



## PLATAFORMA DE LANZAMIENTO

¡Bienvenidos al evento de capacitación “Plataforma de lanzamiento”! ¡Su aventura empieza con este trabajo de preparación! Favor de escribir uno o dos párrafos para cada una de las siguientes once categorías. El tener este trabajo de preparación listo para el primer día del evento, le ayudará a obtener el mejor provecho del evento de capacitación “Plataforma de lanzamiento”. Este ejercicio podría tomarle alrededor de tres horas. Favor de separar este tiempo en los próximos días. ¡Este ejercicio de reflexión es para su beneficio! No necesita entregarlo para ser evaluado, pero le solicitaremos compartir algunas de sus reflexiones en un grupo pequeño durante el evento.

### 1. SU LLAMADO

De alguna manera, Dios le ha llamado a fundar una nueva comunidad de fe. Este llamado puede que sea diferente a los otros llamados al ministerio que usted haya recibido y experimentado. ¿Recibió su llamado a fundar una comunidad de fe a través de una invitación? ¿Acaso un obispo le pidió considerar tal desafío? ¿Recibió el llamado a través de una experiencia de oración, otras experiencias ministeriales, o al trabajar en una iglesia nueva? Sea tan específico(a) como pueda sobre lo que usted piensa fue el canal por el cual recibió su llamado (en un párrafo).

### 2. AFINIDAD CON LA GENTE

Usted como líder siente atracción de forma natural (al igual que también usted atrae), a ciertos tipos de personas. En un cierto nivel, estas personas pueden compartir intereses o experiencias de vida similares. (Por ejemplo, una madre con dos hijos en edad preescolar, probablemente alcanzará con más facilidad a otras mamás con hijos en edad preescolar que a universitarios solteros o familias de adultos mayores – de más de 50 años de edad – y con hijos adultos que viven en otros lugares.) Usted formará equipos de trabajo con personas que pueden ayudarle a alcanzar la variedad social representada en su comunidad de fe. Sin embargo, como fundador(a) le será conveniente reconocer los tipos de personas con quienes usted más se identifica y le llenan de energía. Describa los grupos de personas con quienes tiene mayor afinidad (escriba un párrafo o dos).

De ser posible, ¿dónde puede encontrar a estas personas en su campo misionero?



¿Con cuáles tipos de personas, que estén fuera de su grupo más natural de afinidad, quiere usted tener contacto? ¿Qué tipos de personas va a necesitar en su equipo de lanzamiento para poder entender y conectar con esas personas?

### 3. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Epicenter Group y Path1 desean ayudarle a conocer mejor su campo misionero. Para esto, necesitamos que nos diga la ubicación general del área en donde trabaja. Después haremos un estudio o informe demográfico con base en uno de los siguientes datos: (a) código postal; (b) intersección importante cercana a su campo misionero, en la cual trazaremos un radio de 2 a 3 millas; (c) dirección de la iglesia, o el edificio en donde su ministerio se encuentra ubicado, o (d) dirección de su casa (en el caso de que usted viva en el área de su campo misionero).

Favor de escribir hoy al siguiente correo electrónico: [epicentergroup.dc@gmail.com](mailto:epicentergroup.dc@gmail.com) y provéanos la información en donde su proyecto de fundación se encuentra ubicado. Solo necesitamos uno de los datos arriba mencionados (a, b, c, o d). Incluya su nombre y el nombre de su proyecto de fundación (de tener un nombre). Si su enfoque está en un grupo étnico específico u otro grupo de personas, háganos saber y le personalizaremos su informe. **Por favor, envíenos un correo electrónico hoy con la información solicitada. De esta manera, podremos tener los informes listos para el primer día del evento.**

Cuando reciba el informe ejecutivo Insite, favor de leerlo y añadir un párrafo sobre los hallazgos del mismo.

Invertiremos tiempo en el adiestramiento "Plataforma de lanzamiento" en los informes demográficos. Favor de traer su informe ya sea en su computadora o impreso, con las copias necesarias para usted y su equipo.

Al final del informe hay una sección sobre los Grupos Mosaicos. Hay segmentos de su población que son similares en hábitos, valores y asuntos de estilos de vida. Su iglesia probablemente alcanzará dos o tres de estos como máximo. Le proveeremos un documento explicativo que le ayude a entender los Grupos Mosaicos de su área. Usted escuchará más de estos grupos en "Plataforma de lanzamiento".



