laico diferente cada semana que dé un breve testimonio (uno a tres minutos). Una breve biografía de la persona se coloca en el boletín y la persona designada recibe unas guías sencillas por correo de cómo presentar su testimonio.

- *Use la Escritura para un momento de meditación.*

Antes de recibir la ofrenda comparta una porción de la Palabra de Dios como Lucas 6:30, “Dad, y se os dará; medida buena, apretada, remecida y rebosando darán en vuestro regazo; porque con la misma medida con que medís, os volverán a medir.” Un “breve” comentario y aplicación de ese versículo podría ser la cosa precisa que tocará una cuerda sensible de respuesta en el corazón de un dador potencial. Dios promete que Su Palabra no volverá a El vacía, sino que hará lo que yo quiero, y será prosperada en aquello para que la envié (Isa. 55:11).

- *Use historias que respalden su misión.*

Por ejemplo, comparta alguna historia que ilustre la necesidad de respaldar las misiones, relatando algún comunicado del campo misionero. Demuéstrele a sus feligreses como Dios ha usado sus ofrendas para bendecir una obra o a un obrero en ultramar.

- *Asegúrese de ser el primero en dar su ofrenda.*

El pastor es llamado a ser “un ejemplo del rebaño.” Y usted puede estar seguro que el rebaño tomará nota cuando el pastor coloca un sobre de ofrenda en el plato de la ofrenda antes de recibirse la ofrenda.

Un pastor había terminado una serie de mensajes sobre mayordomía. Un domingo en la mañana un feligrés pidió hablar a la congregación. Conociendo el testimonio y la influencia espiritual del hombre, el pastor accedió.

El comenzó, “Pastor, me gustaría testificar de cuan bueno ha sido Dios. Mi esposa y yo hemos practicado los principios de mayordomía que usted ha estado predicando. Si hay aquí alguno de ustedes jóvenes que quisieran probar esta cosa de diezmar por 90 días, nosotros le

reembolsaremos su dinero si ustedes no encuentran que ésto es una manera maravillosa de celebrar la bondad de Dios.”

Varios años más tarde el pastor se refirió a ese incidente y miró hacia la pareja en el culto de adoración, “¿Tenemos todavía su garantía?” La pareja respondió, “¡Sí, pastor, todavía tiene nuestra garantía!” El dar es una celebración de la bondad de nuestro Dios y eso se le debe comunicar a la congregación durante la implantación de su plan de mayordomía.

### **Paso Seis: Enséñele a los Niños la Importancia de Dar.**

Su plan de mayordomía tiene que tener un énfasis para los niños. Ellos tienen que ser enseñados desde el principio el privilegio de dar. Para muchos, la primera experiencia de dar probablemente ocurrió en la Escuela Bíblica. Quizás fue durante los “ejercicios de apertura” (cuando había muy poco ejercicio). Durante la “marcha del centavo” los niños más pequeños aprenden el gozo de darle a Dios. Muchas veces la canción de acompañamiento no era muy inspiradora, pero el gozo de marchar hacia el frente del santuario y tirar esas monedas de cobre dentro de un cubo era contagioso.

El pastor puede querer incluir un mensaje ilustrado especialmente para niños en la importancia del dar cristiano durante el mes de la mayordomía. A los niños hasta se les puede dar su propia caja de sobres de ofrenda a petición. Esto les enseñará acerca de su responsabilidad y les enseñará hábitos de dar regularmente.

Esto se ve en el cuento de una niñita, la hija del tesorero de la iglesia, que trajo un sobre de ofrenda a su maestra de Escuela Bíblica. En el frente del sobre ella había escrito, en el espacio para el nombre “Jesús.” La cantidad era 25 centavos, de manera que ella estaba dando su diezmo. Al entregárselo a su maestra de Escuela Bíblica ella le dijo, “¿Quiero saber si usted le puede hacerle llegar esto directamente a Jesús por mi?” Obviamente ella estaba pasando por alto al tesorero de la iglesia (su padre) y yendo directamente a la fuente.

Sería maravilloso si pudiéramos hacer que todos nuestros niños comprendieran la importancia de dar sus ofrendas a Jesús. Ayudará si nosotros los incluimos en todas sus ofrendas de campañas de

construcción, misiones mundiales, evangelización mundial, etc. Déjelos que sean parte del proceso. Déjelos venir y que compartan con la congregación en masa, un regalo para el programa de construcción, por ejemplo.

