



# Evaluando tu campaña de promesas

23 de enero, 2021

J. Davey Gerhard *Director de ejecutivo*  
The Episcopal Network for Stewardship

# Objetivos de aprendizaje

- ▶ Mejores prácticas para evaluar una campaña terminada
  - ▶ Revisando los números
  - ▶ Haciendo las preguntas correctas
  - ▶ Reflexionando sobre los resultados
- ▶ Preparando para la próxima campaña
  - ▶ Mejores prácticas para fijar metas
  - ▶ Mejores prácticas para reclutar un equipo
- ▶ Formación continuada
- ▶ Recaudación al próximo nivel

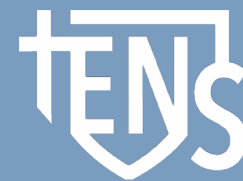
*Introducción*



# La gratitud: El comienzo y el fin

- ▶ La gratitud es una práctica, que requiere repetición cotidiana
- ▶ La gratitud es una invitación
- ▶ La gratitud es una forma de vida

*Práctica de gratitud*



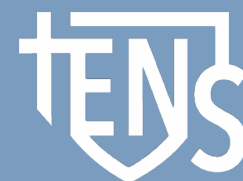
THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# La gratitud: El comienzo y el fin

- ▶ Cada campaña para recaudar fondos en tu congregación debe empezar con gratitud.
  - ▶ Gracias por tu participación
  - ▶ Gracias por servir
  - ▶ Gracias por tus dones
  - ▶ Gracias por tus hechos de bondad
  - ▶ Gracias por criar a una maravillosa familia



*Práctica de gratitud*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# La gratitud: El comienzo y el fin

- ▶ Cada campaña para recaudar fondos en tu congregación debe terminar con gratitud también.
- ▶ **Notas escritas a mano**, sin datos financieros, deben de ser enviadas a cada persona, *incluidos los que no hicieron promesa, ni hicieron una donación.*
  - ▶ **Cada miembro participa en una campaña**
  - ▶ Da gracias a los que hicieron una donación
  - ▶ Da gracias a los que no lo hicieron, pero puedan servir, orar, o servir en maneras conocidas o no conocidas a ti

*Práctica de gratitud*



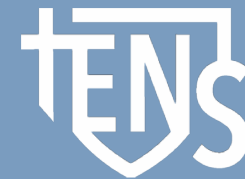
THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Haciendo las preguntas correctas: Los números

- ▶ ¿Cuál es total prometida para el próximo año? ¿Está aumentando o disminuyendo? ¿Por cuál porcentaje?
- ▶ ¿Cuántas tarjetas fueron entregadas? ¿Han aumentado o disminuido desde el año pasado?
- ▶ ¿Cuántas tarjetas de promesa muestran un aumento en donación desde el año pasado?
- ▶ ¿Cuántas tarjetas de promesa muestran una disminución en donación desde el año pasado?
- ▶ ¿Cuántas tarjetas de promesa se mantenían desde el año pasado?
- ▶ Si usas donación electrónica, ¿aumentó la cantidad de participantes?



*Evaluando el éxito de tu campaña*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

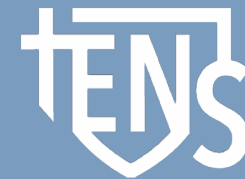
# Haciendo las preguntas correctas: Los números

¿Qué nos enseñan los números?

1. Son una medida práctica de nuestros ingresos anticipados
2. Son una ventana pequeña hacia la capacidad y generosidad de nuestros miembros
3. Son parte de una medida del impacto o la adopción de nuestra misión



*Evaluando el éxito de tu campaña*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Haciendo las preguntas correctas: Los números

Los números indican lo que  
está pasando... pero no  
cuentan toda la historia

*Evaluando el éxito de tu campaña*





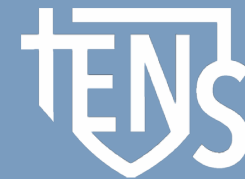
# Haciendo las preguntas correctas: Los números

Algunas palabras más sobre números:

No es suficiente reportarlos, hay que analizarlos.