#### 4. LA VISIÓN

En un párrafo o dos, describa cómo usted imagina que esta comunidad de fe (la cual usted está fundando), podría verse en cinco años. ¿Cuáles son las prácticas que realizarán sus miembros, grupos, equipos ministeriales, etc.? ¿Qué tipos de personas encontrarán un hogar espiritual en su comunidad de fe? ¿Qué tipos de ministerios claves ayudarán a la gente a conectarse, crecer y bendecir a la gente que vive alrededor de su comunidad de fe? ¿Cómo será la forma en que adore su comunidad de fe?

#### 5. LA ESCRITURA CLAVE

¿Qué pasaje bíblico o historia le sirve de guía o ha influido en su decisión de hacer este trabajo de fundación? ¿Por qué?

#### 6. MUY PARTICULAR

A veces una nueva comunidad de fe es realmente diferente a nuestro concepto de cómo debe ser una iglesia. Aunque es probable de que haya una iglesia en algún lugar con características similares a la que está fundando, su iglesia puede resultar ser muy diferente o inusual para su comunidad local. ¿Cuán diferente es su iglesia de las otras iglesias del vecindario/barrio/colonia? ¿Qué ofrece su iglesia que no ofrecen las demás? ¿En qué forma su comunidad de fe será particular? Responda las preguntas anteriores en uno o dos párrafos.



## 7. SI USTED TUVIERA 30 SEGUNDOS

Responda las siguientes preguntas a través de un par de oraciones.

- ¿Cuál es su trabajo?
  
- ¿Cuál es su imagen mental de cómo será su iglesia?
  
- ¿Habrá servicios de adoración en los primeros dos años? ¿Cuándo y dónde? ¿Cuántas personas usted busca reunir en un servicio de adoración con el propósito de mantener la energía y vigor de la masa crítica?
  
- De usted escoger otra ruta para desarrollar su iglesia (que no tenga el enfoque en la adoración), ¿cuál sería y por qué tiene sentido tomar esa ruta en este campo misionero?
  
- ¿Por qué está usted haciendo esto, si existen una gran cantidad de iglesias ya establecidas?



## 8. IGLESIA DE ALTO IMPACTO

¿Alguna vez ha sido parte de una iglesia local de alto impacto, la cual le ayudó a crecer espiritualmente, o le inspiró a hacer este trabajo de fundación? ¿Dónde está esa iglesia? ¿Cómo le ha inspirado? ¿De que forma su iglesia nueva se asemejará a esa iglesia de alto impacto? ¿Cuán diferente será su proyecto de fundación a esa iglesia de alto impacto? ¿Le ha pedido al pastor/pastora y a la iglesia que oren por usted en esta nueva tarea? Escriba sobre algunas lecciones y acciones importantes que haya aprendido en esa iglesia de alto impacto.

## 9. ESTRATEGIAS

Favor de repasar el documento de Path 1 titulado: "Estrategias para el desarrollo de nuevas iglesias", el cual es parte de este trabajo de preparación [págs. 7-15]. Identifique cuáles son aquellas estrategias que mejor describen la iglesia que usted fundará. *Favor de estar preparado para compartir la información, o hacer las preguntas sobre la(s) estrategia(s) de fundación de su congregación durante la discusión de este tema en el evento "Plataforma de lanzamiento".*

## 10. LA RAZÓN DE SER

La fundación de una comunidad de fe requiere sacrificio, y es probable que también le cause la pérdida del sueño en el proceso. Los fundadores frecuentemente comparten historias aterradoras, las cuales para algunos significa estar en una "guerra espiritual". El fundador que no crea en la importancia de prepararse espiritualmente para enfrentar los desafíos que encontrará en su camino, cambiará su forma de pensar después de unos meses de hacer este trabajo. Por lo tanto, es muy importante que tengamos un cimiento fuerte que nos sostenga al enfrentar estos problemas y a la vez sea la razón de ser de nuestro arduo trabajo. Favor de escribir uno o dos párrafos como respuesta a las siguientes preguntas: ¿Cuál será la diferencia que hará la nueva iglesia en su campo misionero? ¿Por qué vale la pena hacer todo este trabajo? ¿Por qué está dispuesto(a) a pagar un alto precio al liderar este proyecto? ¿Cuál es la razón de ser o propósito de este proyecto de fundación? ¿Qué palabras convincentes y motivadoras usaría para explicar a la población de su campo misionero la razón de ser de la nueva iglesia?



