



Iglesia de la Encarnación Estudio de viabilidad Resumen Ejecutivo de los Hallazgos y Recomendaciones

INTRODUCCIÓN Y METODOLOGÍA

Greater Mission, LLC llevó a cabo un estudio de factibilidad para una campaña de capital propuesta para la parroquia. Se llevó a cabo un Análisis de Regalos/Estudio de Constituyentes en conjunto con *DonorSearch*. Se elaboró una declaración de caso, un cuestionario de estudio y una lista de entrevistas con la ayuda del párroco y el personal de la parroquia. El estudio consistió en ideas y sugerencias de los feligreses a través de entrevistas individuales, una reunión del Ayuntamiento y una encuesta en línea. Se realizaron un total de 22 entrevistas individuales a 40 feligreses que representaban a 22 hogares. Los feligreses fueron seleccionados para las entrevistas para representar a varios distritos electorales de la parroquia. Sesenta (60) feligreses asistieron a la reunión del Ayuntamiento el 18 de noviembre y 54 feligreses respondieron a la encuesta en línea, y cada respuesta se contó como un hogar. Este total representa el 12% de los hogares empadronados en la parroquia. Nuestro objetivo es llegar a un 8% o 10%. *El caso probado fue para recaudar \$4 millones para llevar a cabo un programa de renovación para la iglesia, el salón parroquial, las oficinas, el edificio del PAC y para apoyar una nueva iniciativa en la comunidad de Townwood.*

HALLAZGOS CLAVE

Apreciación de la parroquia y los desafíos que enfrenta la parroquia

Los feligreses mencionaron con mayor frecuencia la comunidad parroquial en sí, la amabilidad y la naturaleza acogedora de la comunidad parroquial; "Es mi casa", se decía a menudo. El compromiso de la parroquia con la justicia social se mencionó a menudo y el fuerte apoyo a Mons. Keeney: "Somos bendecidos de tenerlo".

Los desafíos citados con mayor frecuencia fueron:

- La integración de la comunidad hispana en la parroquia, "somos dos comunidades separadas y a veces se nota".
- El envejecimiento de la parroquia y la pérdida de ingresos que se produce con esto.
- La necesidad de involucrar más a los jóvenes y a las familias más jóvenes
- El costo de mantener los edificios ya nvejecidos
- La necesidad de llegar a las familias jóvenes y a los católicos no practicantes.

Reacción a los argumentos de apoyo

Al combinar los tres métodos de recolección de datos, el 56% de los feligreses que respondieron estaban a favor del caso tal como se presentó, y el 31.5% dio un apoyo calificado al caso con algunas reservas o preocupaciones específicas. (Un 87,5% combinado) Solo el 19% expresó un desacuerdo total con el caso.

El total combinado de los que están a favor de todo el caso y los que cuentan con apoyo calificado indica que hay suficiente apoyo para una campaña. Algunos feligreses comentaron sobre aspectos específicos del caso, como "las necesidades de las mejoras de HVAC y el salón parroquial son muy reales" – "Todas las necesidades señaladas son importantes" – "hay necesidades y deseos en todo aspecto" – los proyectos dentro de la iglesia son importantes" - "necesitamos mantener nuestra iglesia simple, sin pelusas" – "las renovaciones de la iglesia no son necesarias" – "los reclinatorios y el pasillo central están bien, Pero, ¿necesitamos cambiar toda la Iglesia?

Capacidad de la parroquia para recaudar \$4 millones

Las respuestas combinadas de todos los participantes indicaron que el 35% sintió que la parroquia podría recaudar \$4 millones. Como es típico en la mayoría de los estudios de factibilidad parroquial, muchos feligreses no estaban seguros de si se podría recaudar esta cantidad. (52%)

Indicación de apoyo financiero a la campaña

Setenta y cinco (75%) de los encuestados indicaron que harían un regalo. Solo el 9% de los feligreses que respondieron dijeron que no donarían, y el resto, no estaban seguros debido a una variedad de razones; los más comunes son los de personas mayores y con ingresos fijos.

Nivel de generosidad

Setenta y nueve (79) feligreses indicaron que harían una donación a la campaña en rangos tan altos como \$100,000 (3) hasta menos de \$1,000. El monto de estas donaciones ascendió a más de \$896,000 del 12% del total de la comunidad parroquial y el 20% de los contribuyentes regulares. Este es un regalo promedio de \$11,341. Hubo un amplio apoyo en los niveles intermedios, pero se necesitaría más apoyo de donaciones de clientes potenciales para alcanzar los 4 millones de dólares. El número de respuestas (66%) de los que respondieron es típico.

Disposición para servir como voluntario

Las respuestas combinadas de los feligreses participantes indicaron que el 33% (31) se ofrecería como voluntario para ayudar con una campaña. Muchos estaban dispuestos a abrir sus hogares para recepciones y servir en otros roles voluntarios. Muchos feligreses no estaban seguros de ser voluntarios, pero también indicaron que, dependiendo de lo que se les pidiera, lo consideran. El nivel actual de voluntarios sería suficiente para llevar a cabo una campaña exitosa.

