



CAMPAÑA DE MAYORDOMÍA

Juan Angel Monge-Santiago,

Asesor de ECF

Diócesis de Puerto Rico

enero, 2013



Facilitador



Miguel Ángel Escobar

Director de Programas del Liderazgo

La Fundación de la Iglesia Episcopal



¡Bienvenidos! Gracias por su participación en este día.

Algunas notas para esta presentación:

- Pueden anotar sus preguntas en la caja de conversar (chat box), al final las atenderemos
- Hemos extendido el tiempo de la presentación a dos (2) horas para atender la mayor cantidad de preguntas posible
- Los recursos mencionados estarán disponibles durante la presentación
- La presentación se grabará y se hará pública en el sitio del Internet
- Todos los participantes tienen su sonido apagado para evitar interferencia y ruido innecesario



Presentador



El Rev. Juan Ángel Monge Santiago

Asesor de Mayordomía y de ECF

Diócesis de Puerto Rico





LO PRIMERO ES LA ORACIÓN

Igual que Jesús

En todo el proceso de la Campaña de Mayordomía, deseamos estar seguros que nuestro trabajo va a la par con la voluntad de Dios para con nuestra feligresía. La oración nos ayudará a discernir sobre nuestros dones y habilidades para utilizarlos sabiamente.

Jesús, se preparaba en oración antes de ejecutar las tareas de su ministerio.

“Por aquellos días, Jesús se fue a un cerro a orar, y pasó toda la noche orando a Dios. Cuando se hizo de día, llamó a sus discípulos, y escogió a doce de ellos, a quienes llamó apóstoles.”

Lucas 6:12-13

Por esto, iniciemos nuestra presentación con una oración:



Oración de Inicio

Omnipotente Dios, cuya mano amorosa nos ha dado todo lo que poseemos: Concédenos gracia para honrarte con nuestros bienes y, recordando la cuenta que algún día tendremos que rendir, serte fieles mayordomos de tu generosidad; por Jesucristo nuestro Señor. Amén.

LOC pág. 717



LA CAMPAÑA ANUAL DE MAYORDOMÍA

La Campaña Anual

- **Es una forma de ejercer la mayordomía**
 - **Promueve la dadiva como disciplina espiritual**
 - **Es una expresión concreta, medible, de adoración y gratitud**
 - **Provee fondos para la Visión de Dios por medio de la feligresía**



¿DÓNDE ESTAMOS?

Autoevaluación

- Analiza la tendencia o comportamiento
 - Datos demográficos para tu feligresía pueden estar en:
 - <http://www.episcopalchurch.org/page/studying-your-congregation-and-community>
- Conoce quien es nuevo, se trasladó, falleció, o abandono la feligresía y como afecta las promesas
- Analiza la ofrenda suelta de los últimos cinco (5) años
- Información clave sobre las promesas



Autoevaluación

- Objetivamente, tenemos que dialogar sobre los recursos que tenemos, el dinero y el compromiso.
 - Aunque el dinero es parte de los recursos, debemos tratarlo como un tema separado.
- Fomentemos el dialogo sobre:
 - ¿Qué es el dinero para nosotros? ¿Es lo mas importante? o ¿es un recurso sin el cual aun podríamos evangelizar?
 - Cuanto específicamente necesitamos para lograr nuestro objetivo.
- La forma en que vemos el dinero debe ir a la par con tipo de feligresía que somos.





OTROS RECURSOS

Los Recursos

- Los recursos restantes son:
 - Las facilidades físicas
 - Estamos aprovechando al máximo su potencial, ¿hay alguna propiedad que podríamos usar para desarrollar una microempresa o tal vez alquilar el espacio?
 - Los Recursos Humanos
 - Los dones y habilidades de los laicos y clérigos
 - La disponibilidad de tiempo que están dispuestos a donar todos y todas





CRONOGRAMA DE TRABAJO

Tiempo

- La mayor parte del tiempo hablamos de la Campaña de Mayordomía entre septiembre y noviembre culminando con el Domingo de Lealtad el I Domingo de Adviento.
- Pero, ¿acaso eso es todo? Tres meses...
- Vea
 - **CRONOGRAMA ESENCIAL DE LA CAMPAÑA ANUAL**



