

ARCHDIOCESE OF CHICAGO



# Manual para Preparar la Campaña y Realizar el Procesamiento de Donativos

ARCHDIOCESE OF CHICAGO



# VEN, SÍGUEME

Campaña Católica Anual 2018



# Índice

La importancia de "Pedir"	2
Fechas Clave y Convocatoria para la Campaña Católica Anual 2018	3-4
Las metas parroquiales y los reembolsos	5-6
Calendario de la Campaña Católica Anual 2018	7-8
Responsabilidades del Equipo de Liderazgo Parroquial	9-11
• Párroco	
• Representantes de los Consejos de Finanzas y Parroquiales	
• Donantes Clave/Administrador o Secretaria de la Parroquia	
Objetivos a implementar por el Comité Parroquial 2018	12-13
Una Campaña Católica Anual exitosa – lo que se debe y no se debe hacer	14
Instrucciones para el procesamiento de donativos y formulario de envío de la CCA 2018 y Etiqueta con Libro Contable para el Registro de Donativos	15-18
Personal para la Campaña Católica Anual	19



# La importancia de "pedir"

## Cardenal Edmund Szoka

Ex residente de la Prefectura de los Asuntos Económicos de la Santa Sede  
Discurso ante el Consejo Nacional de Corresponsabilidad Católica

Muy pocas personas son autosuficientes. La mayoría necesita de otros para proporcionar bienes y servicios. La Iglesia vive en este mundo, por lo que necesita dinero para comprar bienes y servicios para sus ministerios.

San Pablo era un recaudador de fondos para la Iglesia en Jerusalén. La recaudación de fondos no es mala, ni es algo sucio — aunque algunos obispos y sacerdotes pueden pensar de otra manera. Las cosas no son buenas o malas; sólo los actos humanos lo son. Por lo tanto, el dinero no es malo, y pedirlo no es malo cuando se hace en apoyo a la misión de la Iglesia. Invitar a apoyar a la Iglesia es algo virtuoso, y el hecho mismo de solicitarlo es virtuoso. El Templo de Jerusalén tenía una caja de colecta, y Jesús no la condenó.

Cada obispo y sacerdote debe tener una visión clara de su responsabilidad para la adquisición de recursos que la Iglesia necesita para cumplir su misión. Es esencial para su misión. Debemos tener una convicción personal con el fin de convencer a los demás y tocar sus corazones. La recaudación de fondos en este contexto es a la vez buena y santa.

Si hemos de ser eficaces en nuestros esfuerzos de desarrollo, debemos presentar claramente el propósito y la necesidad de esos fondos. La gente tiene derecho a saber, ya que tienen la responsabilidad de apoyar a la Iglesia.

Los sacerdotes que "no hablan de dinero" están fallando en enseñar a su gente la manera de dar, y la manera de cumplir con su corresponsabilidad. No se trata de "pedir dinero"; se trata de ayudar a las personas a utilizar su tesoro para cumplir sus responsabilidades con la Iglesia y con otras personas.

Los párrocos pueden decir: "No puedo pedir dinero a mi gente — Ellos son pobres". Esto es incorrecto. Pedir a la gente respeta su derecho a decidir. No pedirles les priva de ese derecho. Incluso en los países más pobres de África, los obispos apoyan el derecho a pedir y decidir. Los católicos en Estados Unidos en general, no son pobres, por lo que no tengan miedo de pedir.

Debemos enseñar a nuestros jóvenes a ser buenos corresponsables. Un hombre rico me dijo una vez, "Si no hubiera comenzado a compartir parte del primer dólar que gané, nunca habría dado del primer millón". Los párrocos no deben dar a las personas una razón para no dar. No mencione excusas — la gente ya tiene suficiente de esas. En su lugar, señale la importancia de la causa y las razones para dar; luego deje que las personas tomen sus propias decisiones. Jamás será un insulto el pedir más a alguien de lo que parece capaz de aportar. Se sienten halagados y animados por una solicitud de este tipo.

Algunas personas leen la historia de la ofrenda de la viuda, y lo ven como una justificación para dar sólo un poco, porque toda pequeña contribución ayuda. Estas personas no están entendiendo el mensaje. La historia muestra que es el grado de sacrificio el que importa, no el tamaño total de la donación. Usted no está dando lo suficiente, a menos que sienta que va a echar de menos parte de lo que da.

# Fechas anuales clave y la argumentación para la Campaña Católica 2018

## Fechas Clave de la Campaña Católica Anual 2018

(La Campaña se lleva a cabo cada año en los tres fines de semana anteriores al Miércoles de Ceniza.)

**27 y 28 de enero – Fin de Semana de Anuncios**

**3 y 4 de febrero – Fin de Semana de Compromiso**

**10 y 11 de febrero – Fin de Semana de Seguimiento**

---

## Lema de la CCA 2018: "Ven, sígueme"

### ¿En qué consiste la Campaña Católica Anual?

La Arquidiócesis de Chicago realiza una campaña anual (al igual que muchas diócesis en los Estados Unidos), para ayudar a financiar sus escuelas, agencias, ministerios, oficinas y otros servicios. Sin estas campañas, la capacitación, el ministerio, la enseñanza y los servicios administrativos de la Arquidiócesis tendrían que ser financiados casi en su totalidad a través del cathedraticum. Si bien las contribuciones directas a la Campaña Anual no se hacen utilizando los ingresos parroquiales, el aumento del cathedraticum sí se pagaría con dichos ingresos.

Gracias a la forma en que está diseñada la Campaña Católica Anual se cumple con dos propósitos. En primer lugar proporciona el muy necesario financiamiento para nuestras escuelas, parroquias, programas de educación religiosa y formación ministerial, para los esfuerzos para el respeto a la vida y para Catholic Relief Services, los servicios de auxilio de la Iglesia católica. En segundo lugar, proporciona ingresos adicionales en forma de reembolsos a aquellas parroquias que exceden sus metas en efectivo recaudado. Este año, una vez más, se devolverá a las parroquias el 100% de los donativos que se recauden más allá de la meta parroquial de recaudación.