## 11. SUS PREGUNTAS IMPORTANTES

Reflexione en las preguntas que tenga con anterioridad al evento. Si usted viene a este evento con una agenda bien examinada sobre lo que quiere aprender o entender, usted obtendrá más beneficios de la experiencia. Por lo tanto díganos, ¿qué quiere aprender en este evento? ¿Cuáles son sus preguntas importantes? Antes del evento, escriba los temas y preguntas de interés para que logre sacar el mejor provecho del evento. En la medida que tenga ideas sobre los temas de sus asuntos importantes, usted podrá tomar notas y crear su propio plan personalizado.

### ORACIÓN:

Le invitamos a considerar este evento como una conversación intensiva de tres días con Dios, y como un lugar de refrigerio para usted y los otros participantes que estén en un camino similar al suyo. Le sugerimos a estar receptivo(a) a la voz de Dios al recibir la información, las estrategias y las mejores prácticas específicas. Lo más importante es que Dios es quien le llamó a estar aquí, y le mostrará el camino a seguir para su nueva comunidad de fe. Escriba una oración personal a Dios en el espacio abajo provisto, la cual refleje su enfoque y el mover del Espíritu Santo en su alma según se prepara para este evento.



## ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO DE NUEVAS IGLESIAS

En las primeras décadas del siglo XXI (veintiuno), los metodistas unidos utilizarán una variedad de estrategias para fundar nuevas congregaciones en EE. UU. A continuación, se mencionan algunas de las estrategias para el desarrollo de nuevas iglesias más utilizadas por nuestra denominación, junto algunos de sus beneficios, retos y atajos tentadores. Favor de tomar en cuenta que esta no es una lista exhaustiva y que los metodistas unidos fundarán cientos de iglesias al usar dos o más estrategias, particularmente durante estos tiempos de retos financieros.

**Nota importante sobre el financiamiento:** (Los signos \$ significan los costos relacionados a estas estrategias: a menos cantidad de \$ = a menor la inversión de la conferencia anual; a más cantidad de \$\$\$\$ = a mayor el compromiso de recursos de parte de la conferencia anual.) La mayor parte de las congregaciones llegarán a tener solvencia económica. No obstante, algunas iglesias, especialmente aquellas en ministerio con poblaciones de escasos recursos, requerirán el subsidio a largo plazo – el cual estará justificado siempre y cuando estén dando buenos frutos. Aconsejamos a la conferencia anual no utilizar su presupuesto como fuente principal del financiamiento para subsidios a largo plazo. Animamos a la conferencia anual identificar otras fuentes de financiamiento, aparte de su presupuesto, cuando sea necesario el subsidio a largo plazo (por ejemplo: el de iglesias locales, donadores individuales, fundaciones, etc.). Si tenemos la expectativa de que una iglesia necesitará muchos años para su desarrollo antes de llegar a ser económicamente autosuficiente, el fundar tal iglesia con el apoyo de socios comprometidos de la conexión con solvencia económica será una idea eficaz.

### 1. Estrategia de iglesia asociada o múltiples iglesias fundadoras (\$\$)

Esta estrategia consiste de una congregación metodista unida, o quizás, o un grupo de varias iglesias asociadas, en el papel de una madre/múltiples madres dando a luz a una hija o patrocinando el desarrollo de una nueva iglesia. También pueden ser un grupo de varias iglesias en asociación con otras entidades, tales como: ministerios universitarios, hogares para retirados o una agencia de la iglesia. Cada socio debe tener claro su papel a desempeñar. En algunos casos, los socios en la fundación de la iglesia necesitarán un año o más para estar preparados para desempeñar ese papel. Además, cada socio debe estar al tanto de los informes de progresos sobre los cumplimientos de los criterios establecidos. A menudo, el fundador o fundadora de la iglesia, podrá ser el actual pastor asociado, o miembro del personal o el laicado de la iglesia asociada. Las iglesias asociadas, típicamente, proveerán algunos fondos y miembros de sus iglesias para los equipos de lanzamientos de las nuevas iglesias. Sin embargo, las iglesias asociadas no seguirán la práctica de compartir sus miembros, cuando las audiencias a ser servidas por las nuevas iglesias pertenezca a poblaciones étnicas y raciales diferentes. En estos casos, será necesario contar con una gran concienciación y adiestramiento transcultural para el beneficio de todas las partes involucradas.