CRONOGRAMA ESENCIAL DE LA CAMPAÑA ANUAL

The Barnabas Project – Web Conference #4

Ene/Feb: Reclutar el Comité

Marzo y Abril: Inician reuniones mensuales

- Evaluación:
 - ¿Cómo demostramos ser buenos/as mayordomos?
 - ¿Dónde vemos el espíritu de generosidad trabajando?
 - ¿Con que dones ha bendecido Dios a nuestra feligresía?
 - ¿Qué dones debemos celebrar?
- Análisis de Data Histórica

Mayo: Orar por feligresía y sus ministerios, usa las Escrituras, continua Reflexionando

- Desarrollar material temático
- Decidir la manera de inicio

Agosto: Orar por feligresía y sus ministerios, usa las Escrituras, continua Reflexionando

- Reclutar líderes del evento de educación
- Diseña los ejercicios de educación

Octubre: Orar por feligresía y sus ministerios, usa las Escrituras, continua Reflexionando

- Carta del Comité de Mayordomía reflexionando sobre dadiva personal y trabajo de feligresía
- Celebra el evento de iniciación
- Encuentro Litúrgico
- Seguimiento y Agradecimiento
- Celebración

Enero: Reunión Anual, Presupuesto y Agradecimiento a todos, otra vez



Tiempo

- ¿Qué tal si planificamos más de un (1) año a la vez?
 - Claro que podemos planificar más allá de un (1) año. Esto puede ser útil en feligresías pequeñas, donde no tenemos un gran banco de voluntarios para llevar a cabo las diferentes tareas.
 - Lo importante es no permitir que los ánimos disminuyan por el pasar del tiempo, para esto no debemos extender el trabajo más allá de tres (3) años.





COMPROMISO DE TODOS

¿Están Todos Involucrados?

- Jetro le demostró a Moisés que necesitaba ayuda de otros líderes para sobre llevar la carga.
- Jesus necesito a los discípulos para continuar su misión
- Los discípulos escogieron los primeros Diáconos
- Nosotros necesitamos apoyo de voluntarios, líderes y clérigos





LA COMUNICACIÓN

Comunicación

- Usualmente la gente rechaza cualquier cambio o amenaza a su “estatu quo”, todos rechazamos aquello que no entendemos, especialmente si no estuvimos involucrados en la toma de decisión.
- Por ello es tan importante la COMUNICACION.
- Mantengamos al pueblo informado.



No Todos Son Iguales

- Conoce las diferentes generaciones
 - La Gran Generación
 - Nacidos antes de 1930, 84 o más años
 - La Generación Silente
 - Nacidos entre 1930 – 1945, 68 a 83 años
 - Los Baby Boomers (
 - Nacidos entre 1946 y 1964, 49 a 67 años
 - La Generación X
 - Nacidos entre 1965 y 1978
 - La Generación Y
 - Nacidos entre 1979 y 2000, 12 a 33 años
 - Los Milenarios, después del 2000, 0 a 13



Comunicación

- Habla a todos/as de Dios
 - Dios Creo, Dios Amo, Dios dio todo
- Cada generación ve la mayordomía de forma diferente y por ende da de diferente forma
- Valora lo que funciona
- Y No tengas miedo de cambiar y tratar cosas nuevas



Comunicación

- Habla del dinero
- Incluye a todas las generaciones en los lideres
- Trata periodos más cortos de promesa
- Se transparente e informa sobre las finanzas
- Usa la tecnología
- Evalúa, Aprende, Mejora



TESTIMONIO

¿Quién Dará Su Testimonio?

- La Mayordomía no es únicamente el Presupuesto
- Mayordomía es un asunto personal
 - Identifiquemos quienes:
 - Practican lo que dicen
 - Dan generosamente
 - Pídeles que compartan con los demás:
 - ¿Por qué lo hace?
 - ¿Cómo se sienten?



¿Quién Dará Su Testimonio?

