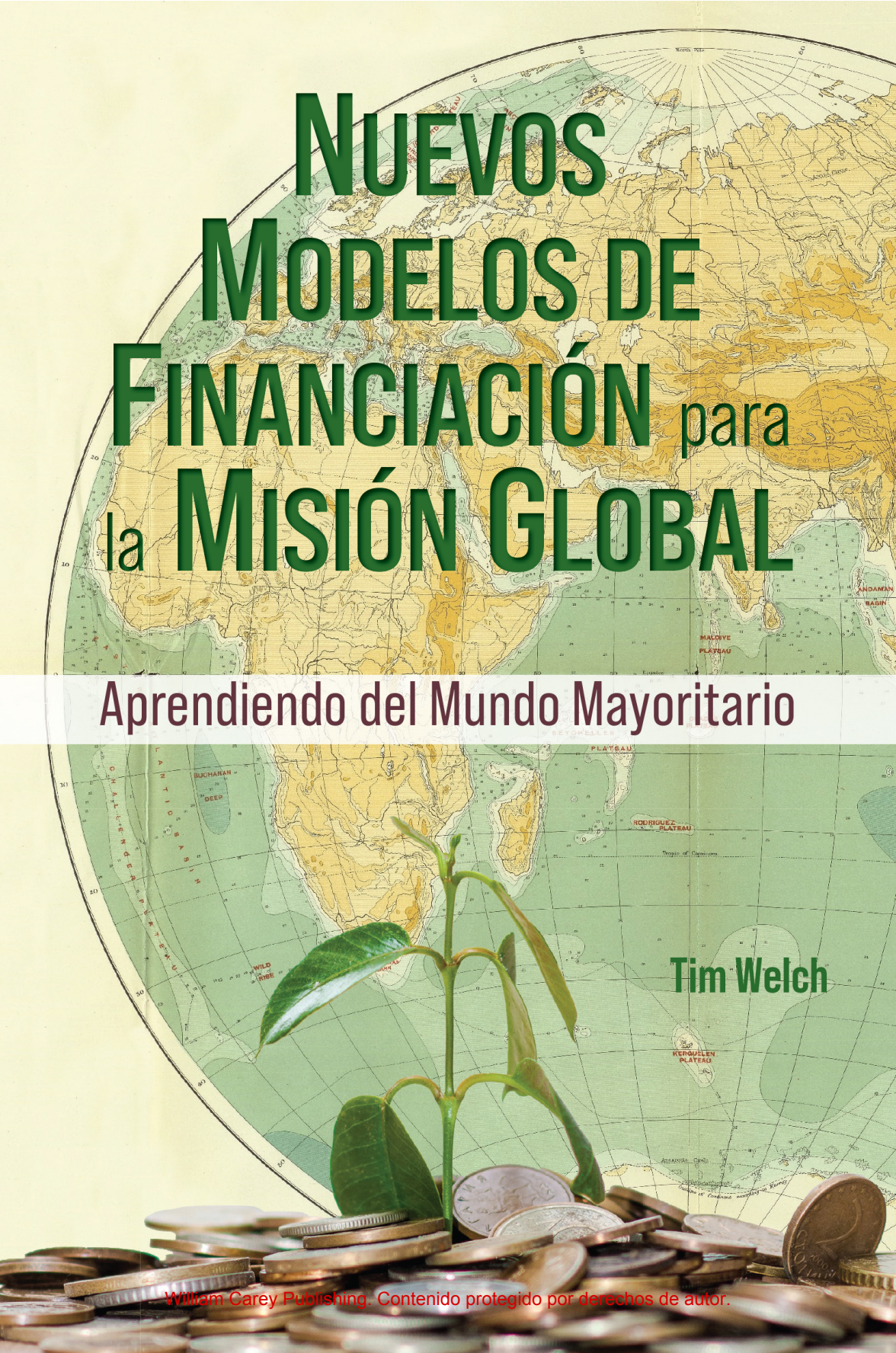
Nuevos Modelos de Financiación para la Misión Global

Aprendiendo del Mundo Mayoritario



Tim Welch

William Carey Publishing. Contenido protegido por derechos de autor.

Nuevos Modelos de Financiación para la Misión Global: Aprendiendo del Mundo Mayoritario

© 2023 by Tim Welch. Edición original en inglés.
© 2025 by Tim Welch. Traducción al español.
Todos los derechos reservados.