- ▶ ¿Cuáles son las tendencias de donaciones? Mira las donaciones a lo largo del tiempo – tres años por lo menos.
- ▶ Analiza a individuos a lo largo del tiempo.
  - ▶ ¿Siguen constantes sus donaciones año tras año?
  - ▶ Donaciones individuales deben aumentar cada año
  - ▶ ¿Hay estancamientos inexplicados? ¿Aumentos? ¿Disminuciones?**Son oportunidades para conversaciones pastorales**

*Evaluando el éxito de tu campaña*



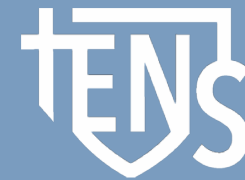
THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Haciendo las preguntas correctas:

## Los sentimientos

- ▶ ¿Compartiste bastante información para que la gente estaba inspirada e informada?
- ▶ ¿Tuvo el programa el tono apropiado para tu congregación?
- ▶ ¿Había una sensación de alegría y diversión?
- ▶ ¿Duraba el programa por una buena duración? ¿Era demasiado corto? ¿Era demasiado largo?
- ▶ ¿Enfocaba más en la Biblia o en las factoras?
- ▶ ¿Enfocaba más en la misión o en el presupuesto?

*Evaluando el éxito de tu campaña*



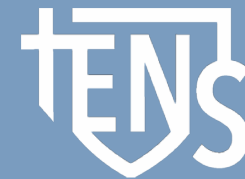
THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Haciendo las preguntas correctas: Los sentimientos

¿Qué nos enseñan los sentimientos?

1. Son mejores ventanas hacia cómo nuestros miembros conectan con la misión
2. Si la campaña no era divertida, o no tenía alegría, es hora de mirar la mensajería
3. Los presupuestos abordan más de facturas  
-- **los miembros conectan con la misión**
4. Si miembros no respondían como esperabas a la campaña, **puede ser el enfoque**, no la misión ni el presupuesto

*Evaluando el éxito de tu campaña*



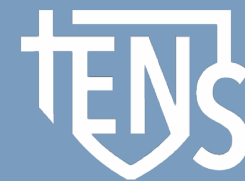
THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Haciendo las preguntas correctas: Reflexión

- ▶ ¿Qué aprendiste este año que querrías considerar para el año que viene?
- ▶ ¿Qué quieres averiguar hacer el año que viene?
- ▶ What do you want to make sure you do next year?
- ▶ ¿Qué quieres averiguar no hacer el año que viene?
- ▶ ¿Cuales objetivos cuantitativos y cualitativos fijarás para el programa del año que viene?
- ▶ ¿Cómo se siente tu comité? ¿Está energizado? ¿Abatido? ¿Agotado?



*Evaluando el éxito de tu campaña*



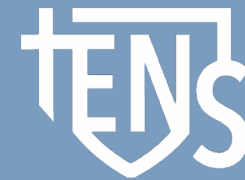
THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Seguimiento

Después de la celebración, cuando la comida ha sido recogida, y el suelo barrido, todavía hay algunas cosas que hacer...

1. Llama tu Comité de Mayordomía para una reunión final. **Haz las preguntas.**
2. Hacer seguimiento con donaciones que no han llegado, **usando correos electrónicos y llamadas personales.**
3. Después de analizar las tendencias, **¿necesitas tener algunas conversaciones pastorales?**
4. **Da gracias a tu Comité de Mayordomía**, quizás con un pequeño regalo. Pregúntales a los miembros si servirían otra vez.