- Deben representar demográficamente a la feligresía
- Invita la feligresía al discernimiento
 - Valorizar su vida comunitaria compartida
 - Dar como reflejo de los valores
 - Asumir riesgo, tener la valentía parar intentarlo
- No es solo el diezmo, es tratar
- Preparación y educación al voluntario
- Epístola Contemporánea - (Testimonio en lugar 2da lectura)
- Sermón / boletín / video





LA VISIÓN Y MISIÓN Y LA MAYORDOMÍA

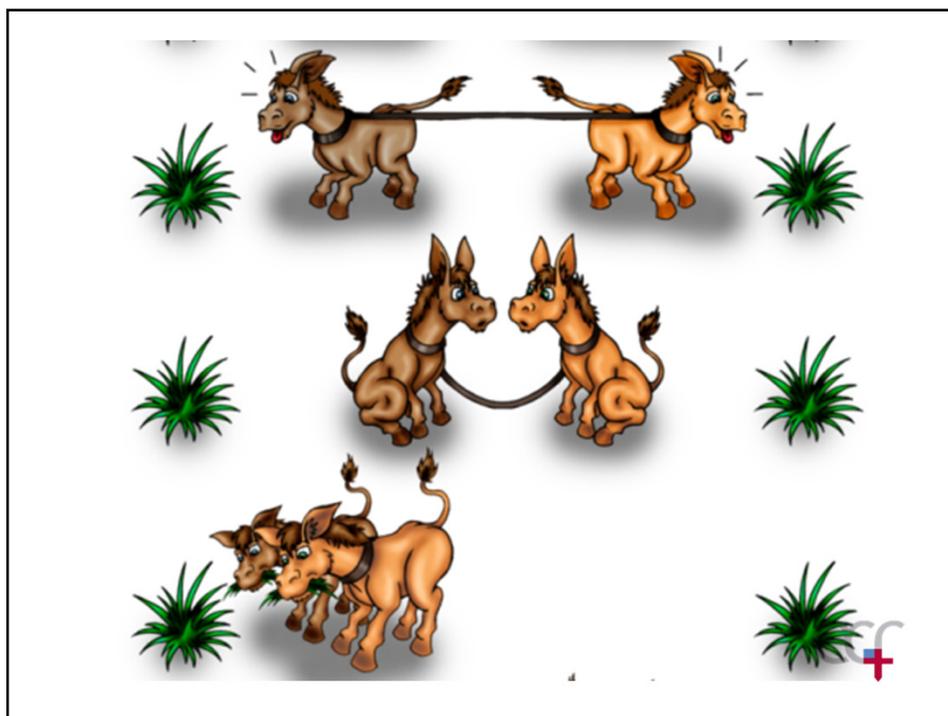
Mayordomía y la Misión y Visión

- ¿Tienen una Misión y Visión claras en la Feligresía?
- ¿Las conoce la gente?
- ¿Están comprometidos con estas?

- ¿Atamos las metas de la Campaña de Mayordomía a la Planificación Estratégica?

- Atar la Campaña a la Planificación Estratégica, nos ayuda a darle continuidad a los trabajos, especialmente cuando lo usual es que la PE tiene fecha de finalización de 3, 5 o más años.





LA EDUCACIÓN

A white rectangular area with a black border. In the top left corner, there is a logo consisting of the lowercase letters 'ecr' in a grey, sans-serif font, with a red cross symbol positioned below the 'r'. In the lower half of the area, there is a solid blue horizontal bar with the text 'LA EDUCACIÓN' written in white, uppercase, sans-serif font.

Educación

- Deber ser todo el año. No de Septiembre a Noviembre únicamente
- Hable de la abundancia espiritual, abundancia de los dones, las bendiciones que recibimos
- Cuando consideramos todo lo que tenemos tendremos razón para agradecer
- Hable de como servimos a la comunidad, que la gente vea como su generosidad culmina en bendiciones para los más necesitados



Educación

- No hable solo de dinero y presupuesto, promueva que los miembros compartan con todos, como la Iglesia mejoró o influyó en sus vidas.





