

Informe del Estudio de Factibilidad

para

La Iglesia Católica de San Pablo de la Cruz Atlanta, Georgia

Marzo 2017





Informe del Estudio to Factibilidad

para

**La Iglesia Católica de San Pablo de La Cruz
Atlanta, Georgia**

Marzo 2017

ÍNDICE

Resume Ejecutivo	3
Prólogo y Tarea	5
Resumen de la Evaluación Interna	5
Declaración del Caso	6
Recomendaciones Detalladas	8



**La Iglesia Católica de San Pablo de la Cruz
Estudio de Factibilidad**

RESUMEN EJECUTIVO:

Durante marzo del 2017, 131 personas representando 112 hogares, participaron en el estudio de viabilidad. Veinte (20) de los hogares participaron en entrevistas personales. Esto representa un 23% de participación (de los 488 hogares angloparlantes pertenecientes a la iglesia), lo cual representa un mayor índice de participación de lo habitual. La media de respuesta al estudio de viabilidad va entre el 15% y el 20%.

Abajo se presenta el resumen ejecutivo del estudio.

Resumen ejecutivo:

1. Ochenta y seis por ciento (86%) de los participantes estaba de acuerdo o muy de acuerdo en que la iglesia es eficaz cumpliendo con las necesidades espirituales. *La media de los últimos estudios de viabilidad es 81%.*
2. Ochenta y ocho por ciento (88%) de los participantes estaba de acuerdo o muy de acuerdo en que la iglesia es eficaz proporcionando oportunidades para hacer actividades con otros feligreses y en una mayor comunidad. *La media de los últimos estudios es del 80%.*
3. Dieciocho por ciento (18%) están de acuerdo con que el estado financiero de la parroquia es sólido, 21 % se mantuvo neutral y el 62% no estaba de acuerdo.
4. Ochenta y cuatro por ciento (84%) dijeron ser conscientes de los 5 proyectos identificados como de atención inmediata.
5. Ochenta por ciento (80%) estaban de acuerdo con que la iglesia debería seguir adelante con la campaña de recaudación para poder financiar esas necesidades inmediatas. *La media de los últimos estudios de viabilidad a esta pregunta fue del 73%.*
6. Setenta y ocho por ciento (78%) de las respuestas en el estudio dijeron que estarían dispuestos a apoyar económicamente la campaña de recaudación de alguna manera. Un 3% dijo que no, y los demás no estaban seguros en ese momento o necesitaban más información.

7. Setenta y cuatro (74) hogares en el estudio dijeron que si la campaña de recaudación tuviese lugar ahora, considerarían comprometerse con **\$242,830** durante los siguientes tres años. Lo cual se consideraría además de su ofrenda habitual a la iglesia.
8. Cincuenta (50) personas en el estudio dijeron que estarían dispuestos a unirse a uno de los grupos de la campaña de recaudación , y 23 dijeron que tal vez.
9. Dieciséis (16) de los encuestados en el estudio dijeron que considerarían incluir a la iglesia en sus planes de sucesión, y dos hogares dijeron que ya lo habían hecho. Otros 31 mostraron algo de interés en hacerlo.

Preocupaciones:

1. La mayoría de los encuestados coincidieron en que el estado financiero de la congregación no es sólido.
2. Muchos están preocupados por las rentas fijas de los feligreses y sus habilidades para apoyar financieramente la campaña.
3. Hay una preocupación por todas las múltiples actividades de recaudación que tienen lugar durante los tres años de compromiso.

Pronóstico financiero:

Basado en las donaciones sin restricciones anuales de \$484,093 y los resultados del estudio de viabilidad, la iglesia prevé que St. Paul of the Cross Catholic Church tiene un

- **90% de probabilidad de recaudar \$500,000**
- **70% de probabilidad de recaudar \$ 600,000**
- **50% de probabilidad de recaudar \$700,000**

Este pronóstico financiero está basado en un informe profesional, 3 años de campaña de recaudación que incluye el compromiso de los feligreses, comunicación transparente, una educación al servicio y una sensatez devota.

Respuesta de las encuestas en español:

Recibimos cinco (5) encuestas en español. Las respuestas fueron positivas en ambos sentidos, el papel de St. Paul of the Cross en sus vidas y sobre el apoyo a la campaña de recaudación.

PRÓLOGO Y LA TAREA

El propósito de Church Development es ayudar a las iglesias con la planificación y administración de las campañas de recaudación. Church Development se basa en dos ideas:

- A) La servidumbre es un pasaporte hacia una vida cristiana. Una vez que las personas descubren la experiencia de ser los conductores de la voluntad de Dios, son transformadas para siempre. Un acercamiento más devoto a la búsqueda de la voluntad de Dios es el centro de todas nuestras actividades. Proverbio 29:18 dice "Donde no hay visión, el pueblo se extravía". Este texto bíblico podría ser un superventas en gestión hoy en día. Cuando una iglesia tiene una visión poderosa en la cual todos están incluidos en crear, Dios bendecirá y usará sus esfuerzos.

