



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Salir del estancamiento en las promesas de donaciones

Mejores prácticas

J. Davey Gerhard *Executive Director*
The Episcopal Network for Stewardship

Learning Objectives

1. Analizar las tendencias en las donaciones, conocer las relaciones con los donantes
2. Identificar y enseñar la misión
3. Cómo reclutar, capacitar y apoyar a quienes lideran
4. Cómo medir el impacto en su comunidad
5. Cómo adaptar su enfoque a la recaudación de fondos

introducción



Lecciones de las organizaciones sin fines de lucro acerca de las relaciones con los donantes

Las relaciones con los donantes se pueden aplicar tanto a las iglesias como a las organizaciones sin fines de lucro

- ▶ Nuestros miembros tienen **muchas motivaciones para apoyar a la congregación**; no podemos hacer simples presunciones basadas en modelos anticuados
- ▶ Cambios generacionales
- ▶ Algunos miembros aún siguen donando por su sentido del *deber*, pero muchos más donan debido al *impacto* o al *sentido de pertenencia*
- ▶ Debido a la responsabilidad y la ética de la corresponsabilidad debemos **analizar por qué donan nuestros miembros y saber cómo motivarlos**

¿Por qué los donantes se estancan?



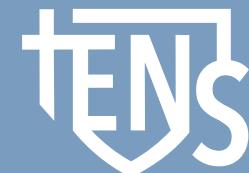
TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Lessons from Nonprofits about donor relations

Los líderes de la congregación deben tener idea de cómo varían las donaciones de sus fieles de año a año.

- ▶ Cuando haga los informes puede borrar los nombres de los donantes y mencionar a las unidades de donaciones individuales, si por motivos culturales debe respetar la confidencialidad.
- ▶ Procese informes para cotejar al menos tres años simultáneamente

¿Por qué los donantes se estancan?



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Lessons from Nonprofits about donor relations

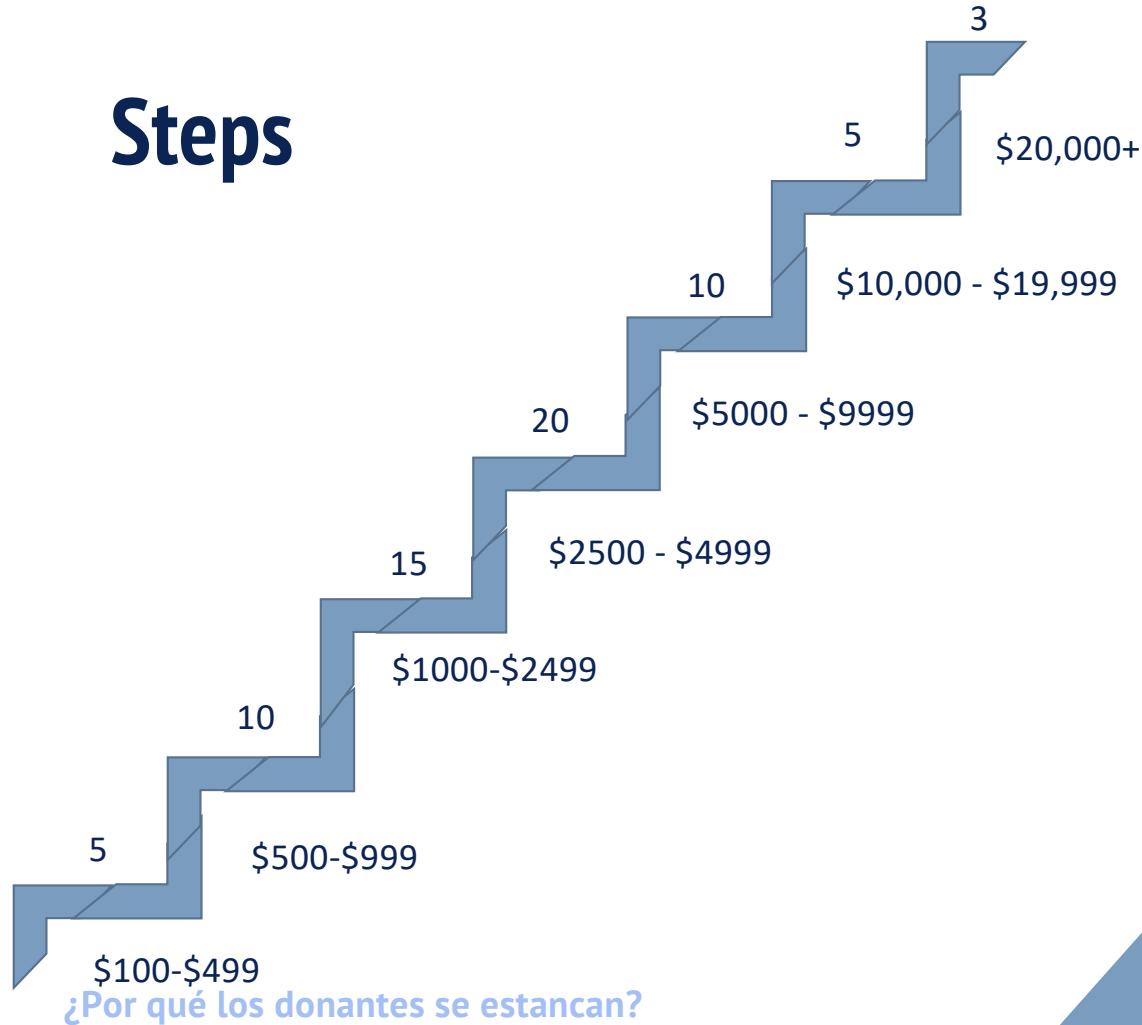
Emplee un ejercicio de *Moves Management* en su campaña de promesa de donaciones