*Cumpliendo tu campaña*

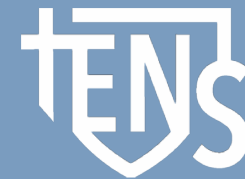


THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Haciendo las preguntas correctas: Conversaciones pastorales

- ▶ ¿Cuál programa o ministerio de nuestra iglesia más te importa?
- ▶ ¿Por qué hiciste la decisión apoyar (o no apoyar) a la iglesia este año?
- ▶ ¿Cuál labor o ministerio piensas que podríamos hacer en la comunidad que no estamos haciendo?
- ▶ ¿Cuáles son tus metas o luchas personales y profesionales? ¿Cómo puede apoyarles la iglesia?
- ▶ En un año futuro, ¿considerarías hacer una donación financiar nuestro ministerio?

*Cumpliendo tu campaña*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# La recaudación de fondos es un ciclo

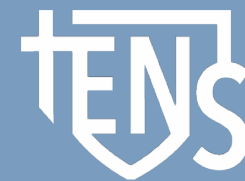
*La campaña no termina, sólo cambia fases*

Fases inactivas de una campaña:

- ▶ Reflexión y aprendizaje
- ▶ Planificación
- ▶ Reclutación de un equipo
- ▶ Formación de miembros generosos

No quiere decir que tienes que hablar del dinero cada semana. **Si quiere decir que debes hablar de la generosidad, la gratitud, y la oportunidad con más frecuencia.**

*Preparando para la próxima campaña*



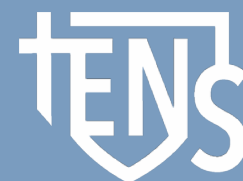
THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Fijar objetivos para el éxito

A principios del año, **fijar tu objetivo para la campaña del próximo año.**

- ▶ **Basado en lo que aprendiste** de tu análisis, reflexión, y preguntas pastorales
- ▶ **Más amplio** que el presupuesto
  - ▶ ¿Objetivos para nuevos miembros?
  - ▶ ¿Objetivos para voluntarios?
  - ▶ ¿Objetivos para nuevos ministerios o renovación de ministerio?
- ▶ **Haz un plan** conducir tu congregación hacia la campaña del próximo año

*Preparando para la próxima campaña*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP



# Fijar objetivos para el éxito

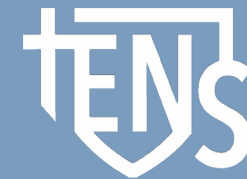
Objetivos deben ser

- ▶ Basados en la realidad
- ▶ Alcanzables
- ▶ Ambiciosos, pero no inalcanzables

Algunos ejemplos ...

- ▶ Cincuenta por ciento de nuestros donantes aumentarán su donación el año que viene
- ▶ X personas que no han dado nunca darán su primera donación

*Preparando para la próxima campaña*



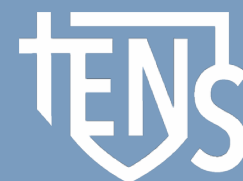
THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Otros pensamientos sobre objetivos...

Todos los objetivos no tienen que tratar de fianzas

- ▶ ¿Esperas dar la bienvenida a cierto número de nuevas familia este año? ¿Por qué no publicar este objetivo? **Cuando la congregación sepa este objetivo, puede ayudar alcanzarlo.**
- ▶ Otros objetivos impactan la misión y la recaudación
  - ▶ Crear o refrescar tu boletín informativo
  - ▶ Actualización de tu sitio web
  - ▶ Crear nuevos folletos o materiales sobre tu iglesia o tus ministerios

*Preparando para la próxima campaña*

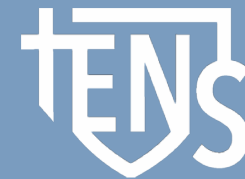


THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

## Puntos en tu plan

- ▶ Estaré en contacto con los cinco donantes mayores y los cinco menores
- ▶ Pediré al oficial diocesano de mayordomía hacer una presentación o predicar un sermón
- ▶ Nuestro Comité de Mayordomía leerá un libro sobre la generosidad
- ▶ El boletín informativo destacará novedades frecuentes sobre la misión y el alcance a la comunidad
  - ▶ Métricas, medidas, e impacto
- ▶ Recuerdos de promesas y extractos serán enviados trimestralmente