- B) Fortalecer cada una de las iglesias a las que servimos es más importante que el dinero. Si podemos aumentar satisfactoriamente las conexiones entre personas buscando la voluntad de Dios, la iglesia crecerá en todos los sentidos. Cuando una campaña de recaudación finaliza, a menudo las iglesias tienen un incremento en la asistencia, donaciones anuales, voluntariado y evangelización.

La Tarea:

En marzo del 2017, Church Development se comprometió con St Paul of the Cross Catholic Church a llevar a cabo un estudio de viabilidad para determinar la disponibilidad de la parroquia para una campaña de recaudación.

Entre el 16 y el 25 de marzo, Church Development entrevistó 20 hogares. Las encuestas estaban disponibles en versión electrónica o en papel para que los feligreses las completasen.

Un total de 131 personas participaron, representaban 112 hogares de los 445 hogares angloparlantes, viniendo a ser un 25% de participación.

RESUMEN DE LA EVALUACIÓN INTERNA

Miembros actuales- 889 hogares

1/2 africano-americanos y 1/2 hispanicos

Donación anual

Donación sin restricciones del año pasado - \$484,093

Número de hogares que dieron ofrendas - 386

Deuda actual

\$8,495 al banco Marlin

Campaña de recaudación – 2009

Objetivo \$900,00

Prometido \$626,700

Cumplido \$577,918

Iglesia Católica San Pablo de la Cruz
Declaración del Caso
Marzo 2017

Historia

La Iglesia Católica San Pablo de la Cruz fue establecida en 1955 por la Orden Pasionista a petición del Obispo de Savannah. Las Misas se celebraban en la rectoría temporal y una casa alquilada hasta la finalización de la iglesia actual. La mayoría de los feligreses vinieron de Nuestra Señora de Lourdes, la única Iglesia Católica Afro-Americana en el Norte de Georgia. La escuela sirvió a la comunidad desde 1957 hasta 1990 cuando fue cerrada debido a la baja inscripción de alumnos. El edificio ha sido renovado por la Arquidiócesis. Hoy la Iglesia de San Pablo de la Cruz sigue sirviendo a la comunidad afroamericana y a una creciente población de habla hispana.

Campaña Capital-2009

En el 2006 iniciamos el proceso de planificación de la primera campaña capital en la historia de la iglesia con un estudio de factibilidad. Los cambios subsiguientes en el liderazgo pastoral condujeron a un retraso en la implementación de una campaña capital. En el 2009, luego de otro estudio de factibilidad, llevamos a cabo una campaña para la nueva adición, nuestro centro administrativo; el cual se completó y dedicó en el 2016.

Durante la campaña del 2009, se observó la necesidad de una siguiente campaña para el salón parroquial. Sin embargo, eso ya no es necesario porque la Arquidiócesis ha renovado el edificio de la escuela para usarlo dos sábados cada mes para el entrenamiento del diaconado. El resto del tiempo podremos utilizar el edificio de la escuela, nuestro salón parroquial, aulas y salas de reuniones.

Método

Para el estudio de factibilidad, hemos contratado a Church Development (como lo hicimos en 2009). Ellos compartirán los resultados del estudio con el liderazgo, que luego hará la determinación de cómo proceder. La Oficina Arquidiocesana de Corresponsabilidad recomienda muy enérgicamente la contratación de una empresa profesional para administrar y proveer una campaña capital.

Seguimos el consejo de la Arquidiócesis en nuestra campaña de capital de 2009 cuando contratamos a Church Development. La campaña recaudó \$ 525,000, que incluyeron \$ 35,000 por su tiempo y experiencia. Desde entonces, nuestro presupuesto anual ha crecido de \$ 400,000 a \$ 500,000. Por lo tanto, es de esperarse que tanto nuestro objetivo de una campaña capital como la comisión de gestión aumenten en consecuencia.

Todo esto, sin embargo, está sujeto a las conclusiones del estudio de factibilidad. Church Development ha trabajado con más de 100 diferentes parroquias durante veinte años, contando con esa experiencia ellos nos apoyaran en lo que se necesite. Su informe al liderazgo de nuestra parroquia será crítico para determinar los próximos pasos. Sus comentarios, ideas y/o opiniones son piezas fundamentales para hacer que este estudio de factibilidad sea lo más preciso posible.

Requerimientos y necesidades actuales

Ahora podemos concentrarnos en las mejoras y reparaciones que se requieren para mantener nuestras instalaciones en buenas condiciones y evitar un mayor deterioro en nuestros edificios.