- ▶ Proceso para aprender, planear una estrategia, intervenir y hacer que un donante pase de un nivel a otro
- ▶ Afinidad: es el eco que su misión hace en el miembro
- ▶ Acceso: es la cercanía que usted tiene con respecto a un miembro
- ▶ Capacidad: es la cantidad de dinero que un miembro puede donar o que se puede esperar que done

¿Por qué los donantes se estancan?



Steps



- ▶ This congregation has 68 households that pledge.
- ▶ Together, they contribute \$272,800
- ▶ Average gift size is \$4012, a little above the national average
- ▶ This tool can be used to envision what it would be like to move up a level, and how much that would increase the pledge campaign totals

Proportional Giving

Annual Income	Weekly Income	Beyond the Tithe		Tithe	Proportional Giving									
		15%	12%		9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	
\$20,000	\$385	\$58	\$46	\$38	\$35	\$31	\$27	\$23	\$19	\$15	\$12	\$8	\$4	
\$25,000	\$481	\$72	\$58	\$48	\$43	\$38	\$34	\$29	\$24	\$19	\$14	\$10	\$5	
\$30,000	\$577	\$87	\$69	\$58	\$52	\$46	\$40	\$35	\$29	\$23	\$17	\$12	\$6	
\$40,000	\$769	\$115	\$92	\$77	\$69	\$62	\$54	\$46	\$38	\$31	\$23	\$15	\$8	
\$50,000	\$962	\$144	\$115	\$96	\$87	\$77	\$67	\$58	\$48	\$38	\$29	\$19	\$10	
\$60,000	\$1,154	\$173	\$138	\$115	\$104	\$92	\$81	\$69	\$58	\$46	\$35	\$23	\$12	
\$70,000	\$1,346	\$202	\$162	\$135	\$121	\$108	\$94	\$81	\$67	\$54	\$40	\$27	\$13	
\$80,000	\$1,538	\$231	\$185	\$154	\$138	\$123	\$108	\$92	\$77	\$62	\$46	\$31	\$15	
\$90,000	\$1,731	\$260	\$208	\$173	\$156	\$138	\$121	\$104	\$87	\$69	\$52	\$35	\$17	
\$100,000	\$1,923	\$288	\$231	\$192	\$173	\$154	\$135	\$115	\$96	\$77	\$58	\$38	\$19	
\$120,000	\$2,308	\$346	\$277	\$231	\$208	\$185	\$162	\$138	\$115	\$92	\$69	\$46	\$23	
\$150,000	\$2,885	\$433	\$346	\$288	\$260	\$231	\$202	\$173	\$144	\$115	\$87	\$58	\$29	

¿Por qué los donantes se estancan?



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Giving Data Tells a Story

- ▶ 110 Households (units) estimated for 2021
- ▶ \$255,156 total estimates
- ▶ **Average (\bar{x}): \$2,320**
- ▶ *Median (M): \$1,810*



Church of the Advent
Sun City West, Arizona

¿Por qué los donantes se estancan?

TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

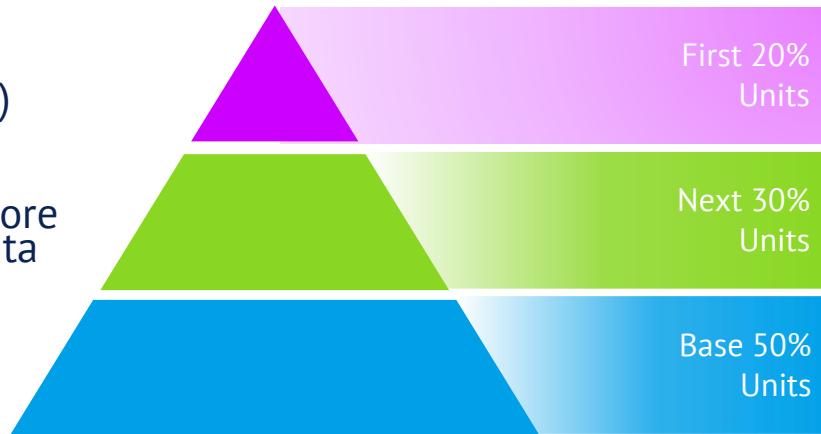
Estimates of Giving Pyramid

Shows the wider range of giving in a congregation

Total for 2021: \$255,156 Avg. \$2,320 Median = \$1,810 110 units

It shows:

- ▶ Mean (Avg.)
- ▶ Median
- ▶ Provides more relevant data



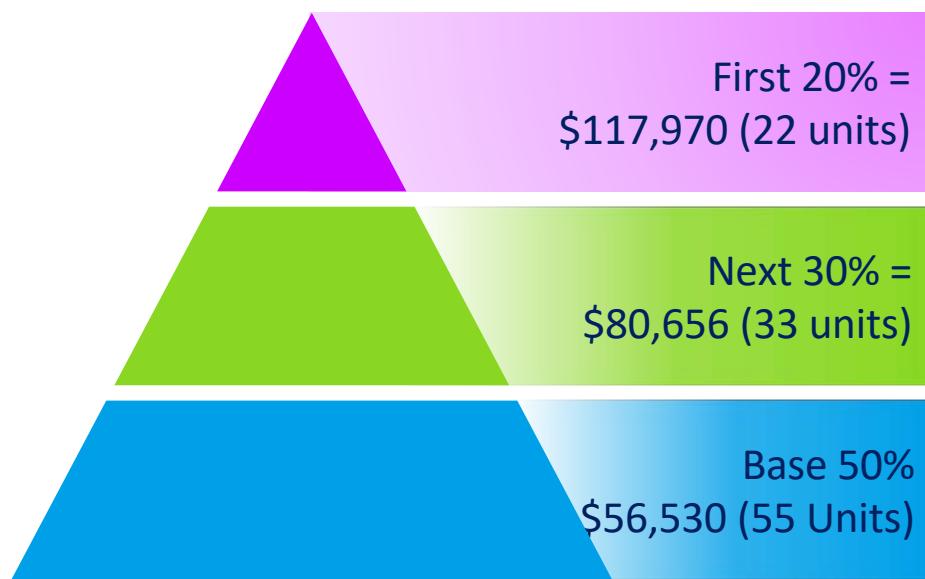
People mentally place themselves on the pyramid once they see it

¿Por qué los donantes se estancan?

You can download all these templates and forms from TENS:

<https://www.tens.org/resource-library/tools-best-practices/evaluating-campaign-performance-a-toolkit/>

Estimates of Giving Pyramid



¿Por qué los donantes se estancan?

You can download all these templates and forms from TENS:

<https://www.tens.org/resource-library/tools-best-practices/evaluating-campaign-performance-a-toolkit/>



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Estimates of Giving Data

Total of Estimates \$255,156 110 Units (100%)

Avg. \$2,320 M: \$1,810

► First 20% of Estimates 22 Units = \$117,970 (46%)

Avg.: \$5,362 M: \$4,800

► Next 30% of Estimates 33 Units = \$83,646 (33%)

Avg.: \$2,444 M: \$2,400

► Base 50% of Estimates 55 Units = \$53,540 (21%)

Avg.: \$1,028 M: \$1,080

¿Por qué los donantes se estancan?



Lessons from Nonprofits about donor relations

¿Cómo se encuadra la relación pastoral en todo este análisis?