Consejos ofrecidos al párroco y al liderazgo parroquial

Los feligreses tenían muchos comentarios y una gran cantidad de consejos para compartir. Se tomaron nota de más de 52 comentarios. Expresaron un apoyo constante al liderazgo de Mons. Keeney. Muchos indicaron que Mons. Keeney debe tomar una iniciativa entusiasta en la presentación del caso y que debe haber un esfuerzo de comunicación claro para explicar la campaña. Hubo consenso en torno a las mejoras de la climatización y del salón parroquial y diversos grados de apoyo

para los demás elementos del caso. La siguiente es una sinopsis de los comentarios:

- Monseñor Keeney está haciendo un gran trabajo, pero no puede hacerlo solo, muchos de nosotros estamos preocupados por su salud.
- Tenemos que hacer esto.
- El mantenimiento de nuestras instalaciones es una necesidad; No podemos darnos el lujo de no hacer estas cosas.
- Se debe hacer HVAC y salón parroquial.
- Los proyectos deben ser priorizados; Esto es demasiado de una vez.
- No necesitamos renovar la iglesia.
- No tenemos deudas, y es probable que este proyecto nos ponga en deuda y eso puede afectar nuestra capacidad para continuar con nuestros esfuerzos de justicia social.
- Se opone a las renovaciones en la iglesia / No me gusta lo que está planeado por y para la iglesia.
- El estuche no se está vendiendo correctamente, la gente todavía no entiende el "por qué".
- Sin el apoyo de la comunidad hispana esto va a ser difícil.

CONCLUSIONES DE LOS HALLAZGOS

La siguiente es una sinopsis de los hallazgos más detallados abordados en el informe completo del estudio.

- Encarnación es una comunidad cálida y profundamente espiritual con una historia y tradición que es profundamente parte de la cultura parroquial, "Es casa".
- Monseñor Keeney es ampliamente respetado y cuenta con el apoyo de la parroquia.
- Existe una fuerte comprensión de la necesidad de mantener la planta física de la parroquia.
- Los feligreses reconocen profundamente los cambios demográficos en la parroquia y les preocupa que los feligreses mayores se encuentren entre los mejores donantes y no estén seguros de quién dará un paso al frente cuando se vayan.
- Los niveles de donación indicados por los feligreses son amplios, con alguna evidencia de obsequios de nivel medio y obsequios de nivel de participación, pero se necesitará un nivel más amplio de apoyo de obsequio principal para alcanzar la meta.
- El diseño de la iglesia actual es señalado por algunos como más un estilo posterior al Vaticano II; Y existe la preocupación de que los cambios que se están sugiriendo se estén moviendo hacia una visión más "conservadora" en la Iglesia.
- Será necesario mantener la transparencia, la comunicación y la clarificación de los proyectos.

RECOMENDACIONES

1. Los hallazgos del estudio indican que hay un apoyo mixto para el caso de la parroquia. Se necesita una explicación adicional de las principales renovaciones, incluida una exhibición del dibujo y las representaciones.
2. El liderazgo parroquial debe crear una lista de costos específica y priorizar los proyectos en el caso, especialmente aquellos para las renovaciones de la iglesia y el nártex, y comenzar un proceso de educación y comunicación que proporcionará a los feligreses

información sobre estos proyectos. Será importante un plan para la escalación de los proyectos, especialmente si no se recibe un mayor apoyo para el caso completo.

3. Después de un trabajo adicional en el caso, Greater Mission recomienda establecer una meta de \$3 millones con una meta de desafío de \$4 millones, pero solo después de que se lleve a cabo el esfuerzo de educar a los feligreses.
4. Desarrollar un plan de campaña para ejecutar las fases de Regalo, Reunión y Participación de Liderazgo que se completará en un período de 6 a 7 meses.
5. Comience la campaña con la solicitud de los 10 principales donantes potenciales que podrían afectar inmediatamente el potencial de alcanzar los \$ 3 millones.
6. Lanzar un esfuerzo de comunicación para informar a los feligreses actuales de los resultados del estudio de factibilidad, haciéndoles saber que sus preocupaciones y aportes han sido tomados en consideración.
7. Construir una mesa de regalos agresiva pero alcanzable para la campaña ayudará a estimular la generosidad sacrificial de base amplia. Esta tabla de regalos debe desafiar a toda la comunidad a apoyar la campaña a niveles que sean suficientes para superar la posible falta de donaciones de nivel principal y mejorar las promesas de nivel base y medio a la campaña.
8. Mons. Keeney tendrá que asumir un papel fundamental en reunirse individualmente con al menos 35-40 donantes importantes.
9. La participación de los líderes laicos será fundamental para trabajar en estrecha colaboración con Mons. Keeney para involucrar a muchos feligreses en la campaña.
10. La importancia de un Plan de Continuación de la Campaña para buscar donaciones secundarias y donaciones de legado tendrá un impacto significativo en el total de fondos recaudados a mediano y largo plazo. Se debe establecer una lista de posibles feligreses de regalos de legado.

REFLEXIONES FINALES

Esta va a ser una campaña desafiante. Todavía quedan algunos obstáculos por superar. Reunirse individualmente o en pequeños grupos con los feligreses que necesitan información adicional y convencer de la necesidad de todo el plan va a ser esencial para el éxito final de la campaña y la finalización de los proyectos. La parroquia de la Encarnación tiene muchos feligreses devotos que son muy generosos en espíritu y en tesoro, la parroquia tiene un pastor muy querido y respetado que tiene muy buenas habilidades de comunicación y recaudación de fondos. El personal es muy respetado y ha sido elogiado por sus esfuerzos útiles y de apoyo en nombre de los feligreses. Lo he visto de primera mano. La parroquia también tiene un fuerte liderazgo laico y participación laica. El deseo de crear una parroquia unificada con la comunidad hispana es muy positivo y será útil para integrar el apoyo de esta comunidad en la campaña. Nuestro objetivo al llevar a cabo un estudio de factibilidad es proporcionar a los líderes parroquiales la comprensión más clara de lo que la parroquia siente y piensa sobre el caso y el objetivo. Creo que este estudio proporciona esa información. La capacidad de llevar a cabo una campaña exitosa y completar muchos de estos proyectos como sea posible es factible en última instancia tomando las medidas adicionales que recomendamos. Greater Mission está lista para ayudar a la parroquia de la Encarnación a hacerlo y seguir adelante.