### **Paso Siete: Nunca Pida Dinero en Eventos Que Han Sido Proyectados Para Alcanzar a los Que No Tienen Iglesia.**

Como regla práctica las iglesias deberían tener por lo menos cuatro eventos por año proyectados para evangelizar a personas que no tienen iglesia. En esos eventos no se debe recibir una ofrenda. Esos eventos se pueden cubrir en el presupuesto o por una ofrenda recibida en un culto previo. Usted puede explicar que los fondos se recaudan por adelantado para balancear el costo del evento y que ayudará a disminuir las quejas por los que no tienen iglesia de que la iglesia siempre está pidiendo dinero.

De hecho, eliminando el tiempo que se toma para una ofrenda en esos eventos, hay más tiempo para compartir un plan sencillo de salvación o invitar para interesarlos en eventos venideros por medio de las publicaciones de la iglesia. Es asombrosa la mirada en las caras de sus visitas cuando usted anuncia, “Nuestros ujieres van a venir. Ellos van a recibir su tarjeta de contestación” en el plato de la ofrenda pero no estaremos aceptando su dinero esta noche.”

### **Paso Ocho: Supere el Miedo de Predicar Acerca del Dinero Planificando Mensajes Anuales de Mayordomía en el Tema de Ofrendar.**

Robert Russel dijo, “La razón por la cual no estaba predicando sobre mayordomía fue propia de un cobarde. Quería complacer a la gente más que lo que quería complacer a Dios.”

Muchas veces los predicadores no pueden predicar sobre mayordomía porque su propia “casa de diezmar” no está en orden. Los pastores no pueden pedirle a la gente que den un dólar si ellos no dan un dólar. Igualdad en el dar no es la cuestión; es igual sacrificio—y los pastores no están exentos. Los pastores, ante todo, tienen que ser diezmeros. Punto.

Los tesoreros y miembros del comité de finanzas también tienen que tener su “casa de diezmar” en orden. Si usted recauda y cuenta el dinero, y usted no diezma, entonces está en orden un momento de arrepentimiento. Puede que usted tenga una deuda grande. Puede que usted sea como el hombre cuya esposa entró al salón de comunión durante una cena de la iglesia y su amigo comentó, “Oh, tu esposa se ve electrizante esta noche!” El esposo replicó, “Ella tiene que verse electrizante si todo lo que tiene puesto está cargado.”

Puede ser que usted tenga todas las clases de circunstancias que impedirían que usted diezme. Pero “Dios hace ventanas” y Él honrará su obediencia a Su Palabra en el pago de su diezmo. El “derramará una bendición” para aquellos que le obedezcan en su dar. Si ese principio no se practica entre el liderato de la iglesia, entonces no se puede esperar entre el resto de la congregación.

Usted se puede preguntar, “¿Qué predico?”

Usted podría empezar con el “Modelo macedonio de Dar” (2Cor. 8:1-9).

1. Los macedonios dieron voluntariamente .
2. Los macedonios dieron más allá de sus fuerzas.
3. Los macedonios dieron con mucho entusiasmo.
4. Los macedonios le dieron a Dios lo mejor de ellos.

Probablemente habrá tres respuestas a su mensaje de mayordomía. Primero, esté preparado para aquellos que dan no importa lo que usted haga. Hay un grupo de personas en su iglesia con los que usted puede contar.

Segundo, hay aquellos que nunca darán no importa lo que usted haga.

Tercero, habrá aquellos que responderán y comenzarán a diezmar. Ellos pueden provenir de un nuevo grupo designado.

### ***Alcanzando a Grupos Designados***

Miremos más de cerca a algunos grupos designados para ampliar su base diezmadora.

**Las visitas** son un grupo designado. Probablemente usted no

querrá pedirles dinero de inmediato. Pero ellos son dadores potenciales. La mayoría de la gente que asiste a la Escuela Bíblica de forma regular tienen algún conocimiento acerca del dar pero muchas veces debido a que más visitas asisten a los cultos de adoración, éstos son potencialmente una fuente mayor para expansión.

**Los asistentes ocasionales** son otro grupo designado. Los líderes de la iglesia son sabios para mantener los canales de comunicación abiertos. Un muy conocido pastor dijo una vez que no hay manera que usted pueda zafarse de su lista de correos una vez que usted esté en ella—¡ni aunque usted muera! Cartas dirigidas a aquellos que asisten a su iglesia esporádicamente pueden ser un canal para comunicar necesidades financieras. Y esas mismas cartas podrían ser el eslabón que los ate más seguramente al compañerismo de la iglesia.