Ninguna parte de este libro puede ser reproducida, almacenada en un sistema de recuperación, o transmitida en ninguna forma o por ningún medio—electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, o de otro modo—sin el permiso previo por escrito del editor, excepto citas breves utilizadas en conexión con reseñas en revistas o periódicos. Para obtener permiso, envíe un correo electrónico a permissions@wclbooks.com. Para correcciones, envíe un correo electrónico a editor@wclbooks.com.

Nota de traducción: Las versiones de la Biblia mencionadas (ESV, NLT, NVI, MSG) son del idioma inglés. Se hizo una traducción de los textos mencionados por el autor, sin conexión con sus versiones equivalentes en el español.

All Scripture quotations, unless otherwise indicated, are taken from the Holy Bible, New International Version®, NIV®. Copyright ©1973, 1978, 1984, 2011 by Biblica, Inc.™ Used by permission of Zondervan. All rights reserved worldwide. www.zondervan.com. The "NIV" and "New International Version" are trademarks registered in the United States Patent and Trademark Office by Biblica, Inc.™

Scripture quotations marked ESV are from The ESV® Bible (The Holy Bible, English Standard Version®), copyright © 2001 by Crossway, a publishing ministry of Good News Publishers. Used by permission. All rights reserved.

Scripture quotations marked NLT are taken from the Holy Bible, New Living Translation, copyright ©1996, 2004, 2015 by Tyndale House Foundation. Used by permission of Tyndale House Publishers, Carol Stream, Illinois 60188. All rights reserved.

Scripture quotations marked as MSG are taken from The Message, copyright © 1993, 2002, 2018 by Eugene H. Peterson. Used with permission from NavPress. All rights reserved. Represented by Tyndale House Publishers, Inc.

Publicado por William Carey Publishing
10 W. Dry Creek Cir
Littleton, CO 80120 | www.missionbooks.org

William Carey Publishing es un ministerio de Frontier Ventures
Pasadena, CA | www.frontierventures.org

Diseño de cubierta: Mike Riester

ISBN: 978-1-64508-539-3 (paperback)
978-1-64508-541-6 (e-pub)

Impreso en todo el mundo

29 28 27 26 25 1 2 3 4 5 IN

Library of Congress Control Number: 2025942093

William Carey Publishing. Contenido protegido por derechos de autor.

Capítulo 1



¿Por qué estudiar este tema?

Las iglesias que toman la Biblia seriamente sostienen casi unánimemente que Jesucristo dio un mandato a todos los que le siguen: El mandato de hacer discípulos de todas las naciones (Mt 28:19). Los Evangelios según Marcos y Lucas dan cada uno un mandamiento similar (Marcos 16:15; Lucas 24:47), y el Evangelio según Juan trata la misma idea hablando del ejemplo de Jesús y Su encarnación (Juan 20:21) - es decir, cómo enviar, en lugar de qué hacer o decir cuando se está enviando.

El envío de personas a todas las naciones del mundo supone la existencia de estrategias de envío. Una corriente de pensamiento opta por "misioneros laicos" (Bjork 2015, 21) para alcanzar al mundo para

William Carey Publishing. Contenido protegido por derechos de autor.

Jesucristo, queriendo alejarse de las agencias misioneras y acercarse a los "hacedores de tiendas". Otra escuela de pensamiento acepta la validez de los "hacedores de tiendas" al mismo tiempo que acepta que otros modelos también son válidos, apoyando así la validez de las agencias misioneras.

Este último grupo afirma que "existe un rico precedente bíblico e histórico para una comisión especial apoyada [financieramente] por comunidades de fe" (Matenga y Gold 2016, 177). Pero sea cual sea la estrategia utilizada, ambas escuelas de pensamiento coinciden en que los métodos utilizados por la iglesia evangélica del Occidente para enviar misioneros, están siendo adoptados por la iglesia evangélica en el Mundo Mayoritario. (En este libro, utilizo el término *Mundo Mayoritario* para referirme a los países antes llamados "Tercer Mundo", "países en desarrollo" o "Sur Global").

Cuando el Mundo Mayoritario adopta los métodos practicados por el Occidente, el costo financiero de hacerlo es bastante elevado. Jonathan Bonk declara que "la empresa misionera occidental, por su parte, depende total y fatalmente de la riqueza" (Bonk 2006, 18). ¿Puede la mayoría de las iglesias evangélicas del Mundo Mayoritario enviar a sus propios misioneros mientras evitan la dependencia en el poder financiero? Creo que la respuesta a esta pregunta es sí, siempre que estas iglesias estén dirigidas por líderes transformadores.