- **Beneficios** – Este tipo de fundaciones tienen un porcentaje de éxito más alto de lo común. Cuánta más credibilidad tenga el fundador en la iglesia asociada, y cuánto más la iglesia asociada pueda invertir en el proyecto, más sólida será la fundación desde el comienzo. El proyecto fundador estará bien conectado con la comunidad metodista unida en la medida que ayude a facilitar las distintas clases de apoyo de los asociados, sin depender de alguno en particular. Los miembros del equipo de lanzamiento pueden ser provistos por cada socio de la fundación, y por la comunidad en general.



- **Retos** – El fundador puede encontrarse en medio de una competencia de visiones propuestas por los socios. El liderato de la iglesia asociada puede limitar la cantidad de miembros a servir a la nueva iglesia, o abandonar las promesas hechas. Es importante que el superintendente de distrito o el personal de la conferencia anual revisen todos los acuerdos con las iglesias asociadas antes de dar comienzo al proyecto de fundar una iglesia. Los pactos deben ser cuidadosamente discutidos y tenerlos por escrito. Cuando existen múltiples socios, se puede dar el caso de que unos se recuesten de los otros, y por ende, disminuyan sus respectivos compromisos de apoyo. Este reto puede hacer sentir al liderato de la nueva iglesia de que están funcionando bajo la estrategia de un “lanzamiento de paracaídas” (véase el núm. 2, “Estrategia misionera clásica”), en vez de la estrategia de iglesias asociadas.
- **Atajos tentadores** – El gabinete de la conferencia anual puede apresurar el nombramiento del fundador, al solo tomar en consideración el interés superficial de una iglesia asociada potencial. Es esencial que se desarrolle un plan detallado con atención especial a la evaluación, financiamiento, expectativas de la conferencia anual, y la relación del fundador con las iglesias asociadas. Si varias entidades metodistas unidas están abrazando la idea de fundar una iglesia, el superintendente de distrito o el personal de la conferencia anual puede que no insista en brindar a todos los socios a la mesa del diálogo para discutir los papeles, las responsabilidades y los compromisos específicos relacionados con el plan. El gabinete además, puede fallar en consultar al liderato de la iglesia asociada sobre las características que ellos creen son esenciales posea un fundador exitoso. Esta clase de estrategia funciona mejor cuando el fundador, la cultura de la iglesia asociada y la cultura de la población a ser alcanzada por la nueva iglesia se compenetran en maneras significativas.

## 2. Estrategia misionera clásica (\$\$\$\$)

Esta estrategia (también conocida como lanzamiento de paracaídas), se conoce como misionera clásica, la cual Pablo puso en práctica en sus aventuras misioneras durante el primer siglo. Cualquier versión de este acercamiento, según nuestra política de la Iglesia Metodista Unida, será de naturaleza conexional, a diferencia de como se practica en otras denominaciones. Este tipo de fundación de iglesias ocurre cuando un gabinete envía a un fundador a desarrollar una nueva iglesia en un territorio: (1) no conocido por ese fundador, y (2) donde no existen iglesias metodistas unidas o instituciones que apoyen la fundación de iglesias. La mayoría de los ejemplos más famosos ocurridos en la historia de la Iglesia Metodista Unida, no han sido lanzamientos puramente de paracaídas – por ejemplo, en casos en que el fundador ya tenía relaciones establecidas en esa comunidad o creció en su cercanía, o tal vez descubrió una fuente caudalosa de futuros miembros en esa comunidad en particular. Cuando el fundador tiene una red informal de relaciones y apoyo en la comunidad, pero procede a fundar una congregación sin contar con el apoyo oficial de una iglesia asociada, podríamos llamarle a esto una estrategia misionera modificada.

