

LAS FINANZAS DE LA IGLESIA

DE FORMA TRADICIONAL

FONDOS PARA CONSTRUIR

I. INTRODUCCION

Un programa de construcción envuelve cuatro áreas: (A) organizar la construcción por estudiar las necesidades de la iglesia y su potencial; (B) contratar y orientar al arquitecto o ingeniero; (C) financiar la construcción y (D) construir el edificio o trabajar con el contratista. Tal vez en una iglesia pequeña una sola persona o un solo comité pueda hacer las cuatro partes, pero en una iglesia grande pueden asignarse las cuatro partes a cuatro comités. Una sola persona pueda trabajar más rápido y eficiente que un comité, pero el comité es necesario si no existe un consenso sobre lo que hay que hacer o si es deseable envolver el máximo número de miembros en el proyecto.

II. EL COMITE

A. Debe escoger el comité con mucho cuidado. Si falta la experiencia, no dan "pie con bola" y lo que hacen no sirve.

B. Antes de escoger a un contratista, es necesario averiguar si él ha construido un edificio alguna vez. De contestar afirmativo, uno puede ir a ver lo que ha hecho y cómo quedó con los dueños.

C. Puede escoger a un arquitecto, aunque estos cobran caro. La iglesia necesita un poco de elegancia. En términos de costo de materiales y mano de obra, construirlo bonito o feo vale lo mismo.

D. En cuanto al tamaño, el nuevo edificio debe ser tres o cuatro veces más grande que el actual para poder crecer. La iglesia tiende a crecer hasta llenar el edificio y después deja de crecer.

II. ¿PAGAR AHORA O PAGAR DESPUES?

Como NO HAY OTRA FUENTE DE INGRESOS quedan solamente como ingreso las donaciones de sus miembros. La iglesia no solicita donaciones a los no miembros, pero tampoco las rechaza si provienen de una fuente honesta. Como muy pocas iglesias cuentan con los recursos suficientes para pagar una construcción, existen dos posibilidades: (1) una construcción lenta a base de donaciones o (2) una construcción rápida a base de un préstamo. Construir con donaciones es la mejor forma, porque no hay que reembolsar el dinero con intereses. Pero a veces es mejor coger prestado porque (1) la iglesia tiene urgencia de usar la estructura, o (2) la tasa de inflación es muy

alta y, como consecuencia, el costo de construir sube más rápido que los intereses. Además, si los líderes perciben algo inestable en la iglesia que pueda afectar su compromiso con el banco, es mejor rehusar el crédito y construir cuando la ofrenda permita. Debe entender que para coger \$100,000 por treinta años, la iglesia tendrá que pagar \$300,000. Es decir, la iglesia perdió \$200,000.

III. CONSTRUIR CON DONACIONES

A. Evangelizar: La iglesia que no evangeliza no necesita construir porque siempre sobra espacio. Pero la iglesia que quiere servir a su comunidad y constantemente está evangelizando necesita más espacio. Entre más crece la congregación, más fácil es compartir la carga de una construcción. No es extraño ver una iglesia sectaria crecer de la nada a un valor de varios millones de dólares en poco tiempo. Podemos criticar algunos métodos y enseñanzas no bíblicas, pero no podemos criticar su amor por las almas o su duro trabajo. Es difícil para una iglesia estancada y moribunda levantar fondos. Es más importante tener una iglesia espiritual y obediente que tener un edificio elegante pero vacío.

B. Programa de Tres Años: Después de una orientación, puede que una iglesia decida aumentar su ofrenda de uno y medio hasta tres veces la ofrenda normal por un período de hasta tres años. Triplicar la ofrenda también es posible. Es decir, si la ofrenda normal de una iglesia es de unos \$250.00 semanales o \$13,000.00 al año, es posible que dupliquen la ofrenda hasta \$500.00 semanal o \$26,000.00 al año por tres años, lo que equivale \$78,000.00 en total. Al triplicar la ofrenda puede reunir hasta \$117,000.00 en tres años. Bien administrado, dicha cantidad puede construir un edificio bastante equipado. Requiere una promoción muy activa por los tres años. Debido al esfuerzo, una iglesia ofrendando así no debe gestionar un préstamo hasta después de los tres años. Si una iglesia realmente quiere construir, si los líderes dan el ejemplo, y si existe amor a la obra, puede suceder cualquier cosa.

C. Iglesia Hermanas: Invariable, las demás iglesias están dispuestas a ayudar en la construcción de otra iglesia, especialmente aquellas que ya tienen sus edificios.

D. La Ofrenda Especial: Una iglesia grande en Tejas promovió una sola ofrenda por varios meses, enfatizando a sus miembros en como los cristianos primitivos vendieron propiedades para resolver las necesidades de la iglesia. Reunieron más de un millón de dólares. Después otra iglesia hizo lo mismo y ofrendó diez millones en una sola ofrenda. Levantar cantidades grandes de dinero requiere varios meses y mucha promoción.