### ¿Por qué las personas tendrían que realizar donativos a la Campaña Católica Anual?

Es importante que los miembros de las parroquias tengan la oportunidad de compartir los dones financieros que han recibido con el fin de ayudar a brindar enseñanza, ministerios y servicios católicos a las personas, parroquias y escuelas de la Arquidiócesis.

La Campaña Católica Anual también constituye una oportunidad de enseñanza. Brinda a los líderes parroquiales la oportunidad de hablar sobre la naturaleza vinculante de nuestra Iglesia. Cada vez que rezamos el Credo, reafirmamos el hecho de ser miembros de la Iglesia que es "Una, santa, católica y apostólica". No obstante, por lo general las personas no reflexionan sobre el significado de estas palabras. La Campaña ofrece la oportunidad de reflexionar sobre el hecho de que cada católico forma parte de la Iglesia local y de la Iglesia universal. Todos y cada uno somos responsables no sólo de nuestra parroquia, sino del bienestar de la Iglesia tanto en la Arquidiócesis como en todo el mundo. Puesto que somos una comunidad de creyentes, se pide a los miembros de todas las comunidades parroquiales de la Arquidiócesis de Chicago que contribuyan a esta Campaña.

Además, el financiamiento que recibe la Arquidiócesis pone un límite a la necesidad de aumentar el cathedraticum (la contribución anual a la arquidiócesis). El financiamiento dado a las parroquias que reciben reembolsos les ayuda satisfacer sus necesidades con fondos que no son gravados por la Arquidiócesis. Esta es la verdadera definición de una situación de mutuo beneficio. Sírvanse notar que no hay evidencia que sustente la afirmación de que el ingreso parroquial se ve afectado de manera adversa por realizar la Campaña Católica Anual conforme al plan aprobado. Por el contrario, existen estudios que respaldan el hecho de que los donativos a la parroquia aumentan una vez que los miembros de las parroquias adoptan el concepto de hacer un compromiso, o promesa para hacer un donativo.

### **La Campaña Católica Anual 2018 cumple con su lema.**

El tema de la Campaña Católica Anual de este año es "**Ven, sígueme**" Por favor revise los ejemplos que dan razón a esta campaña, enumerados arriba. Observe los numerosos ejemplos de lo que significa llevar el amor de Dios a aquellos que experimentan necesidades, no sólo aquí en la Arquidiócesis de Chicago, sino en todo el mundo a través del apoyo a Catholic Relief Services, los servicios de auxilio de la Iglesia católica. Nuestras contribuciones combinadas ayudan a que la misericordia y el amor de Dios estén presentes para miles de personas. La Campaña Católica Anual apoya la labor de la Iglesia en la Arquidiócesis de Chicago. Ningún dinero donado a la Campaña Católica Anual ha sido o será utilizado para sufragar gastos relacionados con asuntos de conducta inadecuada.

### **Ministerios, programas y servicios financiados por la Campaña Católica Anual 2018**

1. Apoyo a parroquias y escuelas que atienden a comunidades con dificultades financieras
2. Programas para apoyar la vitalidad parroquial: iniciativas de evangelización, mejoras para la liturgia, etc.
3. Apoyo a ministerios que atienden a jóvenes, adultos jóvenes, universitarios y a la educación religiosa para adultos
4. Educación continua para voluntarios laicos y personal que atiende a comunidades parroquiales
5. Auxilio a los pobres y vulnerables en otros países
6. Actividades que promueven el respeto a la vida humana en todas sus etapas – la inmigración, el ministerio carcelario de Kolbe House, las iniciativas de Paz y Justicia, etc.
7. Educación continua para seminaristas y sacerdotes ordenados para la Arquidiócesis de Chicago
8. Programas para la preparación matrimonial, apoyo al matrimonio y ministerio familiar
9. Apoyo a las capellanías de los Departamentos de Bomberos y de la Policía de Chicago y otros ministerios comunitarios

### **Sociedad Lumen Cordium**

Cuando usted reconoce las bendiciones que ha recibido de Dios mediante una contribución de \$1,500 o más a la Campaña Católica Anual, el Cardenal Cupich le da la bienvenida en la Sociedad Lumen Cordium.

Además de los beneficios espirituales de los dones de Dios, la pertenencia a la Sociedad incluye:

- Invitación a la Misa y Recepción anuales con el Cardenal
- Reconocimiento en la publicación anual de los miembros de la Sociedad Lumen Cordium
- Inclusión en el Libro de Oraciones de Intención de los miembros de la Sociedad

*Además, aquellos que realicen una donación de \$ 5,000, o más, están invitados a una recepción anual en La Residencia.*

# Las metas parroquiales y los reembolsos

---

## ¿Cómo se determinan las metas parroquiales de recaudación?

Salvo contadas excepciones, la meta parroquial se establece fijando el 6% del ingreso del ofertorio de la parroquia (domingos, días festivos, Navidad y Pascua) del año fiscal anterior como el objetivo a alcanzar.

## ¿Son obligatorias las metas parroquiales?

No. Para brindar la mejor oportunidad de éxito, se recomiendan los siguientes pasos:

1. Se le pide al párroco que reclute un Equipo de Liderazgo de cinco a seis personas.
2. Pastores y Liderazgo asisten a un seminario web de la CCA
3. Los párrocos y sus equipos de liderazgo siguen los pasos delineados en este Manual de Procedimientos.
4. Los párrocos conducen personalmente el proceso de solicitud de promesas de donativo en las bancas el cual asegura al menos el 30% del total de los compromisos de su parroquia.