El liderazgo transformacional pretende influir en las funciones institucionales y los procesos de forma que se produzca un cambio positivo. Este cambio promueve así una transformación holística de toda la institución, así como de los individuos que la componen. En este caso, las instituciones afectadas son las agencias misioneras y las iglesias evangélicas del Mundo Mayoritario.

Con este libro, espero contribuir para un liderazgo reflexivo al ofrecer a los líderes misioneros y eclesiásticos la oportunidad de pensar de manera diferente sobre la financiación de las misiones. También pretendo contribuir al liderazgo contextual, ayudando a las organizaciones misioneras, a las iglesias y a sus líderes a discernir lo que funciona bien y lo que no en los distintos contextos culturales. Además, este estudio contribuirá al liderazgo global, porque las agencias misioneras y las iglesias evangélicas de un continente son diferentes de las de otro. Los modelos de financiación de las misiones no tienen por qué ser los mismos

William Carey Publishing. Contenido protegido por derechos de autor.

de un país a otro. Por último, con este libro busco contribuir al liderazgo profético con el fin de cambiar sistemas y prácticas que parecen estar fracasando en su tarea de dotar de recursos a los misioneros. Los líderes de las agencias misioneras y de las iglesias deben considerar nuevas posibilidades y enfoques para la financiación de la misión global.

Desde el comienzo de la "era moderna de la misión mundial", hacia finales del siglo XVIII y el inicio de la industrialización de Europa, el modelo más utilizado para la financiación de los misioneros evangélicos occidentales ha sido el de buscar apoyo financiero "por fe". En otras palabras, el propio misionero tiene que ir de iglesia en iglesia o de persona en persona para pedir algún tipo de colaboración financiera. Este no era - y sigue sin ser - el modelo utilizado por todas las denominaciones eclesiásticas del Occidente, pero sí es el modelo utilizado por muchas iglesias evangélicas de todo el mundo.

Sé, por experiencia personal, que algunas iglesias evangélicas que han formado sus propias agencias misioneras, como la *Baptist General Conference Church* y la *Conservative Baptist Church*, ambas en Estados Unidos, piden a sus misioneros que pasen de iglesia en iglesia, buscando complementar su apoyo financiero. Esto demuestra que estas denominaciones eclesiásticas no pueden mantener a sus misioneros únicamente a través de sus ofrendas, como lo han hecho las iglesias en el pasado y como lo hacen hoy día otras iglesias protestantes y católicas.

Este modelo de búsqueda de apoyo financiero "por fe" tiene ciertamente algunas ventajas. Una de ellas es que los misioneros conocen personalmente a sus donantes y, gracias a ello, reciben un mayor apoyo en la oración. Esto puede ayudar a explicar por qué este modelo se ha utilizado durante más de doscientos años en la comunidad evangélica. Esta longevidad explica por qué me refiero a él como el modelo "tradicional". Sin embargo, se basa en ciertos presupuestos necesarios para que tenga éxito.

Paul Borthwick cita al pastor Oscar Muriu, de la Capilla de Nairobi, quien afirma que este modelo depende de un nivel económico bastante alto, una estabilidad financiera y el ingreso disponible en el país en el que reside el misionero (Borthwick 2012). Además, requiere la aceptación cultural de acercarse a posibles donantes para pedir dinero para el propio ministerio. Ése y muchos otros factores se abordarán en capítulos posteriores.

William Carey Publishing. Contenido protegido por derechos de autor.

Con la publicación del libro de Philip Jenkins "*The Next Christendom*" en el 2002, el mundo cristiano se hizo más consciente de que el Mundo Mayoritario abarca más cristianos que todos los países de Europa y Norteamérica juntos. El hecho de que el cristianismo sea realmente una religión mundial ayuda a explicar por qué las iglesias del Mundo Mayoritario buscan ser parte de la misión global de Dios. Cada vez más, los misioneros vienen de Asia, África y Sudamérica, y no sólo de los llamados países "occidentales".