Tenemos cinco asuntos/problemas que exigen nuestra atención **inmediata**:

1. Reemplazar y / o reparar los techos planos en el patio, la rectoría y la escuela lo cual permitirá el drenaje correcto y eliminará futuras fugas. Costo estimado \$ 80,000
2. Reparar y / o actualizar el sistema de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC) de 60 años de antigüedad que cubre el área de la rectoría e iglesia, el cual se descompone varias veces al año y es costoso de reparar. Costo estimado \$ 300,000
3. Reemplazar las ventanas de la rectoría, capilla y sacristía con ventanas de doble vidrio para maximizar la efectividad del nuevo sistema HVAC. Costo estimado \$ 160,000
4. Instalar nuevas unidades HVAC en tres aulas de la escuela. Costo estimado de \$ 30,000
5. Reparar la base corroída y la cruz del campanario, ya requerido por nuestra compañía de seguros en su última inspección. Esto incluiría pintar toda la torre. Costo estimado de \$ 6,000

Además de esto, hemos identificado otras necesidades a considerar, posiblemente para una futura campaña. No tenemos estimaciones de costos para estos proyectos en este momento.

- Pavimentar el estacionamiento detrás de la escuela lo cual añadiría 60 espacios más. \$ 50,000
- Pulir/limpiar, y/o reemplazar los bancos de la iglesia y los reclinatorios. \$ 110,000
- Pavimentar nuevamente la entrada principal y las salidas delanteras, así mismo los estacionamientos ambos el de la parte superior e inferior, y reparar las curvas. \$ 10,000
- Actualizar/modernizar la iluminación exterior con un sistema de iluminación con programación de encendido (anochece) y apagado (amanecer) para proporcionar un entorno seguro para los eventos nocturnos. \$5,000
- Proteger los vitrales de la iglesia de daños causados por los elementos climáticos. \$ 50,000
- Pintar el interior de la Iglesia. \$ 140,000
- Mejorar/modernizar la iluminación de la iglesia. \$120,000
- Reemplazo de las puertas del Santuario (principal y lateral). \$ 25,000

Es de conocimiento que nuestro Centro Espiritual necesita una reparación extensiva. Si bien no tenemos estimaciones/cotizaciones para las renovaciones necesarias, sabemos que eventualmente necesitaremos hacer frente a su deterioro.

El momento es ahora

El propósito de este estudio de factibilidad es determinar el nivel de apoyo con el que se contaría para una campaña capital para hacer frente a nuestro muy antiguo sistema HVAC, techos deteriorados, y atender otras necesidades urgentes. No podemos esperar a que los problemas sean críticos y más caros.

Si los resultados del estudio son afirmativos, se pedirá a cada familia parroquial que se comprometa en junio de 2017. Sus respuestas más sinceras y reflexivas a la encuesta del estudio de factibilidad son necesarias mientras discernimos lo que debemos hacer para ser buenos corresponsables de nuestra parroquia con la que Dios nos ha bendecido. ¡Gracias!

RECOMENDACIONES DETALLADAS

1. La Iglesia Católica de San Pablo de la Cruz debería comenzar a trabajar inmediatamente en una campaña de recaudación durante tres años, con un domingo de entrega en junio de 2017.
2. La campaña debería centrarse en la oración y ser una puesta en práctica exigente de la voluntad de Dios.
3. Debería haber un énfasis en los sacrificios hechos por los feligreses para fortalecer y mantener la iglesia.
4. Preocupaciones que surjan en el estudio de viabilidad deberían dirigirse completamente mediante la campaña de comunicación y oportunidades para discusión.
5. Un nivel alto de compromiso por parte de la parroquia debería servir de guía para la implicación de miembros en el equipo de organización de la campaña, en el comité de dirección, en los equipos* y en la participación de feligreses a los eventos de la campaña.
6. Los feligreses hispánicos deberían formar parte de la campaña en todos los sentidos. Crear una comunidad entre todos aquellos que consideran St Paul of the Cross su casa espiritual debería ser parte de la campaña.
7. Un mayor nivel de información debería darse en la campaña usando revistas, boletines, mensajes de texto, usando la website, emails, medios de comunicación social y anuncios.
8. Debería planificarse dar información semanal de cada aspecto de la campaña.
9. La donación de propiedades, bienes y bonos debería ser parte de la campaña.
10. Para cubrir las necesidades de la iglesia, la campaña debería seguir el calendario propuesto en este informe.
11. Los años entre 2017 y 2020 deberían emplearse para cumplir y monitorizar promesas e invitar a nuevos feligreses a participar.
12. El programa de donaciones debería desarrollarse durante 2018 para informar a los feligreses que pueden incluir a la iglesia en sus declaraciones de hacienda.

*Hay seis (6) equipos en la Campaña Capital: Oración, Eventos, Agradecimiento, Jóvenes, Embajadores, y Comunicaciones.