## ¿Qué sucede si una parroquia supera su meta?

Una vez que el monto de los pagos recibidos de los feligreses rebase el objetivo de la parroquia, le será devuelto el 100% del excedente a manera de reembolso. Los cheques de los reembolsos serán recibidos en la parroquia a más tardar el 1o de noviembre y al finalizar la Campaña. Las parroquias no pagan el gravamen arquidiocesano en estos reembolsos de la Campaña Católica Anual.

## ¿Cómo puede una parroquia superar su meta?

Existen cuatro pasos, que de seguirse, garantizan que las parroquias alcancen y superen sus objetivos de recaudación.

1. Todos los miembros de las parroquias que han realizado contribuciones a la Campaña en los años recientes recibirán una misiva del Arzobispo tres o cuatro semanas antes de la solicitud de donativos en las bancas de la iglesia. A todos los donadores que aporten cantidades cercanas o superiores a los **\$1,500** se les pedirá que formen parte de la Sociedad Lumen Cordium. También recibirán esta carta aquellas familias recién integradas que den su permiso para ser incluidas en las listas actualizadas que gestionan las compañías de envíos postales de las parroquias. Las promesas de donativos que llegan directamente por correo producen más ingresos de cada parroquia que los donativos prometidos en las bancas de la iglesia.
2. El siguiente paso es el proceso de petición de donativos en las bancas de la iglesia. Este proceso se describe a detalle en este manual. Cuando se combinan los donativos en las bancas con los del correo, muchas parroquias logran rebasar su meta en la primera semana del proceso de petición de donativos en las bancas. Sin embargo, se alienta a todas las parroquias a realizar el proceso completo de solicitud de donativos en las bancas de la iglesia durante dos semanas para garantizar que los montos que aportan los miembros de la parroquia alcancen y superen la meta de recaudación.
3. Dado que muchas personas contribuyen de manera intermitente a campañas como la Campaña Católica Anual (una tercera parte de los donantes no hace aportaciones en las fases iniciales de la Campaña del año siguiente), la Arquidiócesis enviará cartas de seguimiento que sirvan de apoyo para que las parroquias rebasen sus metas y reciban sus reembolsos.

No obstante, ninguna de estas cartas de seguimiento es tan eficaz como la promoción que la parroquia hace a la primera misiva, o la realización cuidadosa del proceso de solicitud de donativos en las bancas. Si una parroquia no cumple el objetivo después de estas dos fases, ninguna carta subsecuente hará que este se cumpla.

4. Por último, las parroquias que han tenido problemas con la recaudación de donativos prometidos deberán asegurarse de emplear los anuncios para promover el pago de donativos (tanto en el boletín como en el altar) que se incluyen en este manual.

Todas las parroquias deben aprovechar el apoyo ofrecido por la oficina de la Campaña Católica Anual. **Por favor llamen** si durante las fases de petición y recaudación de la Campaña tienen algún problema. Los números telefónicos correspondientes, así como las direcciones de correo electrónico, figuran en la lista que aparece en la contraportada de este manual.

### **¿Por qué es tan importante el proceso de solicitud de donativos en las bancas de la iglesia?**

Las promesas de donativo hechas directamente por correo postal y por Internet representan cerca del 45% del número total de promesas, mientras que las promesas de donativo hechas con el método de las bancas representan cerca del 52%. El restante 3% de las promesas viene de donativos hechos por Internet.

En lo que llevamos de la CCA 2017, los donativos prometidos a través del correo representan el 52% de los dólares prometidos y las promesas hechas en las bancas representan el 42%. El 6% restante de los dólares prometidos proviene de donativos hechos por Internet.

**La promesa de donativo promedio hecha por correo directo es de \$ 286.56**

**La promesa de donativo promedio hecha en las bancas es de \$ 200.66**

Por lo tanto, se invita a las parroquias a promover durante varias semanas la respuesta a través del correo antes de que ocurra el proceso de solicitud en las bancas. La promoción de la respuesta por correo tiene mejores resultados cuando se utilizan anuncios en los boletines, los cuales se encuentran en este manual (vea el Índice).

Al aumentar la respuesta por correo de los feligreses, una parroquia aumentará sustancialmente su promedio de donativos, aumentando de esta manera la probabilidad de que la parroquia supere su objetivo e incremente el importe de sus reembolsos.

### **Las parroquias no tienen por qué temer que una fuerte promoción de las promesas por correo directo provoque que reciban menos del 30% de sus donativos con el proceso de solicitud en las bancas.**

La carta del Arzobispo, la primera misiva que recibe la gente, se envía a donantes anteriores y a familias nuevas que se inscribieron el año anterior. A este segundo grupo, los nuevos miembros de la parroquia, tendremos acceso sólo si la parroquia nos permite utilizar su lista de envíos o si ha actualizado por su cuenta la lista de correo para la Campaña Católica Anual.

Si consideramos una respuesta normal a la carta del Arzobispo, la parroquia promedio encontrará que alrededor del 25% de las familias que asistan a misa en el Fin de Semana de Compromiso ya habrán donado por correo. En consecuencia, el **75% no lo ha hecho todavía**. Esta es la razón que sea tan importante llevar a cabo el nuevo proceso de petición de donativos en las bancas durante los Fines de semana de Compromiso y Seguimiento.

También es muy importante realizar al pie de la letra el proceso de petición de donativos en las bancas conforme lo indica el plan de esta Campaña, porque al hacerlo así se obtendrán donativos de un número mayor de personas que si sólo se les invita a llevar los sobres a su casa o a pasar a la mesa de donativos. El proceso de petición en las bancas garantiza que cada miembro de la parroquia que asista a las misas de los Fines de Semana de Compromiso y Seguimiento, comprenda que se le está invitando a realizar un donativo en ese momento.