- **Beneficios** – Esta estrategia ofrece una manera de adelantar la fundación de iglesias en comunidades en donde no hay congregaciones metodista unidas listas o capacitadas para proveer una asociación saludable. Si la iglesia que estamos fundando es diferente a la cultura de la congregación de cualquier otra Iglesia Metodista Unida cercana, esta estrategia puede ofrecer el espacio y la libertad necesarios para anunciarse como una iglesia no tradicional. Algunos líderes tienen personalidades fuertes y carismáticas, y a través de esta estrategia tienen la oportunidad para reunir a la gente (lo que hacen mejor), sin tener que negociar constantemente con iglesias asociadas (ya que la negociación





puede ser una destreza que no hagan bien). Muchas de nuestras iglesias nuevas más grandes y de rápido crecimiento surgieron como resultado de esta estrategia.

- **Retos** – Esta es una estrategia riesgosa, con una alta tasa de fracaso para el proyecto en sus primeros tres años. Por esta razón, algunas conferencias anuales, con recursos limitados, no escogen esta estrategia. Si el proyecto involucra a un pastor ordenado a tiempo completo, resulta costoso, ya que no hay gente que comparta el costo del salario del fundador por un buen tiempo. La evaluación de fundadores potenciales es de importancia primordial, como también la evaluación del estado de preparación de la comunidad y el nombramiento del fundador idóneo para la comunidad. Las familias de los clérigos que sobreviven esta estrategia, casi siempre testifican que este es un proceso lleno de tensión – y solo se recomienda a quienes tienen matrimonios sólidos. Los fundadores y sus familias pueden correr el riesgo de aislarse de la conexión metodista unida. Por lo que necesitarán hacer esfuerzos intencionales para mantener las relaciones de apoyo.
- **Atajos tentadores** – Cuando estos proyectos tienen éxito, a menudo son exitosos en gran manera – y es tentador el querer llevar a cabo otros proyectos después de haber tenido un gran éxito, al suponer que hemos descubierto los secretos eternos de fundar una iglesia. Sin embargo, en realidad los lanzamientos de paracaídas exitosos no son muy frecuentes. La mayor parte de las iglesias fundadas, no tendrán el mismo crecimiento que las iglesias “legendarias de lanzamiento de paracaídas”. Muchas de las iglesias fundadas con líderes excelentes no echarán raíces, aun cuando los líderes aparenten estar haciendo todo bien. Muy pocos de nosotros realmente tenemos los talentos para lograr tal esfuerzo, inclusive en circunstancias propicias. La evaluación y el discernimiento diligentes del gabinete asignado, son de vital importancia.

### 3. Estrategia de expansión a través de múltiples sitios (\$)

Esta estrategia, a primera vista, es muy parecida a la estrategia de la iglesia asociada, en la cual la iglesia asociada está simplemente muy comprometida en fundar más lugares. La diferencia es que la reunión de la nueva comunidad de fe (o varias comunidades de fe) en el(los) nuevo(s) sitio(s) continúa(n) siendo parte de la iglesia asociada, aun cuando se pueden desarrollar un personal y sistema de equipos de ministerios. Los múltiples sitios se pueden establecer en otros edificios metodistas unidos, instalaciones compradas, alquiladas o construidas por la congregación, o en un espacio prestado por un par de horas a la semana (cine o teatro, auditorio cívico, escuela, etc.). Este tipo de fundación varía en estrategias pastorales y de personal. Típicamente, tienen a un pastor en cada sitio, quien puede estar encargado de la predicación en ese sitio. Algunos sitios utilizan grandes proyecciones de video para mostrar los sermones grabados por el pastor ordenado de una iglesia de otro lugar. En algunos casos, los gabinetes asignan pastores a cada sitio. En otros casos, los gabinetes simplemente asignan al personal y recursos pastorales a una iglesia, y de ahí son enviados a servir a los otros sitios establecidos.

- **Beneficios** – Esta estrategia les permite a las congregaciones saludables multiplicar sus ministerios y fundar iglesias con rapidez. Como la gente del lugar original se mantendrá conectada en cuanto a su modo de organización con el(los) ministerio(s) del(de los) sitio(s) nuevo(s), a menudo, es más fácil financiar a nivel local los múltiples sitios que a proyectos que no llevarán el nombre de la congregación original. También puede ser más fácil compartir los recursos



administrativos, experiencia de personal, etc., con el(los) sitio(s) nuevo(s) cuando hay una percepción de que “todos somos una sola iglesia”.