LAS MEJORES PRÁCTICAS

Mejores Practicas

- **Motiva la gente a dar generosamente para la misión a la cual nos llama Dios**
- **Ir mas allá de la mentalidad de apenas sobrevivir y motiva la dadiva abundante y comprometida**
- **Expandir y fortalecer la misión y ministerios**
- **Hacer de la dadiva generosa una experiencia continua y jubilosa de la feligresía**
- **Desarrolla un plan concreto adaptado a tu comunidad de fe particular**



Otras Mejores Practicas

- Hospitalidad
- Adoración
- Una Fe con Propósito
- Misión y Servicio con el Alma
- Generosidad, Generosidad, Generosidad



TAREAS

Tareas o Actividades

- **Cena de Iniciación**
- **Cartas Personalizadas**
- **Reuniones Grupos Pequeños**
- **Domingo de Lealtad**
- **Celebración De Logros**
- **Material de Iniciación,**
 - **Carta, descripción del proceso, narrativo del presupuesto, declaración de la Junta, tabla del diezmo, preguntas usuales, tarjeta de promesa**



Agradecimiento y Seguimiento



Somos gente Eucarística...

Damos Gracias

- **Carta personal del rector/vicario**
- **Carta de agradecimiento / presidente de mayordomía**
- **Llamadas telefónicas**
- **Estado Trimestral, oportunidad de agradecer**
- **Notas, llamadas, correo mensual**





¿POR QUÉ NO FUNCIONA?

¿Qué Puede Estar Fallando?

- Si la gente no responde, algo anda mal con el liderato
- No uses expresiones de obligación
- No hagas nada improvisado, esto es demasiado importante, para la institución y los miembros
- No confundas la educación de mayordomía con actividad pro fondos





**LISTA DE COTEJO, PRESUPUESTO,
EVALUACIÓN**

<p><u>Cronograma</u></p> <p>Persona encargada: _____</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Escoger un par de fechas tentativas <input type="checkbox"/> ¿Qué espacio necesitamos? <input type="checkbox"/> ¿Hace falta ayuda técnica? <input type="checkbox"/> Reunión con personal técnico o personal de apoyo. <input type="checkbox"/> Reservar lugar de ser necesario <input type="checkbox"/> ¿Habrán Invitado Especial? <p><u>Promoción</u></p> <p>Persona encargada: _____</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Afiches (Posters) <input type="checkbox"/> Correo Electrónico <input type="checkbox"/> Hojas sueltas <input type="checkbox"/> Anuncio en boletín <input type="checkbox"/> Otros anuncios 	<p><u>Semana antes</u></p> <p>Persona encargada: _____</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Llamar a los recursos confirmar disponibilidad <input type="checkbox"/> Revisar permisos <input type="checkbox"/> Arreglos de alimentos o aperitivos <p><u>Día de la Actividad</u></p> <p>Persona encargada: _____</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Llegar temprano y corroborar equipo electrónico, audiovisuales. <input type="checkbox"/> Todo el personal de apoyo llega una hora antes <input type="checkbox"/> Mesa de registro tiene todo lo necesario <p><u>Después de la Actividad</u></p> <p>Persona encargada: _____</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Envío de nota de agradecimiento a voluntarios e invitados <input type="checkbox"/> Evaluar la actividad <input type="checkbox"/> Pagar toda factura pendiente
---	---



Gatos Estimados		Ingresos Estimados	
Renta Local	\$ _____	Aportación Local	\$ _____
Alimentos	\$ _____	Auspiciadores	\$ _____
Promoción	\$ _____	Actividades Pro Fondos	\$ _____
Invitado	\$ _____	Lista de Auspiciadores:	
Apoyo Técnico	\$ _____	Nombre	Aportación
Transportación	\$ _____		\$ _____
Permisos	\$ _____		\$ _____
Equipo o Material	\$ _____		\$ _____
Otros gastos	\$ _____	Otros ingresos	\$ _____
Total	\$ _____	Total	\$ _____

Evaluación Post Actividad

Persona encargada: _____

1. ¿Logramos nuestro objetivo con la actividad?
2. ¿Controlamos los gastos según presupuestado?
3. ¿Llegaron todos los voluntarios?
4. ¿Qué pudimos hacer diferente para que la actividad fuese mejor o más productiva?
5. ¿Fue buena la promoción? ¿Cómo podemos mejorar?





RESUMIENDO

Finalmente

- Mientras más contacto personal, mejor
- Una carta con la tarjeta de promesa es la forma menos efectiva de lograr un compromiso

La Meta

- Acaba con la mentalidad del 100%
 - Lo que importa es tratar de mejorar el pasado
- ¿Cuál es el potencial de crecimiento?
 - Si conoces que tienes que mejorar y lo mejoras, no habrá otro resultado que un constante crecimiento



El Próximo Paso