### **¿Por qué tiene que hacerse el proceso de petición de donativos en las bancas durante el Fin de Semana de Seguimiento?**

Muchos católicos no asisten a las misas de su parroquia cada fin de semana. Si no van a misa durante el Fin de Semana de Compromiso, es más probable que se comprometan a realizar un donativo el fin de semana de seguimiento durante el proceso de petición en las bancas, que si tuvieran que detenerse en una mesa de donativos después de celebrarse la misa. Si la parroquia se aproxima o supera su meta durante el Fin de Semana de Compromiso, los donativos del Fin de Semana de Seguimiento de petición en las bancas se convertirán en un reembolso. Si una parroquia no ha alcanzado su meta durante el Fin de Semana de Compromiso, será muy difícil que la alcance o supere durante el Fin de Semana de Seguimiento de petición en las bancas.



# Calendario de la Campaña Católica Anual 2018

---

Fecha	Actividad
Viernes, 1º de diciembre de 2017 a Lunes, 26 de febrero de 2018	Mensajes de correo electrónico semanales que resaltan lo que debe hacerse cada semana y por quienes
Jueves 21 de diciembre de 2017	Los anuncios para el Boletín y el Altar y la Plegaria de los Fieles son subidos al sitio web.
Viernes 29 de diciembre de 2017	<b>Se envía por correo la 1ª Carta de Solicitud del Cardenal Cupich a:</b> Todos los feligreses que han contribuido en los últimos años a la CCA y las familias recién registradas recibirán una carta del Arzobispo con un formulario de compromiso y un sobre de respuesta.
13 y 14 de enero de 2018 a 10 y 11 de febrero de 2018	Las parroquias comienzan y continúan pasando los Anuncios para el Boletín y el Altar, así como la Plegaria de los Fieles
Antes del viernes 19 de enero, 2018	Las parroquias reciben el paquete con todos los materiales de la campaña.
Semana del 22 de enero de 2018	<b>Los comités preparan para el Fin de Semana de Anuncios:</b> los anuncios para el boletín y el altar correspondientes, así como las plegarias de los fieles y los folletos insertados dentro de los boletines; los párrocos preparan sus homilías.
27 y 28 de enero de 2018	<b>Las parroquias llevan a cabo el Fin de Semana de Anuncios:</b> Los anuncios para el boletín y el altar, las plegarias de los fieles, la Homilía del párroco, los testimonios de los estudiantes y el folleto de la Campaña Católica Anual son insertados en los boletines.
Semana del 29 de enero de 2018	<b>Los comités se preparan para el Fin de Semana de Compromiso:</b> Se capacita a quienes distribuirán y recogerán los sobres de compromiso, se preparan para reproducir (tocar) la reflexión grabada de la Homilía del cardenal (compruebe que el CD, casete o video reproducen bien la grabación), así como tener listas las reflexiones de los párrocos y las instrucciones del proceso de solicitud de donativos en las bancas.
3 y 4 de febrero de 2018	<b>Las parroquias llevan a cabo el Fin de Semana de Compromiso:</b> Reproducir la Homilía grabada del cardenal. Los párrocos meditan y comparten palabras de apoyo para la CCA. Los ujieres o estudiantes distribuyen y recogen los sobres de donativos en las bancas. Los párrocos encabezan el proceso de petición de donativos en las bancas.

(continúa...)

Semana del 5 de febrero de 2018	Las parroquias preparan el primer informe semanal y la devolución de promesas, cheques, etc. verificados y registrados; Prepararse para el fin de semana de seguimiento.
10 y 11 de febrero de 2018	<b>Las parroquias llevan a cabo el Fin de Semana de Seguimiento:</b> Realizan las últimas actividades de petición de donativos en las bancas.
Semana del 12 de febrero de 2018,	Las parroquias preparan el segundo procesamiento semanal y devolución de promesas, cheques, etc. verificados y registrados.
Miércoles 14 de febrero de 2018	<b>Miércoles de Ceniza</b> Son distribuidos los cheques finales de reembolso de 2017
Domingo 1º de abril de 2018	<b>Domingo de Pascua</b>
Abril de 2018	Correo de seguimiento para los feligreses que han contribuido en años recientes pero que aún no han respondido este año; recibirán una carta de cada párroco en papel con membrete de la parroquia con un formulario de compromiso y un sobre de respuesta.
Abril de 2018	Se envían las primeras cuentas de pago de donativos dependiendo del momento en que se reciba la colecta de la parroquia.
Semanas siguientes	Continúa la recepción semanal de promesas de donativos.
De principios de mayo a principios de diciembre de 2018	Las parroquias usan los anuncios mensuales en los boletines con relación a los estados de los compromisos (se muestran más adelante en este manual).
Verano de 2018	Las parroquias analizan sus ritmos de donativos pagados e implementan otros procesos de cobranza de ser necesario.
Septiembre de 2018	Los párrocos autorizan el envío de la 'lista de correo para envío de sobres' con el fin de que la Oficina de la Campaña Católica Anual la actualice. Este proceso identificará a donantes no registrados y proporcionará actualizaciones a las listas parroquiales.
Septiembre a noviembre de 2018	De ser necesario la Arquidiócesis envía por correo cartas adicionales de seguimiento.
Septiembre a diciembre de 2018	Las parroquias publican anuncios en los boletines incluidos en el Manual # 2 y ubicados en el sitio web.
Octubre a noviembre de 2018	<b>Se distribuye la primera tanda de cheques de reembolso de 2018</b>

# Responsabilidades del Equipo de Liderazgo Parroquial

---

## El Párroco

**Objetivo:** *Aportar liderazgo a la comunidad parroquial y al Comité de la Campaña Católica Anual avalando públicamente la campaña y comprobando que se lleve a cabo el plan y el programa de la parroquia.*

**Al párroco se le pide su participación activa y apoyo a las siguientes actividades:** No existe factor más significativo en el éxito de la Campaña Católica Anual que el apoyo y la participación entusiastas del párroco.

Esto no quiere decir que toda la responsabilidad de llevar a cabo la campaña cae sobre los hombros del pastor. Por el contrario, los párrocos que se toman el tiempo para delegar funciones logísticas, tales como el procesamiento de donativos, a personal parroquial y a voluntarios calificados, tienen la libertad para realizar la función más importante del párroco: hablar desde el púlpito sobre el valor que tiene la campaña e invitar a los fieles a participar de manera personal en esta expresión arquidiocesana de corresponsabilidad.