- ▶ Al hacer el análisis del donante a veces pareciera que estamos olvidándonos del individuo en la relación. **Pero en la iglesia sabemos que no podemos hacer eso.**
- ▶ Cuando miramos los datos del donante en la iglesia debemos
 - ▶ **Orar** por ese individuo o familia
 - ▶ Observar los cambios en sus promesas o cumplimiento de las donaciones como **posibles cuestiones pastorales**
 - ▶ **Recordar lo que sabemos sobre ellos** por nuestra relación para saber cómo abordarlos

¿Por qué los donantes se estancan?



Tip: It's not just the clergy who hold pastoral relationships with members. We all take on this role as sisters and brothers.

Lessons from Nonprofits about donor relations

La fatiga del donante es real

- ▶ Las iglesias han creído a menudo que son inmunes a la fatiga del donante, **pero nuestros miembros se aburren tanto** con nuestro enfoque como le ocurriría a cualquier otro donante
- ▶ Los donantes que **todavía son trabajadores activos**, que hacen la misma donación año tras año probablemente estén fatigados. *Las promesas de donación de estos miembros se estancan.*
- ▶ Ahora, veamos cómo podemos ayudarlos.

¿Por qué los donantes se estancan?

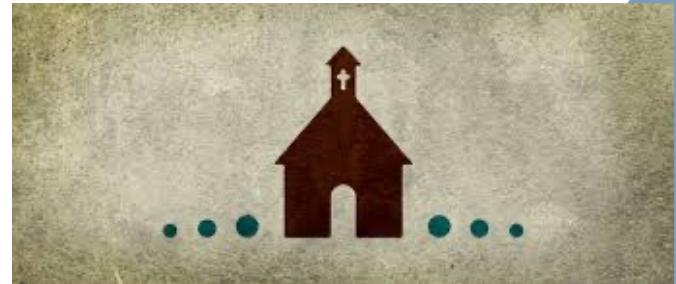


TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Su misión

- ▶ ¿Conocen los miembros cuál es su misión? ¿Está seguro?
 - ▶ Traer a Cristo al Mundo
 - ▶ Es una misión delicada y es algo demasiado grande para una sola iglesia.
- ▶ Servir a nuestro prójimo
 - ▶ ¿Servirles qué o cómo? Sea específico.
 - ▶ Un lugar donde todos son bienvenidos
 - ▶ Suena bien, pero bienvenidos para hacer qué, por qué?
- ▶ Todas las personas de su congregación deben saber cuál es su misión

Miembros centrados en la misión



TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Su misión

- ▶ La misión debe:
 - ▶ Centrarse en el impacto
 - ▶ Ser local
 - ▶ Ser motivadora
 - ▶ Ser inclusiva
 - ▶ Ser ambiciosa
 - ▶ Ser fácil de describir
 - ▶ Poderse enseñar
 - ▶ Ser accesible
 - ▶ Revisarse de cuando en cuando a medida que van cambiando los vecindarios y los miembros

Miembros centrados en la misión



TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Su misión

- ▶ Cuando los miembros saben cuál es su misión pueden...
 - ▶ Contarles a los demás acerca de ella
 - ▶ Seguirla
 - ▶ Orar para su concreción
 - ▶ Defenderla
 - ▶ Aportar ideas
 - ▶ Apoyarla con su tiempo, talento y tesoros
 - ▶ Tirar en la misma dirección



Miembros centrados en la misión

TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Su misión

- ▶ No asuma que los miembros saben cuál es su misión
 - ▶ Metas de crecimiento de la junta parroquial
 - ▶ Planes a largo plazo
 - ▶ Planes sobre el capital
 - ▶ Incubación de programas
 - ▶ Enseñe acerca de su misión
 - ▶ Predique acerca de su misión
- ▶ Hable con frecuencia acerca de su misión

Miembros centrados en la misión



¿Sus líderes están liderando?

- ▶ Una de las razones más importantes de por qué los miembros no donan (o no donan más) **es porque sus líderes no les piden que donen más**
- ▶ La corresponsabilidad o la junta parroquial que solo habla de dinero en público durante la temporada de promesas de donaciones
- ▶ Concéntrese en las promesas de donaciones y no en la generosidad

Liderazgo de la corresponsabilidad



TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

¿Sus líderes están liderando?