- **Retos** – Las relaciones entre los pastores de los múltiples sitios son de vital importancia. La mayor parte de los múltiples sitios (no solo en la Iglesia Metodista Unida), tratan de utilizar a miembros del personal de la iglesia madre, quienes ya tienen lealtad al pastor ordenado y al trabajo de equipo del liderazgo. Cuando el gabinete nombra un fundador a un proyecto en otro sitio, ese fundador es, típicamente, el pastor asociado de la iglesia original. Es absolutamente importante consultar al pastor ordenado de la iglesia sobre el nombramiento. Si hay un plan de que ese sitio se convierta en una congregación capitulada en el futuro, esto debe ser documentado claramente desde el principio. De otra manera, todas aquellas personas involucradas (y pastores), deben proceder con la expectativa de que ese sitio se mantendrá permanentemente unido a la iglesia madre. Estos proyectos simplemente no funcionan cuando los pastores se dejan llevar por las luchas de poder.
- **Atajos tentadores** – Ya que el financiamiento y el liderazgo pueden surgir del sistema de la congregación fundadora, el superintendente de distrito y personal de la conferencia anual pueden suponer que no hay la necesidad de la ayuda externa. De hecho, el *couching* es una función importante tanto en los proyectos de múltiples sitios, como en cualquier otra estrategia – y esta relación debe involucrar al pastor ordenado y al(los) fundador(es) del(los) sitio(s). Además, no debemos dar por sentado que la iglesia local es capaz de financiar todos los gastos necesarios para un lanzamiento óptimo. La conferencia anual necesitará hacer una inversión junto a la iglesia local. Finalmente, la iglesia local no debe abusar de los esfuerzos del personal de la iglesia fundadora para cubrir las necesidades de los ministerios de dos o más sitios. Por tal razón, se debe desarrollar a un nuevo liderazgo para esos lugares nuevos.

#### 4. Estrategia de la iglesia dentro de la iglesia (\$ - \$\$)

En un mundo de bienes raíces costosas, muchas iglesias nuevas compartirán sus espacios con otras iglesias (tanto iglesias asociadas, como otras congregaciones colaboradoras). Las congregaciones existentes que deciden compartir sus propiedades, encontrarán que las iglesias nuevas podrían servir mejor a sus vecinos inmediatos, especialmente cuando la iglesia nueva se especializa en ciertas culturas étnica y raciales y/o cierta generación o grupo social.

- **Beneficios** – Esta estrategia nos permite renovar el ministerio de la Iglesia Metodista Unida en los vecindarios y utilizar la propiedad de la iglesia, que tal vez no se ha usado a su máxima capacidad en años recientes, debido al cambio poblacional en los vecindarios. Esta estrategia nos permite fundar iglesias urbanas a un costo mucho más económico, que si tuviésemos que comprar o asegurar un espacio para el ministerio nuevo. Las iglesias que sirven a poblaciones con desafíos económicos, podrán descubrir que esta estrategia será una opción para el sostenimiento financiero.
- **Retos** – Algunas veces se sirve mejor el campo misionero en un ambiente fuera del edificio de la iglesia. Si la nueva iglesia es metodista unida, la congregación anfitriona debe tratar a sus miembros como familia, no como inquilinos. Esto significa que la negociación de cuotas razonables para compartir ciertos gastos, resultará mejor que oficializar un contrato de renta o alquiler. La nueva iglesia no existe para ayudar a la iglesia ya establecida a pagar sus deudas,



sino para ayudarla en la tarea principal de hacer discípulos de Cristo para la transformación de su vecindario/barrio/colonia. Cuando la relación entre ambas iglesias es catalogada como “ellos y nosotros” y se dan patrones paternalistas, es terreno fértil para el desarrollo de los conflictos. Por lo tanto, es importante realizar un adiestramiento transcultural antes comenzar el proyecto.

- **Atajos tentadores** – En el pasado no trabajábamos intencionalmente en establecer relaciones positivas con nuestros socios. La oración de unos a otras y la comunicación son esenciales para que las relaciones sean saludables. El superintendente de distrito podría evaluar y observar con frecuencia, cómo están yendo las cosas durante los primeros meses. Esta estrategia funciona bien en donde las relaciones son sólidas y fraternales.