Éstas son sólo algunas de las principales formas en que los párrocos pueden hacer una diferencia; no sólo en ayudar a la parroquia a alcanzar o exceder su meta anual de la CCA, sino también, y mucho más importante, recordar a los feligreses la interconexión que tiene la parroquia con la Arquidiócesis y con la Iglesia universal:

- Asista a un seminario-web (webinar) de capacitación de la CCA (1, 9, o 14 de noviembre de 2017)
- Alistamiento del Equipo de Liderazgo Parroquial (5 a 6 miembros): El párroco, un administrador, un miembro del Consejo Financiero y uno del Consejo Parroquial, y al menos uno o dos donantes clave de la parroquia.
- Implementación de actividades del Fin de Semana de Anuncios, incluyendo la homilía del párroco, el 27 y 28 de enero de 2018.
- Implementación de actividades del Fin de Semana de Compromiso, incluyendo la reproducción de la Homilía del Arzobispo, y la conducción del proceso de petición de donativos en las bancas el 3 y 4 de febrero de 2018.
- Alentar el apoyo a la Campaña mediante el aval a la misma y la aportación de la base teológica para la participación durante la prédica de las homilías en todas las misas de los Fines de Semana de Anuncios y de Compromiso. Nota: Si el párroco no puede predicar en todas las misas, debe invitarse a los otros que presidan misas a ofrecer mensajes similares.
- Informar a todos los celebrantes de las actividades de los Fines de Semana de Anuncios, Compromiso y Seguimiento.

### **Se le pide al párroco asegurar el cumplimiento de las siguientes actividades:**

- Durante el Fin de Semana de Anuncios distribuir los folletos de la campaña, junto con el boletín de la parroquia.
- Preparar los sobres y lápices para el proceso de petición en las bancas, así como reclutar estudiantes o ujieres para que colaboren en el proceso durante los Fines de Semana de Compromiso y Seguimiento.
- Actualizaciones periódicas a los feligreses sobre los resultados de la Campaña Católica Anual y sobre el progreso que han tenido para alcanzar la meta asignada.
- Alentar a las familias de la parroquia a que consideren hacer un compromiso pagadero en 6 meses en lugar de un donativo de una sola vez, lo que permitiría a la familia hacer un compromiso más grande.
- Alentar el pago puntual de los donativos prometidos.

## **Representantes de los Consejos de Finanzas y Parroquiales (2)**

**Objetivo: Facilitar la gestión general de la parroquia para implementar la Campaña Católica Anual.**

**Se le pide a los representantes del consejo que participen de manera directa o que coordinen la realización de las siguientes actividades:**

- Asista a un seminario-web (webinar) de capacitación de la CCA (1º, 9, o 14 de noviembre de 2017)
- Seguir la Guía de Procedimientos poniendo lo mejor de sus capacidades.
- Garantizar que tanto los miembros del Equipo de Liderazgo Parroquial para la Campaña Anual, como el personal de la parroquia, están familiarizados con el plan y las fechas de implementación de la Campaña.
- Garantizar que todos los anuncios para el boletín y el altar que tengan como fin divulgar las etapas de petición por correo y de petición en las bancas de la Campaña sean editados y utilizados.
- Garantizar que se utilicen todos los anuncios que sea necesario tanto en los boletines como desde el altar para estimular el pago de los donativos.
- Comprobar que todos los que colaborarán con usted en la Campaña saben cómo realizar las actividades que han aceptado.
- Garantizar que la parroquia tiene los materiales suficientes para la Campaña Católica Anual, por ejemplo, folletos, sobres de promesas de donativos para las bancas, lápices, etc.
- Colaborar con el párroco en la revisión y edición de todos los anuncios para los boletines, los anuncios desde el altar y las plegarias de los fieles, así como cerciorarse de que se usen con la debida periodicidad.
- Asegurarse de que el Secretario de la Campaña tenga el suficiente apoyo para que procese con precisión los donativos y los envíe a tiempo.
- Ayudar a aumentar el reembolso de la parroquia mediante la supervisión del cobro de donativos y llamadas a la oficina de la Campaña Católica Anual para solicitar apoyo cuando sea necesario.

## **Donantes clave (2)**

**Objetivo: Aportar la gestión parroquial necesaria para la implementación de los Fines de Semana de Anuncios, Compromiso y Seguimiento.**

**Se les pide a los Donantes Principales en el Equipo de Liderazgo que participen y supervisen el proceso en las bancas:**

- Asista a un seminario-web (webinar) de capacitación de la CCA (1º, 9, o 14 de noviembre de 2017)
- Supervisar los preparativos para y la implementación de las actividades de los Fines de Semana de Anuncios, Compromiso y Seguimiento. Poner especial atención en asegurar que el proceso de petición de donativos en las bancas se realiza de manera cuidadosa y eficaz durante los Fines de Semana de Compromiso y Seguimiento.
- Asegurar que se inserten lápices en todos los sobres de petición de donativos en las bancas durante la semana previa al Fin de Semana de Compromiso.
- Reclutar y capacitar a las personas que distribuirán en cada misa los sobres y los lápices en las bancas. Si estos no van distribuirse en mano, distribuir entonces suficientes sobres para los donativos, con lápices incluidos, colocándolos en las bancas o en los compartimentos o canastillas de estas, durante los Fines de Semana de Compromiso y de Seguimiento.

- Ayudar a enderezar los bancos después de cada misa en los fines de semana de Compromiso y Seguimiento. Asegúrese de que en cada compartimento o canastilla de las bancas haya 5 sobres de compromiso con sus lápices.
- Garantizar que exista un coordinador de actividades en las bancas en cada misa de los Fines de Semana de Compromiso y de Seguimiento. Use estudiantes u ujieres para distribuir y recoger tarjetas de compromiso.

