

LAS CAMPAÑAS ANUALES DE MAYORDOMÍA



Presentador



El Rev. Juan Ángel Monge Santiago

**Encargado de la Propiedad
Oficial de Propiedad y Desarrollo**

Diócesis de Puerto Rico



Facilitador



Miguel Ángel Escobar

**Director de Programas del Liderazgo
Fundación de la Iglesia Episcopal
(ECF)**



¡Bienvenidos!

Gracias por su participación en este día.

Algunas notas para esta presentación:

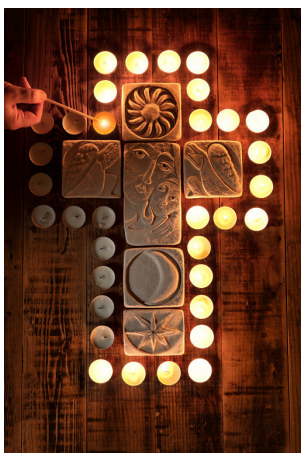
- Pueden anotar sus preguntas en la caja de conversar (chat box), al final las atenderemos.
- El tiempo de la presentación es 1.5 horas. Habrá dos oportunidades para atender sus preguntas
- Los recursos mencionados estarán disponibles durante y después de la presentación
- La presentación se grabará y se hará pública en www.ecfvp.org/webinars
- Todos los participantes tienen su sonido apagado para evitar interferencia y ruido innecesario





LO PRIMERO ES LA 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



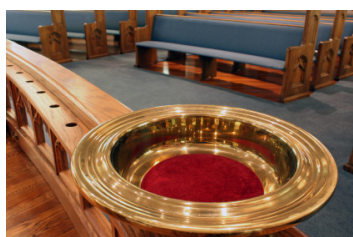


LA CAMPAÑA ANUAL DE MAYORDOMÍA

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
- Conoce quien es nuevo, se trasladó, falleció, o abandonó la feligresía y como afecta las promesas
- Analiza la ofrenda suelta de los últimos cinco (5) años
- Información clave sobre las promesas



[Studying your congregation and community](#)



Autoevaluación

- Objetivamente, tenemos que dialogar sobre los recursos disponibles, el dinero y el compromiso.
- Fomentemos el dialogo sobre:
 - ¿Qué es el dinero para nosotros?
- La forma en que vemos el dinero debe ir a la par con tipo de feigresía que somos.



OTROS RECURSOS

Los Recursos

Los recursos restantes son:

- Las facilidades físicas
- Los Recursos Humanos



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, “tres meses...” ¿acaso eso es todo?
- Vea
 - **CRONOGRAMA ESENCIAL DE LA CAMPAÑA ANUAL**



Cronograma Esencial de la Campaña Anual

The Barnabas Project – Web Conference # 4

Enero – Febrero

- Reclutar

Marzo – Abril : Inician Reuniones Mensuales

- Evaluación
- Análisis de Data Histórica

Mayo – Junio – Julio – Agosto: Oración, Escrituras, Reflexión

- Desarrollo Material Temático, ¿Cómo Iniciamos?
- Reclutar Lideres, Ejercicios de Educación

Septiembre : Distribución Material

Octubre: Iniciamos

Enero: Presupuesto, Reunión Anual, Agradecimientos, Otra vez...



Tiempo

- ¿Qué tal si planificamos más de un (1) año a la vez?

- Podemos planificar más de un (1) año.
- Pero, Mantén la Motivación.



COMPROMISO DE TODOS

¿Están Todos Involucrados?

- Jetro le demostró a Moisés que necesitaba ayuda de otros líderes para sobre llevar la carga.
- Jesús 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.



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 contribuye 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 líderes
- Trata periodos más cortos de promesa
- Se transparente e informa sobre las finanzas
- Usa la tecnología
- Evalúa, Aprende, Mejora



Comunicación

- Lo importante es la comunicación constante sobre Mayordomía.
- Un buen ejemplo de Mayordomía Todo el Año fue la Serie de Anuncios ofrecidos por la Oficina de Mayordomía para el 2012.

<http://www.episcopalchurch.org/es/page/fe-en-acción>



Comunicación

<p>RESUELVE</p> <p>Ser fiel en lo poco. Ser fiel en lo mucho.</p>  <p>APORTA a la IGLESIA EPISCOPAL</p> <p>LA IGLESIA Episcopal</p> <p>ENERO</p>	<p>SALTA</p> <p>De gozo. Tu recompensa es grande.</p>  <p>APORTA a la IGLESIA EPISCOPAL</p> <p>LA IGLESIA Episcopal</p> <p>FEBRERO</p>	<p>PREPARA</p> <p>Una ofrenda para el Señor.</p>  <p>APORTA a la IGLESIA EPISCOPAL</p> <p>LA IGLESIA Episcopal</p> <p>MARZO</p>
<p>¡SORPRESA!</p> <p>La fidelidad brotará del suelo.</p>  <p>APORTA a la IGLESIA EPISCOPAL</p> <p>LA IGLESIA Episcopal</p> <p>ABRIL</p>	<p>EDIFICA</p> <p>Mutuamente con otros y asegura tu cemento espiritual.</p>  <p>APORTA a la IGLESIA EPISCOPAL</p> <p>LA IGLESIA Episcopal</p> <p>MAYO</p>	<p>GRADÚATE</p> <p>En la dádiva responsable y atenta.</p>  <p>APORTA a la IGLESIA EPISCOPAL</p> <p>LA IGLESIA Episcopal</p> <p>JUNIO</p>
<p>SUMÉRGETE</p> <p>En una fiel mayordomía.</p>  <p>APORTA a la IGLESIA EPISCOPAL</p> <p>LA IGLESIA Episcopal</p> <p>JULIO</p>	<p>ANÍMATE</p> <p>De un nuevo espíritu de gratitud.</p>  <p>APORTA a la IGLESIA EPISCOPAL</p> <p>LA IGLESIA Episcopal</p> <p>AGOSTO</p>	<p>EXAMINA</p> <p>Como demuestras la gratitud.</p>  <p>APORTA a la IGLESIA EPISCOPAL</p> <p>LA IGLESIA Episcopal</p> <p>SEPTIEMBRE</p>



