

Los Diáconos vs. el Estado de Beneficencia

Por Gary North

Publicado el 13 de julio de 2016

Cuando aquellos de nosotros que rechazamos la idea del estado de beneficencia presentamos nuestro caso contra la redistribución de la riqueza financiada por el estado, alguien va a preguntar: “¿Qué están haciendo para ayudar a los pobres?”

¿Es una pregunta legítima aún si se hace de forma retórica?

¿Por qué? Por qué no puedes golpear algo con nada.

Llegará un día cuando el estado de beneficencia llegará a estar en bancarrota. Sucedió en la URSS en 1991. En China en 1979. Venezuela está pasando por eso hoy. Incluso a Corea del Norte le sucederá en algún punto. A los estados de beneficencia se les acaba el dinero de otras personas. Entonces colapsan.

Las obligaciones sin fondos de los estados de beneficencia en Occidente tarde o temprano producirán la Gran Omisión. Ese es el día cuando la gente se pondrá seria con respecto a buscar alternativas.

La gente que sabe que el estado de beneficencia es moralmente corrupto y que también está condenado estadísticamente hablando debiesen estar probando alternativas. Hay pruebas a pequeña escala llevándose a cabo, pero en los Estados Unidos, la reserva más grande de fondos privados son las iglesias.

MEGA-IGLESIAS

Sabemos, a partir de la ley de Pareto, o ley de la distribución de la riqueza de 1897, que alrededor del 20% de las iglesias en cualquier comunidad tendrá aproximadamente el 80% de los miembros. Estas son las líderes.

En 1890, la iglesia Protestante promedio en los Estados Unidos tenía 90 miembros adultos. En 1776, la iglesia Protestante promedio tenía aproximadamente 75 miembros adultos. Hoy, anda alrededor de 90. Nada ha cambiado.

Las megaiglesias tienen al menos 1,000 miembros.

Sabemos que la ley de Pareto se aplica al liderazgo de la iglesia: 20% de los miembros hacen el 80% del trabajo. Esto no se puede cambiar. Hay programas para cambiarlo, pero no pueden cambiar a las iglesias en general. “No te metas con Pareto.”

Sabemos que alrededor del 20% de las iglesias en una comunidad tienen aproximadamente el 80% de los miembros.

De modo que el liderazgo de la iglesia vendrá del 4%: 20% del 20%.

Estas son las iglesias que deben tomar la batuta en diseñar programas para ayudar a la gente en problemas económicos.

Esto debiese comenzar con la predicación, pero debe ser implementado por los diáconos. Los diáconos cuentan el dinero. Si va a haber liderazgo económico institucionalmente hablando, es aquí donde debiese comenzar.

Debieran ayudar a la gente a salir de deudas en los siete años de vacas gordas. Tendrán sus manos llenas en los años de escasez: las recesiones. Esperemos que la próxima recesión no dure siete años. La de los 1930s duró diez.

Occidente no está listo para este tipo de recesión. Se nos dice que no puede pasar. ¿Por qué debiésemos creer esto?

SIN ENTRENAMIENTO

No hay entrenamiento para los diáconos. Debería haber guías denominacionales: manuales, presentaciones en YouTube, seminarios regionales y otros materiales de entrenamiento. No hay muchos. Esta es la razón por la cual podemos estar seguros de que las denominaciones no toman a los diáconos en serio.

Esto es porque no toman en serio las crisis económicas: en las familias, los negocios y las economías.

Cuando las recesiones golpean, familias desesperadas acuden a los diáconos en busca de ayuda financiera. Estas familias están enfrentando un desalojo o algo comparable. No quieren que otros se enteren.

Los diáconos no saben qué recomendar. No están entrenados. Puede que estén teniendo problemas en sus situaciones personales.

Mi meta es crear un programa de entrenamiento después de terminar mi *magnum opus* sobre economía cristiana. He puesto como blanco esta fecha: verano de 2019. Entonces me pondré a trabajar en los materiales para el diaconado.

Creo que la fecha escogida estará bien. Dos años luego de la próxima recesión ayudarán a crear demanda.

Los especialistas en mercadeo directo rara vez violan esta bien conocida norma: “Los compradores pagarán por las curas, no por prevención.”

El principal precio a pagar es un cambio de conducta. Piensen en la “dieta.” La gente las comienza después de un aumento de peso, no antes.

Habrá una demanda mucho mayor dos años después de haber iniciado la próxima recesión. Si dura más tiempo – pienso que así será – la demanda seguir  creciendo.

He creado este sitio gratis: www.DeliveranceFromDebt.com. Elaborar  mi programa de entrenamiento alrededor de ese sitio.

PROGRAMAS LOCALES OCULTOS

Puede que haya iglesias que tengan programas para ayudar a la gente que está en aprietos financieros. Quizás est n en línea. Si no lo est n, deberían.

Si su congregación tiene algo como esto, anime a los d aconos a publicar los detalles en línea. Deberían elaborar un cuaderno de trabajo. No debiesen ocultar sus luces bajo una canasta. Nunca olviden:

1. No se puede golpear algo con nada.
2. Algo es mejor que nada.

Este artículo fue publicado originalmente en inglés y está disponible en la siguiente dirección:
<http://www.garynorth.com/public/15442.cfm>

Traducción de Donald Herrera Terán, para www.contra-mundum.org