## **Administrador o Secretario(a) de la Parroquia**

**Objetivo:** *Proveer el apoyo administrativo para la Campaña Católica Anual.*

**Se pide al administrador / secretario parroquial que se asegure de que se completen las tareas siguientes:**

- Asista a un seminario-web (webinar) de capacitación de la CCA (1º, 9, o 14 de noviembre de 2017)
- Supervisar todos los registros contables y el envío de donativos para su procesamiento.
- Informar periódicamente a la oficina de la Campaña Católica Anual sobre cualquier cambio, adición o eliminación en la lista de correos de la parroquia durante el curso de la Campaña Católica Anual, y durante todo el año.
- Contar todos los materiales que envía la oficina de la Campaña Católica Anual a la parroquia y asegurar que les hayan suministrado el material suficiente para su parroquia.
- Comprobar que se utilicen los Anuncios para los Boletines y las Plegarias de los Fieles. Estos documentos también pueden encontrarse en el sitio web de la CCA - [www.annualcatholicappeal.com](http://www.annualcatholicappeal.com).
- Organizar a voluntarios para insertar los folletos de la Campaña en los boletines de la parroquia durante el Fin de Semana de Anuncios.
- Colaborar con lo que sea necesario para el proceso de las bancas durante el Fin de Semana de Compromiso.
- Reclute y organice voluntarios para adjuntar etiquetas pre-impresas en todos los sobres de promesa de donativos (si es necesario asegúrese de que todos los sobres tengan etiquetas).
- Reúna, clasifique y coloque la etiqueta de la dirección impresa en sobres de devolución en las bancas e indique el monto prometido y pagado en el libro contable provisto para calcular los totales del Fin de Semana de Compromiso.
- Enviar al centro de proceso todos los donativos semanalmente. Si el donante es nuevo o no hay una etiqueta, asegúrese de que el nombre y el monto de la promesa sean legibles antes de incluirlos en el paquete.
- Usar la lista de donantes de la Campaña Católica Anual para actualizar su lista parroquial, dado que habrá donantes de su parroquia que no están registrados como sus feligreses.
- Garantizar que haya materiales suficientes para el proceso en las bancas durante el Fin de Semana de Seguimiento.
- Ayudar si es necesario a la realización del proceso de petición en las bancas durante el Fin de Semana de Seguimiento.

**Por favor observe: Asegúrese de enviar la respuesta, tan pronto como sea posible, a las personas que hicieron promesas de donativo en las bancas, para permitir el máximo tiempo posible para su procesamiento y pago.**

# Objetivos a implementar por el Comité Parroquial 2018

**Objetivo 1:** *Usar los materiales y anuncios proporcionados para asegurar que los miembros de su parroquia estén debidamente informados acerca de la Campaña Católica Anual.*

- Usar los anuncios para los boletines, para el altar y las plegarias de los fieles. (del 13 y 14 de enero al 27 y 28 de enero de 2018). **Disponible en el Manual n. ° 2**
- Muchas parroquias que obtienen reembolsos considerables nos han pedido una versión digital de los logos y diseños gráficos de la campaña para utilizarlos en las cubiertas de sus boletines y en otros materiales promocionales producidos a nivel parroquial. Los diseños y material gráfico (pósters y folletos en inglés, español y polaco) están disponibles en nuestro sitio web: [www.annualcatholicappeal.com](http://www.annualcatholicappeal.com)
- Durante el Fin de Semana de Anuncios (27 y 28 de enero), poner carteles que se exhibirán hasta después del Fin de Semana de Seguimiento (10 y 11 de febrero).
- Insertar el folleto de la Campaña Católica Anual en los boletines que se distribuirán durante el Fin de Semana de Anuncios. En ellos hay suficiente información para quienes no recibieron o leyeron la misiva, y cuentan con información adicional para quienes si la recibieron.
- Párrocos, prediquen con entusiasmo sobre la Campaña en todas las misas del Fin de Semana de Anuncios (27 y 28 de enero).
- Los párrocos introducen y reproducen la Homilía grabada del Arzobispo Cupich, predicando una breve homilía en apoyo de la CCA y conducen la petición de donativos en las bancas durante el Fin de Semana de Compromiso (3 y 4 de febrero).

---

**Objetivo 2:** *Estudiar el proceso de petición en las bancas y realizarlo tal como se detalla más adelante en este manual.*

- No existe otro método para solicitar contribuciones, excepto las visitas domiciliarias, que garantice tantos donativos a la Campaña Católica Anual.
- Si usted ha utilizado antes un método de petición de donativos en bancas, asegúrese de utilizar el proceso que se recomienda en este manual. Éste método tiene sus diferencias. Cuando implemente el proceso, cerciórese de no omitir ningún paso. Todos los pasos que se detallan en este manual son necesarios.
- **Las instrucciones dadas por el Párroco son de vital importancia para que el proceso en las bancas tenga éxito. Ningún otro miembro de la parroquia que dirija el proceso tendrá el mismo éxito. Las personas responden en números más favorables si su párroco es quien lee el escrito de petición en las bancas.**
- Si su parroquia no ha probado este método, estúdielo minuciosamente e impleméntelo este año. Éste representa la única vía para que el Equipo de liderazgo constate que todas las personas que asisten a Misa están conscientes de que se les ha solicitado su apoyo. También es cierto que numerosas personas, si no es que cientos de ellas, no están registradas en la parroquia a la que van a misa periódicamente. Los materiales enviados por correo nunca llegarán a sus manos porque la parroquia no tiene registrados sus nombres, mucho menos sus direcciones. El proceso

de petición de donativos en las bancas es la única manera en que esas personas tendrán la oportunidad prometer donativos.