PREGUNTAS



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?



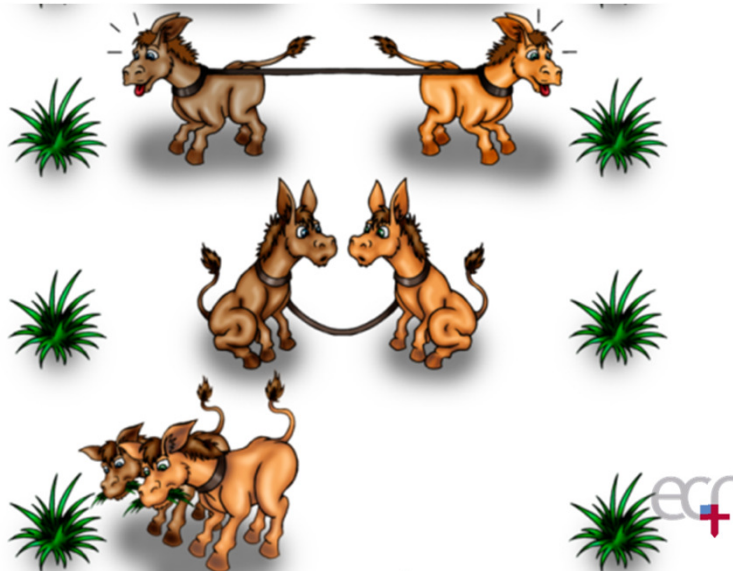
¿Quién Dará Su Testimonio?

- Participación de todas las generaciones
- Invita la feligresía al discernimiento
- No es solo el diezmo, es tratar
- Prepara y educa
- Epístola Contemporánea
- Sermón / boletín / video



LA VISIÓN Y MISIÓN Y LA MAYORDOMÍA

Mayordomía y la Misión y Visión



LA EDUCACIÓN

Educación

- Deber ser todo el año.
- Abundancia espiritual,
- Abundancia de los dones
- Abundancia de las bendiciones
- Tendremos razón para agradecer
- ¿Cómo servimos a la comunidad?
- ¿Cómo la Iglesia mejoró o influyó en sus vidas?



LAS MEJORES PRÁCTICAS

Mejores Practicas



- Motiva la gente a dar
- Motiva el compromiso
- Expande y fortalece
- Una experiencia continua y jubilosa de la feligresía
- Desarrolla un plan concreto



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 de Campaña**
- **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
- No confundas la educación de mayordomía con actividad pro fondos




**RECURSOS:
LISTA DE COTEJO, PRESUPUESTO, EVALUACIÓN**

<u>Cronograma</u>		<u>Semana antes</u>	
Persona encargada: _____		Persona encargada: _____	
<input type="checkbox"/>	Escoger un par de fechas tentativas	<input type="checkbox"/>	Llamar a los recursos confirmar disponibilidad
<input type="checkbox"/>	¿Qué espacio necesitamos?	<input type="checkbox"/>	Revisar permisos
<input type="checkbox"/>	¿Hace falta ayuda técnica?	<input type="checkbox"/>	Arreglos de alimentos o aperitivos
<input type="checkbox"/>	Reunión con personal técnico o personal de apoyo.	<u>Día de la Actividad</u>	
<input type="checkbox"/>	Reservar lugar de ser necesario	Persona encargada: _____	
<input type="checkbox"/>	¿Habrà Invitado Especial?	<input type="checkbox"/>	Llegar temprano y corroborar equipo electrónico, audiovisuales,
<u>Promoción</u>		<input type="checkbox"/>	Todo el personal de apoyo llega una hora antes
Persona encargada: _____		<input type="checkbox"/>	Mesa de registro tiene todo lo necesario
<input type="checkbox"/>	Afiches (Posters)	<u>Después de la Actividad</u>	
<input type="checkbox"/>	Correo Electrónico	Persona encargada: _____	
<input type="checkbox"/>	Hojas sueltas	<input type="checkbox"/>	Envío de nota de agradecimiento a voluntarios e invitados
<input type="checkbox"/>	Anuncio en boletín	<input type="checkbox"/>	Evaluar la actividad
<input type="checkbox"/>	Otros anuncios	<input type="checkbox"/>	Pagar toda factura pendiente



<u>Presupuesto Actividad</u>			
Gastos 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 una forma efectiva de lograr un compromiso, pero recuerda las diferencias entre generación

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 las áreas a mejorar y lo mejoras, no habrá otro resultado que no sea, un constante crecimiento



Sus Preguntas