A pesar de la rica historia misionera de la iglesia cristiana - protestante, católica y ortodoxa - y de sus diversas formas de financiar a los misioneros, las agencias misioneras y las iglesias evangélicas tienden a centrarse en un único modelo de búsqueda de apoyo financiero para sus misioneros. De nuevo, llamo a esto el modelo tradicional, es decir, en el que el misionero busca su propia financiación. Quizás el relativo éxito de este modelo, en el mundo occidental, hace que parezca el mejor modelo a utilizar. Pero las agencias misioneras de tradición evangélica deben reconocer que hay otros modelos igualmente eficaces.

Conozco a un misionero marfileño que trabaja para una agencia misionera con sede en EE. UU, y esa agencia le ha prohibido utilizar cualquier otro modelo para buscar apoyo financiero; él tiene que utilizar este modelo tradicional en el que tiene que ir de iglesia en iglesia y de persona en persona para pedir una contribución continua a su financiación. Él, incluso, habló con algunos de sus líderes para argumentar que otros modelos serían más eficaces en África, pero se negaron a cambiar su enfoque de la financiación de las misiones. Al menos, mi amigo tiene la ventaja de ocupar un puesto de liderazgo en su organización, lo que significa que viaja a Estados Unidos, de vez en cuando, para reuniones y luego visita a nuevos conocidos para hablarles de su necesidad de sustento. La mayoría de sus colegas africanos no tienen esa oportunidad.

Desgraciadamente, el modelo de financiación tradicional tiene el potencial de afectar negativamente a los trabajadores misioneros de todo el mundo. Según las observaciones del pastor Muriu, este modelo impide que muchas personas obtengan una financiación adecuada de las misiones, porque su posición social les impide conocer a suficientes personas con ingresos disponibles para contribuir a su ministerio de esta manera. Y estas personas no tienen ingresos disponibles porque la economía de su país no es próspera ni estable.

William Carey Publishing. Contenido protegido por derechos de autor.

Las consecuencias de esta situación son, que la mano de obra misionera en nuestro mundo corre el riesgo de ser exclusivamente blanca – lo cual no refleja de manera apropriada el cuerpo de Cristo y corre el riesgo de comunicar que el cristianismo *no* es para todas las culturas y pueblos del mundo.

El modelo tradicional de financiación de las misiones también asusta a muchos cristianos que se preguntan si deberían considerar ser misioneros. Esto es cierto no sólo en el Mundo Mayoritario, sino también en los países occidentales. Las generaciones más jóvenes se resisten a la idea de "mendigar" su ayuda económica mensual. Aunque este miedo a recaudar apoyo financiero no está justificado bíblicamente, es una impresión generalizada entre los hijos de misioneros. Y si esto causa temor entre los hijos de misioneros occidentales, con mayor razón lo causa entre los jóvenes cristianos del Mundo Mayoritario, que no se atreven a experimentar este modelo.

Esto nos lleva a la pregunta básica de este libro: Aparte del llamado modelo "tradicional", ¿qué otros modelos de apoyo financiero misionero podrían ser más apropiados y adecuados para las agencias misioneras y las iglesias evangélicas de los países del Mundo Mayoritario?

Como se mencionó anteriormente, el modelo tradicional de recaudación de fondos requiere que, los propios misioneros, vayan de iglesia en iglesia o de persona en persona para solicitar algún tipo de colaboración financiera regular. Este modelo en el siglo XIX, cuando surgieron varias agencias misioneras "paraeclesiásticas", como la *China Inland Mission* (actualmente *Overseas Missionary Fellowship*) y la *Worldwide Evangelization Crusade* fundada en Inglaterra, la *Sudan Interior Mission*, fundada en Canadá, y muchas otras posteriores. Dado que estas agencias misioneras no estaban vinculadas a ninguna denominación cristiana, tal vez fuera más lógico que sus miembros viajaran de iglesia en iglesia para encontrar su apoyo financiero.

Hoy, sin embargo, con la proliferación de agencias misioneras y asociaciones paraeclesiásticas y la disminución del número de iglesias que toman la Biblia en serio en este tema, este modelo corre el riesgo de inundar las iglesias de tradición evangélica con sus crecientes demandas.

Pero, ¿existen otros modelos?

La respuesta a esta pregunta es sí, y el objetivo general de este libro es identificar y analizar los otros modelos de apoyo financiero a

William Carey Publishing. Contenido protegido por derechos de autor.

Gracias por leer este adelanto.
Para adquirir un ejemplar de este libro, visita:

https://missionbooks.org/products/new-funding-models-spanish-nuevos-modelos-de-financiacion-para-la-mision-global

William Carey Publishing. Contenido protegido por derechos de autor.