---

**Objetivo 3: *Limitar el número de personas que no renuevan sus donativos realizando al pie de la letra el proceso de petición en las bancas durante el Fin de Semana de Seguimiento (10 y 11 de febrero).***

- Cada año, entre el 35 y el 40% de los donantes del año anterior no repiten su donativo durante la fase de la campaña de la parroquia. Esto tiene muy poco que ver con la falta de voluntad para donar, ya que muchos de ellos hacen sus donativos cuando reciben las misivas de seguimiento que envía la Arquidiócesis. Limite el número de donantes inactivos llevando a cabo todo el Plan de la Campaña Católica Anual. Llevar a cabo el proceso del Fin de Semana de Seguimiento (10 y 11 de febrero) de manera exhaustiva contribuirá a reducir el número de donantes anteriores que no participaron durante la fase parroquial de la campaña de este año.
- Además, es normal que muchos feligreses no asistan todos los fines de semana a la parroquia de su vecindario. Estos feligreses, así como otros que se ausentaron en las misas del Fin de Semana de Compromiso (3 y 4 de febrero), merecen la oportunidad de que se les pida participar.
- Si todas las parroquias realizan el proceso de petición en las bancas durante el Fin de Semana de Seguimiento (10 y 11 de febrero) y cada parroquia recibe tan sólo 50 donativos, el resultado total será de casi 17,500 donativos adicionales. Considerando un donativo promedio de tan sólo \$100, esto sería igual a \$1.75 millones en donativos adicionales **y muchos de esos dólares serán reintegrados a las parroquias a manera de reembolsos.**
- El Fin de Semana de Seguimiento (10 y 11 de febrero) es de vital importancia si su parroquia tiene una población para la que hacer una promesa de donativo es algo nuevo; tiene que garantizar promesas de donativo 50 a 60% superiores a su meta para asegurarse que alcanzará la meta en efectivo recaudado.

---

**Objetivo 4: *Analizar el historial del pago de donativos en su parroquia y, de ser necesario, seguir las instrucciones que contiene este manual para las parroquias que tienen problemas para recaudar donativos.***

- El proceso para hacer una promesa de donativo puede resultar algo que desconocen ciertos miembros de su comunidad parroquial. Por favor revise e implemente todas las actividades que se describen en este plan para aumentar el cobro de los donativos.

# Para una Campaña Católica Anual exitosa— que SÍ hacer y que NO hacer

Estas sugerencias han sido dadas o reflejan lo dicho por párrocos en la Arquidiócesis de Chicago que han superado sus objetivos de campaña.

## Que SÍ hacer

1. Revisar los resultados del año pasado, evaluar los enfoques adoptados, determinar maneras de mejorar resultados y desarrollar un plan o estrategia que consiga llegar a la meta de 2018. La ejecución de todos los pasos de esta guía de procedimientos (en particular aquellos sobre la petición de donativos en las bancas) puede tener un gran impacto en los resultados de la campaña.
2. Se le pide al párroco que reclute un Equipo de Liderazgo de cinco a seis personas.
3. Avisar con anticipación desde el púlpito, y a través del boletín parroquial, para que los feligreses estén dispuestos a hacer un compromiso el Fin de Semana de Compromiso (3 y 4 de febrero).
4. **Demuestre una actitud positiva y sincera, hacia la Campaña, la Arquidiócesis y hacia nuestros ministerios compartidos.**
  - Describa la Campaña como una oportunidad para mostrar el amor a Dios y dar gracias por sus dones, compartiéndolos.
  - Recordar a las personas que pertenecemos a una Iglesia Universal, y no sólo a nuestra parroquia; lo cual conlleva a servirnos unos a otros.
  - Pedir a las personas que oren pidiendo conocer lo que Dios espera de ellas.
  - Hacer hincapié en la participación generosa como un signo de unidad con toda la Iglesia.
5. Haga su propia promesa de donativo a la Campaña Católica Anual de manera pública.
6. Dé un mensaje motivacional (el Fin de Semana de Compromiso) sobre la manera en que la Campaña ayuda.
7. **Pedir a cada feligrés** llenar un sobre de promesa de donativo cuando se encuentren sentados para la misa. Hacer hincapié en la importancia de su donativo y de que cada donativo importa.
8. Animar a las personas a hacer una promesa de donativo que se pueda pagar en un tiempo largo. No necesitan tener dinero en ese momento. La oficina de la Campaña Católica Anual enviará recordatorios. Dé a los feligreses tiempo de sobra para llenar el sobre de compromiso durante la misa. Es útil si usted los guía durante el llenado de cada parte.
9. **¡GRACIAS A TODOS!**

## Qué NO hacer

1. Disculparse por la Campaña Católica Anual.
2. Describir la Campaña como un deber, o decir que sólo es otra ardua tarea más. Es una oportunidad para la corresponsabilidad, para participar e informarse más sobre la misión compartida de la Iglesia.
3. Transmitir que la Campaña es una prueba o una desgracia que debemos soportar (a menos que quiera afectar negativamente las actitudes generales para dar a la Iglesia y a la parroquia).



4. Suponer que alguien no puede dar un donativo.
5. Intentar justificar la Campaña únicamente en términos de "¿qué vamos a obtener con ella?" En vez de eso, **concéntrese en la disposición que tiene su feligrés para dar como Jesús lo hizo, sin esperar algo a cambio.**

## **Campaña Católica Anual 2018**

### **Instrucciones para procesar los donativos**

---

Se pide a cada una de las parroquias a seguir el nuevo protocolo o método para procesar las promesas y los donativos recibidos.

Cada parroquia individuo puede elegir cualquiera de los métodos de procesamiento de las promesas y los donativos recibidos.

#### **Método preferido:**

Si no **desea abrir los sobres, junte todos los sobres**, complete el Formulario de Procesamiento y envíelos a Letter Concepts, Inc.