- ▶ El equipo de corresponsabilidad NO es el comité de recaudación de fondos. Por más importante que sea recaudar dinero para el ministerio de la iglesia, el equipo de corresponsabilidad debe **centrarse en alentar a los cristianos a que usen los dones que Dios les ha dado para honrar a Dios.**
 - ▶ Formación
 - ▶ Oración
 - ▶ Generosidad y gratitud
 - ▶ Inspiración

Liderazgo de la corresponsabilidad



TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Alineación

- ▶ El ministerio de generosidad y recaudación de fondos **debe alinearse** con otras áreas del programa
 - ▶ Formación de adultos y jóvenes
 - ▶ Confirmación y clases de iniciación
 - ▶ Presupuesto y finanzas
 - ▶ Donación planeada/legados
 - ▶ Comité de capital/installaciones y predios
 - ▶ Comunicaciones, boletines, sitio web, redes sociales

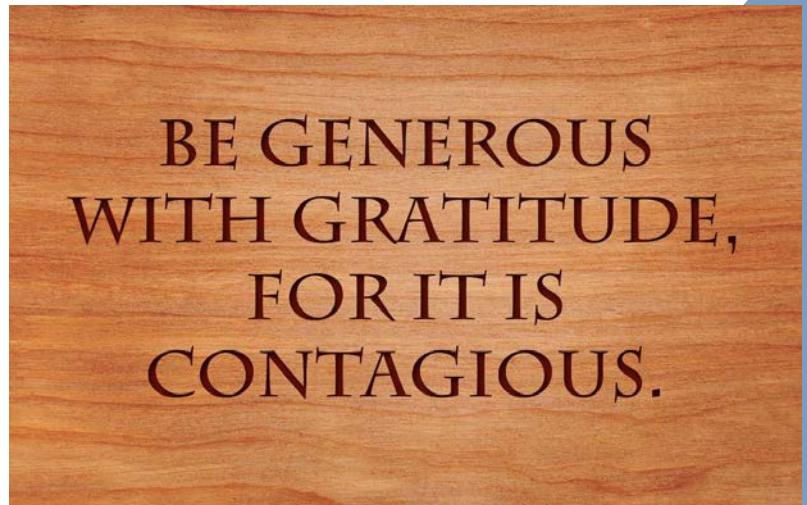


Liderazgo de la corresponsabilidad

Generosidad

- ▶ ¿Son sus líderes generosos?
 - ▶ No tienen que hacer la donación más grande, pero su donación debe sentar el ejemplo
 - ▶ Sus líderes deben hablar de lo que donan
- ▶ Qué los inspira
 - ▶ Por qué eligen hacer una donación
 - ▶ Defender la proporcionalidad de las donaciones
 - ▶ ¿Asisten a los eventos? ¿Dan su apoyo públicamente?
 - ▶ ¿Se apoyan entre sí y las decisiones que toman?

Liderazgo de la corresponsabilidad



Reclutar líderes generosas

De acuerdo con el Reverendísimo Dan Edwards, ex obispo de Nevada, **el comité de corresponsabilidad debe estar constituido para Pascuas.**

- ▶ Cuando un equipo es efectivo recauda más dinero para *financiar la misión de la iglesia*.
- ▶ *Engendra apoyo y admiración* de todos los demás ministerios de la parroquia.
- ▶ El proyecto es una oportunidad para que los miembros del equipo *formen o profundicen relaciones* que son la savia de la congregación.
- ▶ Difunden *espiritualidad, gratitud y generosidad*, enriqueciendo las vidas y alimentando las almas de la congregación.

Reclutar líderes generosas



TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Reclutar líderes generosos

- ▶ *Personas que conozcan a otras personas:* La mayor influencia de un equipo está en sus amigos. Se necesitan personas que estén relacionadas.
- ▶ Diversificar el equipo de acuerdo con ciertas características demográficas como edad, identidad de género e identidad racial.
- ▶ Si la congregación tiene más de un servicio de oración, incluir a personas de diferentes servicios de oración en el equipo.

Reclutar líderes generosas



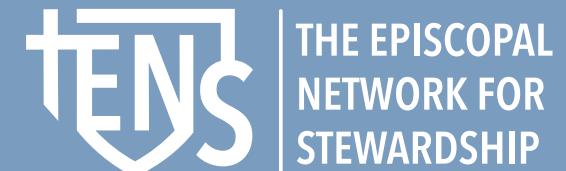
TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Impactar es invertir

Su iglesia no puede solo esperar que la gente haga donaciones porque sienta que tiene la obligación de hacerlo.