*Preparando para la próxima campaña*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Reclutando el equipo apropiado

Según el Rvdmo. Dan Edwards, Obispo de Nevada, **tu comité de mayordomía debe estar en orden para la Pascua.**

- ▶ Un equipo eficaz recaudará más dinero para *recaudar la misión de la iglesia*
- ▶ *Genera apoyo y apreciación* para todos los ministerios de la parroquia.
- ▶ El proyecto es una oportunidad para todos los miembros del equipo *formar o profundizar relaciones* que son el sustento de la congregación.
- ▶ Difunden una espiritualidad de generosidad llena de gratitud, y, por ende, enriqueciendo las vidas y ampliando las almas de la congregación

*Preparando para la próxima campaña*



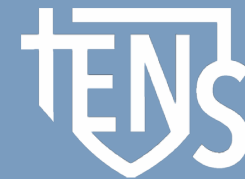
THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Reclutando el equipo apropiado

- ▶ *Personas que conocen a personas:* La mayor influencia del equipo está con sus amigos. Necesitas personas conectadas.
- ▶ Diversifica el equipo según demografía como edad, género, e identidad racial.
- ▶ Si la congregación tiene más de un servicio de culto, incluye a personas de diferentes servicios en el equipo.



*Preparando para la próxima campaña*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

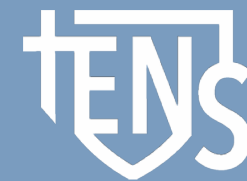


# Reclutando el equipo apropiado

- ▶ *Personas que aman a la congregación.* El Equipo de Campaña representa la congregación a la congregación.
- ▶ Cómo se sienten sobre la congregación y su liderazgo, laico y clero, se comunicará.



*Preparando para la próxima campaña*

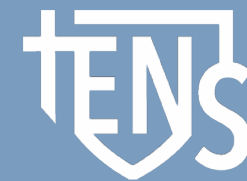


THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Reclutando el equipo apropiado

- ▶ *Personas con un corazón para la mayordomía.* No nacen todos para recaudar dinero, ni están todos cómodos pidiéndolo.
- ▶ Encuentra las personas en tu congregación que tienen tanto corazón para la misión que pueden pedir a sus compañeros apoyarla.
- ▶ La mayordomía trata de más que la campaña de promesas, tiene que ver con la vida de generosidad y una cosmovisión de abundancia que nos guía a la comunidad cristiana.

*Preparando para la próxima campaña*

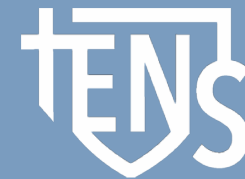


THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Reclutando el equipo apropiado

- ▶ **Personas con habilidades.** El presidente necesita habilidades organizacionales hacer el trabajo – como conducir una reunión, terminando con pasos de acción, y estableciendo responsabilidad.
- ▶ **Personas con credibilidad.** Las personas que apuntas al equipo demuestran a la congregación si este trabajo es importante o no. Necesitas alguien en el equipo que tiene el respeto de la congregación.
- ▶ **Personas con tiempo.** Elige a alguien que puede ser liberado de algunas de sus responsabilidades parroquiales para un año. No elijas tus guardianes, ni tu tesorero, ni tu comité financiero. *Contar el dinero y recaudarlo suelen ser actividades incompatibles.*
- ▶ **Personas que pueden dar.** No tienen que ser tus miembros más ricos, pero el equipo necesita poder hacer un ejemplo de generosidad.

*Preparando para la próxima campaña*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP



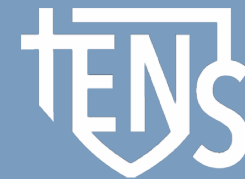
# Formación teológica de la generosidad

La generosidad es una destreza que puede ser cultivada, formada a través de enseñanza, práctica, y tiempo.