Tres meses no es tiempo suficiente para una ofrenda especial, sino un mínimo de 4 meses. Hay que envolver a toda la congregación, hasta los niños y hacer actividades especiales para promoverlo. Además, cada uno debe proponer en

su corazón la cantidad que, con la ayuda de Dios, va a dar. Según uno propone lo que va a dar los domingos en su ofrenda regular, puede hacer un compromiso lo que va a dar en la ofrenda especial de aquí a seis meses, si Dios permite. Uno debe apuntarlo y mirarlo todos los días.

E. El Testamento: Al dejar un testamento en orden, la voluntad del fallecido es respetada en la distribución de los bienes que dejó. Si el testador quiere seguir ofrendando después de muerto, puede incluir a la iglesia y otras obras especiales en su testamento.

IV. CONSTRUIR CON PRÉSTAMOS

A. Bancos

1. Los Bancos prestan a iglesias como a cualquier otra institución, pero son reservados por las siguientes razones:

a. Instituciones bancarias no quieren el trabajo embarazoso de embargar o expropiar una iglesia. Desprestigia al banco y puede ser mejor negocio perder el dinero,

b. El edificio de una iglesia es una estructura con función limitada y muchas veces, difícil de vender.

c. Por lo general, las iglesias no son conocidas por su prudencia en negocios, sino por su ineptitud, ineficacia y un historial de crédito muy pobre. Una iglesia con muchos problemas no va a tener ingresos constantes. Además los bancos son muy esquivos cuando perciben a una iglesia como aventurera, como las que empiezan de noche a mañana con una carpa.

d. Además, el liderato de las iglesias cambia y puede que los nuevos líderes sean inestables.

2. Debido a estas razones, es difícil para una iglesia conseguir el préstamo que necesita a menos que pueda convencer al banco de (a) su sinceridad, (b) su capacidad de pagar; (c) su planificación sólida, (d) su plan de pago y (e) su liderato estable. Además, el banco necesita que varios miembros con propiedades firmen en garantía del préstamo. Piensan, "Si cree en su iglesia, no debe haber problema". Si la iglesia no está incorporada, el banco necesita más firmas todavía.

3. La iglesia debe cultivar una relación positiva con los gerentes del banco. Debe pagar la luz, agua y teléfono a tiempo, como también los pagos de préstamos en el pasado.

4. Al solicitar el préstamo, debe incluir la historia de la iglesia, un resumen de cada uno de sus líderes, proyección de crecimiento e historial de finanzas.

5. Restricciones federales y estatales limitan la cantidad que un banco puede prestar a una iglesia relativo al valor en el mercado de cierta propiedad y limitan la cantidad de tiempo a pagar. Puede prestar 100% del costo de una construcción, pero no puede prestar más que 60% del valor certificado de una propiedad y por un período no mayor de quince a veinte años, diez años máximo si es por un préstamo personal. La cantidad depende de la capacidad (ingresos), su afiliación a otras iglesias, y su solidez como iglesia. Normalmente los pagos deben ser un 25% de los ingresos mensuales, pero puede hasta llegar a un 50%.

6. Información solicitada para préstamos: (a) un informe de las ingresos y gastos por los últimos tres años; (b) un estado de situación, preparado por un contable; (c) una copia del presupuesto; (d) una resolución de los líderes que autoriza el préstamo; (e) una copia del reglamento de la iglesia; (f) una copia de la escritura y una descripción de la propiedad; (g) un título de propiedad; (h) un retrato de la propiedad; (i) una certificación del valor de la propiedad; (j) una copia de los planos y especificaciones; (k) un estimado u oferta del contratista; (l) un plan de pagos; (m) una copia de la póliza de seguro de responsabilidad; (n) una copia de la contribución sobre la propiedad (o su exención).

B. Individuos: Algunas iglesias tienen la dicha de encontrar a un hermano o individuo adinerado que está dispuesto a financiar toda la construcción. Puede que se motive por ayudar a la iglesia o puede que se interese en ganar más intereses que los que paga el banco. Puede que la iglesia no cuente con ricos, sino unos miembros con ahorros que están dispuestos a prestarlos a la iglesia por un tiempo. La iglesia les paga los mismos intereses que paga el banco o dos o tres puntos menos. Esto puede ser complicado, ya que suceden emergencias. Puede que un hermano se enferme y necesite su dinero.

C. Bonos: Es raro pero algunas iglesias han levantado fondos con la venta de bonos a sus propios miembros y al público en general. La tasa de interés es un poco menor a la que cobran los bancos y otras instituciones, pero suficientemente alta para ser atractiva. La iglesia decide los intereses, qué propiedad será hipotecada, el programa de reembolso y cómo pagar los intereses. La iglesia necesitará los servicios de un abogado para contratar la deuda y los bonos. Como ventajas, el interés es más bajo, la iglesia no tiene que probar su crédito, los bonos se pagarán cuando la iglesia esté colectando más ofrenda (suponiendo que ha crecido), un banco será el fideicomisario preparando todos los papeles y no hay que buscar firmas de otras personas.