**\*\*\*OBLIGATORIO\*\*\* - Por favor coloque el nombre del donante y la etiqueta de identificación apropiados en la esquina superior izquierda de el sobre de promesa de donativo. Los folletos con las etiquetas de los donantes que han contribuido a la CCA durante los últimos tres años serán enviados a cada parroquia. (Esto asegura la correcta publicación de donativos. Haga correcciones de nombres / direcciones cuando corresponda). Este folleto de etiquetas brinda espacio para que la parroquia registre la información sobre promesas y donativos para cada familia.**

- 0 -

Si usted **desea abrir los sobres**, siga la siguiente lista de verificación:

- Escriba en el formulario de promesa de donativo **el nombre de la parroquia y su número.**
- Si es necesario escriba en el formulario de promesa de donativo **la cantidad del cheque o la cantidad en efectivo** que se ha incluido.
- \*\*\*OBLIGATORIO\*\*\* - Por favor coloque el nombre del donante y la etiqueta de identificación apropiados en la esquina superior izquierda de el sobre de promesa de donativo.** (Esto garantiza la correcta publicación de donativos. Haga correcciones de nombre / dirección cuando corresponda).
- Empaque juntos**, el sobre de donación y el cheque de cada donante. No los engrape – únicamente coloque el cheque encima del sobre de promesa de donativo.

#### **NO SEPARE LOS CHEQUES DE LOS SOBRES DE DONACIÓN**

- Si hay dinero en efectivo en el sobre, escriba el monto seguido de la letra "C" (de cash), en la esquina inferior derecha del sobre de donación. **Si esto no se hace, no habrá forma de dar crédito al donante ni enviarle una carta de reconocimiento del Arzobispo.**
- Sume el dinero en efectivo anónimo recibido (dinero colocado en la canasta sin identificación). Llene la cantidad total de efectivo anónimo en la sección "Total Anonymous Cash" en el Formulario de Procesamiento.

- ❑ Combine el efectivo recibido en sobres con el dinero anónimo y deposítelo en la cuenta de la parroquia. Elabore un cheque por la misma cantidad y hágalo pagadero a "Annual Catholic Appeal". Asegúrese de adjuntar los sobres de donativo al cheque de la parroquia para que todos los donantes reciban el crédito y el reconocimiento adecuados por sus donativos de parte del Cardenal.
  
- ❑ Llene el Formulario de Procesamiento, empaquete todo junto, teniendo cuidado de mantener juntos el sobre de donación y el cheque de cada donante juntos **(No los engrape; – únicamente apile el cheque encima del sobre de promesa de donativo), y envíelos a Letter Concepts, Inc.**



# Muestra de la Etiqueta con Formulario Contable para el registro de promesas y donativos de la Campaña Católica Anual 2018

Formulario Contable

  
↓

Etiquetas

  
↓

Archdiocese of Chicago  
2018 Annual Catholic Appeal

Parish # - 123  
St. James, Berlin

ID# Last Name	Name & Address	Pledge	Amount Paid	
123456789  Wilson	Mr. and Mrs. Thomas Wilson 123 Main Street City, State Zip	\$10,000	\$500	ID # 123456789      Barcode Mr. and Mrs. Thomas Wilson 123 Main Street City, State Zip Parish# 123 - St. James
987654321  Wilson	Mr. and Mrs. Thomas Wilson 123 Main Street City, State Zip		\$200	ID # 987654321      Barcode Mr. and Mrs. Thomas Wilson 123 Main Street City, State Zip Parish# 123 - St. James
2358796  Wilson	Mr. and Mrs. Thomas Wilson 123 Main Street City, State Zip	\$1,000	\$50	ID # 2358796      Barcode Mr. and Mrs. Thomas Wilson 123 Main Street City, State Zip Parish# 123 - St. James

Archdiocese of Chicago  
2018 Annual Catholic Appeal

Parish # -  
Parish Name, Parish City

ID# Last Name	Name & Address	Pledge	Amount Paid	
				ID # _____ Name: _____ Address: _____ City: _____ State: _____ Zip: _____ <b>Parish# -</b> <b>Parish Name</b>
				ID # _____ Name: _____ Address: _____ City: _____ State: _____ Zip: _____ Parish# -                      Parish Name
				ID # _____ Name: _____ Address: _____ City: _____ State: _____ Zip: _____ Parish# -                      Parish Name
				ID # _____ Name: _____ Address: _____ City: _____ State: _____ Zip: _____ Parish# -                      Parish Name

# Personal para la Campaña Católica Anual

---

## Arquidiócesis de Chicago

835 North Rush Street  
Chicago, Illinois 60611-2030  
Teléfono: 312.534.7959  
Fax: 312.534.7354

**WWW.ANNUALCATHOLICAPPEAL.COM**

## Barbara Shea Collins

Directora de la Campaña Católica Anual  
Teléfono: 312.534.7944

**BCOLLINS@ARCHCHICAGO.ORG**

## Regina Gailiesiute

Directora de Operaciones  
Teléfono: 312.534.8048

**RGAILIESIUTE@ARCHCHICAGO.ORG**

## Teresa Battaglia

Especialista en Relaciones con Donantes  
Teléfono: 312.534.7461

**TBATTAGLIA@ARCHCHICAGO.ORG**

## Deborah Kozak

Coordinador de Relaciones con Benefactores  
Teléfono: 312.534.7615

**DKOZAK@ARCHCHICAGO.ORG**

## Rosa Aguilar

\* L I W ) X O I L H O C H I S P A N I C Q W & R R U G L Q D W R U ±  
Teléfono: 312.534.5395

**ROAGUILAR@ARCHCHICAGO.ORG**

## Diane DeCampos

Administrador de cuentas  
Letter Concepts, Inc.  
33 Massirio Drive, Berlin, Connecticut 06037  
P.O. Box 436, Kensington, Connecticut 06037  
Teléfono: (800) 525-4963

**DIANED@LETTERCONCEPTS.COM**

## Carolyn Drew

Gerente de procesamiento

**CAROLYND@LETTERCONCEPTS.COM**