Sus **miembros fieles** forman otro grupo designado. George Gallup, en una Convención de la Asociación Nacional de Evangélicos, dijo que “50 por ciento de la gente en su iglesia no se van a involucrar de ninguna manera, forma o figura, no importa lo que usted haga o les pida que hagan.” Dijo además, “Un diez por ciento están haciendo la obra del ministerio en la mayoría de las iglesias locales. Si usted lo reduce, también encontrará que la mayor parte del ingreso en su iglesia—algunas veces hasta la mitad del dinero recaudado—proceden del liderato de la iglesia. ¿Por qué? Usted ha capturado su imaginación; usted ha logrado involucrarlos.”

El ministerio laico tiene que aumentar. La gente necesita moverse de las gradas al terreno de juego. Su plan de mayordomía tiene que tener un lugar para ese compromiso al ministerio. Otra vez, Gallup dice, “Cuarenta por ciento está precisamente esperando que se lo pidan, y ellos estarían deseosos de decir, “¡Sí!” si usted se lo pide.” Similarmente, si usted consigue que 50 por ciento de la congregación dé en forma regular, el ingreso de iglesia podría aumentar.

### **Paso Nueve: Planifique Un Mes De Mayordomía**

Usted encontrará que un mes completo de énfasis de mayordomía le ayudará a desarrollar una iglesia dadora.

¿Cuándo debe usted hacerlo? Enero es sugerido a menudo

como uno de los tiempos más eficaces para conducir un énfasis de mayordomía. El nuevo año es a menudo un tiempo cuando la gente está haciendo resoluciones espirituales y la resolución de dar a la iglesia regular y sistemáticamente sería una muy buena. Además, enero es a menudo uno de los “tiempos de flojera” financiera y así un énfasis en el dar es ventajoso.

Si ese mes no es el mejor para su iglesia, usted puede escoger cualquier mes. D.L. Moody fue abordado una vez, “Señor Moody, a mí no me gusta su plan de ganar almas.”

El señor Moody dijo, “Y, ¿qué plan usa usted?”

El hombre contestó, “Bueno, yo no he encontrado uno que me guste.”

Moody respondió, “Bueno, a mí me gusta mi forma de hacerlo mejor que la forma suya de no hacerlo.”

En cooperación con su comité de finanzas o junta de gobierno, determine qué mes es el que más se ajusta a su énfasis de mayordomía y empiece a formar un calendario de eventos.

### ***Consejos Para Planificar***

Hay consejos para planificar que le ayudarán grandemente en su mes de mayordomía:

- *Designa un líder de equipo.*

El líder de equipo tiene que ser alguien que está comprometido con el Señor Jesucristo, que pueda reclutar eficazmente y adiestrar a otros y que es bien conocido como un diezmador/dador en la iglesia.

- *Forme un equipo de acción ministerial.*

El equipo puede incluir su comité de finanzas o puede ser un comité nombrado específicamente para el mes de mayordomía. En los miembros del equipo se puede incluir a alguien que dirigirá un énfasis de oración para la campaña, alguien que sea experto en relaciones públicas, alguien que le guste hacer contactos personales o por teléfono, etc.

- *Seleccione un lema.*

El lema debe reflejar su plan de visión para la iglesia, debe ser memorable, debe reflejar sus prioridades ministeriales y debe ser bíblico.

- *Envíe cartas semanales.*

La congregación necesita escuchar regularmente del equipo de acción ministerial. Las cartas no deben provenir del pastor. Personas laicas las firman y voluntarios las envían. Las tres primeras cartas deben hablar acerca del mensaje planificado de mayordomía y el énfasis debe ser en la mayordomía de la vida—no de dinero. (De hecho, una “P.D.” puede incluir el reenfatizar que el mensaje del pastor sobre mayordomía no será sobre dinero).

- *Predique una serie de mensajes sobre la mayordomía de la vida.*
- *Comunique la visión.*

En el primer domingo del mes de mayordomía usted puede querer reflexionar sobre la declaración de misión de la iglesia. Se hace una aplicación de la declaración de misión sobre como ésta se relaciona a la vida diaria. Los feligreses deben ser desafiados a desarrollar una declaración de misión personal y una declaración de visión si ellos se relacionan con la declaración de la iglesia.

• *Distribuya el presupuesto que fue diseñado por el equipo de acción del ministerio de finanzas y aprobado por la junta de gobierno en el domingo que usted predique sobre el dar.*

La mayordomía de la vida incluye el dar. En el domingo que usted enfatice el dar, usted querrá hacer disponible a su congregación el presupuesto de la iglesia.