Los donantes desean saber cada vez más que con el dinero de sus donaciones se hacen más cosas que pagar la cuenta de la luz – quieren saber que su dinero marca una diferencia.

El impacto inspira



Medir el impacto

No todas las congregaciones tienen ministerios de difusión grandes y visibles con un gran impacto observable. ¿Cómo mide usted el impacto en su iglesia?

- ▶ ¿Cuántas nuevas personas se sumaron a su iglesia?
- ▶ ¿Aumentó la asistencia en los grupos pequeños o en la escuela dominical?
- ▶ ¿Se asoció con organizaciones de lucro locales para llevar a cabo el trabajo centrado en la misión?
- ▶ ¿Cómo fue la participación del comité, las asociaciones y los grupos de trabajo?

El impacto inspira



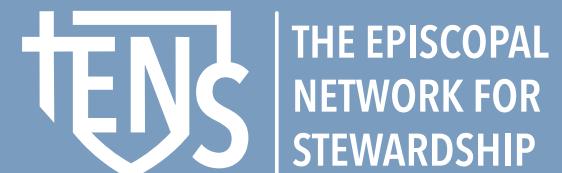
TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Medir el impacto

1. Asistencia
2. Participación misionera
3. Voluntariado
4. Actividad en línea
5. Donaciones
6. Resultados de los eventos
7. Conexiones
8. Crecimiento
9. Abandono

Monitorear, publicar, celebrar, analizar y comunicar estas medidas

El impacto inspira



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Cambiar el enfoque

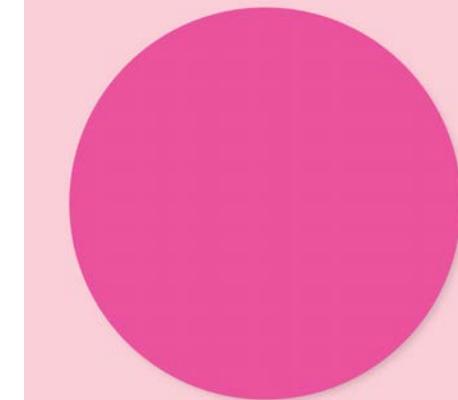
Motivos por los que los miembros hacen donaciones sin demasiado interés (en orden)

1. Nadie se les acercó personalmente
2. La misma carta que el año pasado
3. El mismo tema o enfoque que en otros años
4. Nada nuevo para informar, no hay motivo para aumentar
5. La iglesia no está creciendo
6. La comunidad está cambiando
7. Problemas presupuestarios

Estudio de 2018 de Tithe.ly

Adaptación del argumento y las materiales

“IT'S NOT YOU, IT'S ME ...”



Cambiar el enfoque

¿Son aburridos los materiales de su campaña?

- ▶ ¿Cuentan la historia de la congregación?
- ▶ ¿Brindan criterios de evaluación y parámetros de medición acerca de la misión?
- ▶ ¿Se centran en las facturas o en la Biblia?
- ▶ ¿Se centran en el presupuesto o en la misión?
- ▶ ¿Contienen fotografías, testimonios o videos?

Adaptación del argumento y las materiales



Elementos de la buena argumentación

- ▶ ¿Qué se necesita?
- ▶ ¿Cómo sabe que se trata de una necesidad urgente?
- ▶ ¿Qué hará su iglesia para hacer frente a esta necesidad?
- ▶ ¿Cuáles serán los beneficios de lo que hará usted?
- ▶ ¿Cuáles serán las consecuencias negativas si usted fracasa en lo que hará?

Adaptación del argumento y las materiales



Considere crear un presupuesto narrativo

- ▶ Un presupuesto narrativo cuenta la historia del dinero y de su misión
- ▶ Distribuye los costos fijos (salarios, instalaciones, servicios públicos, administración) según las áreas del programa en vez de hacerlo en partidas presupuestarias
- ▶ Los miembros pueden entender el verdadero impacto de sus fondos en la misión (al financiar la misión en vez de financiar un presupuesto)
- ▶ <https://www.tens.org/resource-library/tools-best-practices/creating-a-congregation-narrative-budget/>

Adaptación del argumento y las materiales





THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Thank you!

For more information, resources, and videos,
find us at www.tens.org

J. Davey Gerhard,
Executive Director
415-869-7837 (o)
415-307-0172 (m)
davey@tens.org
www.tens.org