*"Como la humildad, la generosidad viene de ver que todo lo que tenemos y todo lo que alcanzamos viene de la gracia de Dios y el amor de Dios para nosotros.... Sin duda es por haber experimentado esta generosidad de Dios y la generosidad de los que están en nuestra vida que aprendemos la gratitud y la generosidad hacia los demás."*

# Arzobispo Desmond Tutu, Dios tiene un sueño

## Continuando la conversación



**THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP**

# Formación teológica de la generosidad

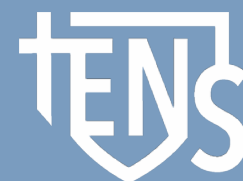
Este año, prueba **estas cuatro cosas** para mantener viva la conversación de mayordomía y generosidad en tu congregación...

## 1. Ofrece un estudio de un libro:

Una espiritualidad de la recaudación de fondos por Henri Nouwen

One Minute Stewardship: Creative ways to talk about money in church por Charles Cloughen, Jr.'s (Título sólo en inglés, significa "Mayordomía en un minuto: Maneras creativas de hablar del dinero en la iglesia").

*Continuando la conversación*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

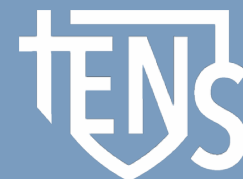
# Formación teológica de la generosidad

Este año, prueba **estas cuatro cosas** para mantener viva la conversación de mayordomía y generosidad en tu congregación...

## 2. A mediados del año, conduce un repaso del presupuesto y la misión, informa sobre objetivos ministerios e impacto

Esta herramienta, preparada con los guardianes y el tesorero, ayudará al pueblo entender el impacto de sus donaciones, recordando a los miembros que sus donaciones son importantes todo el año

*Continuando la conversación*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

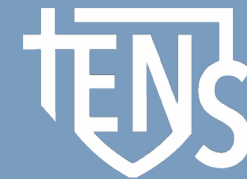
# Formación teológica de la generosidad

Este año, prueba **estas cuatro cosas** para mantener viva la conversación de mayordomía y generosidad en tu congregación...

**3. Cuenta historias.** Pide a tus miembros responder a esta pregunta en grupos pequeños:

*¿Qué era tu actitud hacia el dinero cuando eras joven? ¿Cuál papel jugaba el dinero en tu vida como joven adulto? ¿Si eres uno, como padre? ¿A los 45 años de edad? ¿A los 50? ¿Cambió tu actitud o sentimientos en estos diferentes capítulos de tu vida?*

*Continuando la conversación*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Formación teológica de la generosidad

Este año, prueba **estas cuatro cosas** para mantener viva la conversación de mayordomía y generosidad en tu congregación...

## 4. Predica un sermón sobre la generosidad en julio.

*¿Necesita ayuda? TENS ofrece reflexiones estacionales sobre el leccionario y los temas de generosidad y gratitud. Descárgalas gratis*

*Continuando la conversación*



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP

# Tema de TENS para 2021

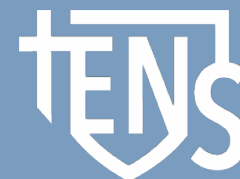
El tema y la imagen para **Cada don perfecto** están envueltos en la metáfora de la mariposa y la crisálida.

Para los antiguos griegos, la mariposa representaba la imagen de renacimiento y libertad. La palabra que usaban para mariposa era *psyche*, y si estás pensando que esa palabra suena familiar, ¡tienes razón! Significa espíritu. La mariposa humilde y hermosa contiene la idea filosófica y espiritual del alma escapándose de su caparazón — libre descubrir, inspirar, crear, comunicar, y compartir. Estos son los resultados de nuestros dones de tiempo, talento, y tesoro.

*Continuando la conversación*

*Every*   
 **Perfect**  
*Gift*

*Cada don*   
 **perfecto**



THE EPISCOPAL  
NETWORK FOR  
STEWARDSHIP



¡Gracias!

**J. Davey Gerhard,**  
**Executive Director**  
415-869-7837 (o)  
415-307-0172 (m)  
[davey@tens.org](mailto:davey@tens.org)  
[www.tens.org](http://www.tens.org)