De los cuatro mensajes sobre la mayordomía de la vida, los primeros tres nunca deben mencionar dinero. Un pastor dice que él no menciona dinero durante todo el año excepto en el domingo de su mes de mayordomía—usualmente el mismísimo último domingo.

En el cuarto domingo—el domingo del dinero—el énfasis debe ser un mensaje minuciosamente bíblico, no-comprometedor y práctico sobre la responsabilidad del dar cristiano.

En preparación para ese sermón, usted puede querer anunciar que el presupuesto será distribuido ese domingo para darle a conocer a la congregación como la junta de gobierno y el equipo de ministerio estarán gastando el dinero durante el año. Usted también puede querer darles a conocer que se rendirán cuentas de cuan bien se gastó el dinero el año pasado.

Así que, la cuarta carta enviada a la congregación dirá, “El pastor estará predicando sobre dinero. El hablará acerca del dar. Y también habrá un informe del equipo de acción del ministerio de finanzas de cómo se gastó su dinero.”

“El Domingo de Dinero” podría ser uno de los domingos de mejor asistencia de todo el año—especialmente si usted le añade a su anuncio, “Probablemente usted no quiera venir. Probablemente usted no querrá ser parte de esto, pero yo lo voy a hacer, y va a ser candente y, dicho sea de paso, le diremos cómo gastamos su dinero. Y también le diremos cómo vamos a gastar su dinero el próximo año.”

Invite a un compromiso de dar regularmente. Cuando llegue a la conclusión del mensaje sobre el dar, pídale a la congregación que bajen sus cabezas en un momento de meditación y ore pidiéndole a Dios que los dirija en sus hábitos de dar. Asegúrese de pedirles que analicen sus estilos de vida y sus chequeras.

**MUESTRA**

**Sociedad con Dios**

D.L. Moody dijo, "si Dios es tu socio, haz tus planes grandes."

Realizando el deseo de Dios de entrar a una relación de pacto conmigo; y

Realizando que sin El no puede hacer nada de significado eterno; y

Realizando que mi obediencia a El es la clave para esta relación:

**Mi respuesta—**

Mi compromiso a diezmar está basado en las siguientes verdades:

1. Dios es dueño de todo.
2. Dios espera que yo diezme.
3. Dios promete satisfacer las necesidades de un mayordomo fiel.

Por lo tanto, comprometo el primer 10 por ciento de mis ingresos al Señor a través de la iglesia local.

Comenzaré a diezmar.  Ya estoy diezmando.  Continuaré diezmando.

Nombre \_\_\_\_\_

Ciudad, Estado, Código de Area \_\_\_\_\_

Número de sobre \_\_\_\_\_  Necesito sobres de ofrenda.

El pastor puede decir entonces, “En un momento voy a pedirles que hagan una marca en el lugar que dice que ya están diezmando o que comenzarán a diezmar. Con eso en mente, quiero que tomen otro momento para examinar su corazón y ver si han sido fieles durante todo el año. Si no lo han hecho, pídanle a Dios que los perdone. Si lo ha hecho, marque el encasillado que dice que ya está diezmando. Si no han diezmado del todo y Dios les está hablando por medio de este mensaje hoy, quiero que marquen el encasillado que dice que comenzarán a diezmar.”

Algunos no se sentirán cómodos con ese proceso. El pastor puede ofrecer la alternativa de colocar ese formulario en sus biblias o el diario espiritual que llevan a la iglesia. También se les puede estimular a que miren el formulario de vez en cuando para ver si están al día.

A menudo habrán cheques en el plato de la ofrenda en la mismísima próxima semana lo cual reflejará las decisiones que nuevos diezmadores han hecho. El pastor sencillamente les ha pedido que hagan una sociedad con Dios.

### **Paso Diez: Haga un Calendario de Planificación de Mayordomía.**

Cada iglesia necesita una plan de acción para desarrollo de la mayordomía. Asegúrese de designar un énfasis en el mes de mayordomía.

Además, en el desarrollo de un plan anual de mayordomía, asegúrese de:

- Enfatique el dar como un acto de adoración.
- Informe a su congregación de logros significativos en las ofrendas.
- Ofrezca talleres sobre manejo del dinero y planificación financiera.
- Elogie a su congregación por su fidelidad en dar.
- Siempre celebre la generosidad del pueblo de Dios.

Su plan de mayordomía debe incluir mucha alabanza. La congregación debe ser elogiada por su fidelidad en dar. Usted querrá decir, “¡Gracias! una y otra vez, escríbele notas, envíeles actualizaciones. Exáltelos en los boletines de la iglesia. Celebre siempre la generosidad de su gente.