## 5. La Estrategia Elías-Eliseo (\$ - \$\$)

Esta estrategia involucra a congregaciones que no ha dado frutos en los últimos años y/o están al final de su ciclo natural de vida. La misma requiere de un proceso de discernimiento proactivo con el superintendente de distrito o el personal de la conferencia anual. La congregación puede descubrir una visión nueva y renovar su ministerio para dar frutos, o responder al llamado de Dios de convertirse en una iglesia nueva “Elías” (2 Reyes 2. 1-14 cuenta cómo Elías pasó el legado de su ministerio a Eliseo). Las iglesias “Elías” escogen intencionalmente: (a) unirse a otra iglesia y compartir sus bienes materiales con la conferencia anual para alcanzar a un grupo nuevo; (b) o abrir sus puertas a un fundador y equipo de lanzamiento, que tomen posesión al administrar la instalación para desarrollar una congregación nueva.

- **Beneficios** – El ministerio metodista unido continúa para servir a otra generación en una comunidad, en donde de otra manera terminaría siendo cerrada. La iglesia “Elías” escoge ofrecer una manera de avanzar la misión de Dios, en lugar de enfrentarse a un callejón sin salida. Con miles de iglesias tambaleándose a modo de supervivencia con solo unos cuantos miembros, esta estrategia ofrece una manera de aprovechar incalculables millones de dólares en recursos para el desarrollo de la iglesia metodista unida nueva.
- **Retos** – Si esto se convierte en una estrategia bien conocida en la conferencia anual, la futura iglesia “Eliseo” puede ver al superintendente de distrito como el “Ángel de la muerte”. Algunas congregaciones no están preparadas para dejar ir el pasado y dar paso a algo nuevo que crezca en una comunidad en transición. Algunos distritos y conferencias anuales en situación de cierre, no tienen un sistema en sitio que ayude a reponer sus bienes para el desarrollo de nuevas iglesias.
- **Atajos tentadores** – En algunos casos, la tentación es la de atrasar el proceso en lugar de apresurarlo, y dejar que los edificios se deterioren y los bienes se agoten, con un ministerio débil y decadente a causa de todos esos años perdidos.

## 6. Estrategia de fusión vital (\$)

Las fusiones, la mayor parte del tiempo, no crean iglesias nuevas. Dos iglesias que van en declinación, típicamente están de acuerdo en compartir una instalación y decaen juntas. Sin embargo, la Conferencia Anual de Ohio Este, por ejemplo, tiene una estrategia, la cual requiere a las iglesias a fusionarse: vender sus edificios; unir sus fondos; mudarse temporalmente a un local; identificar un nombre nuevo; recibir a un fundador adiestrado, y comportarse como si fuese una iglesia nueva. El liderato pastoral es clave en esta estrategia.

- **Beneficios** – Esta estrategia puede resolver varios problemas y también darnos una congregación nueva. Los problemas pueden ser ocasionados cuando los edificios están en mal estado, ya sean muy grandes o muy pequeños, o ubicados en áreas problemáticas. El problema también puede ser causado por congregaciones existentes con recursos inadecuados para realizar el ministerio con la calidad anhelada. En una situación en donde hay escasez de líderes transformadores, la fusión también crea un lugar óptimo para el envío de un líder.
- **Retos** – Los fantasmas abundan: viejos patrones o prácticas, prejuicios, actitudes anticuadas – hasta personal desempeñado los mismos cargos por años. Estos factores pueden retardar el funcionamiento de esta estrategia desde sus comienzos. También si las congregaciones que se están fusionando permanecen significativamente anticuadas o culturalmente diferentes al campo misionero, debe haber un plan para integrar a personas más jóvenes y gente de la comunidad a la fusión de iglesias.
- **Atajos tentadores** – El hecho de que no es una fusión típica, no significa que podamos ignorar las tradiciones y las personas que están llevando a cabo la fusión. Ya empezado el proyecto, tampoco nos podemos echar para atrás en cuanto a los compromisos hechos de vender las propiedades existentes y utilizar el servicio de un fundador adiestrado.

## 7. Estrategia de cierre/reapertura de una instalación (\$ - \$\$\$)

Parecida a las estrategias anteriores, con la excepción de que en este caso no hay quien se haya quedado para compartir la instalación, ni reenfocar el ministerio para dar paso a algo nuevo. La iglesia nueva comienza a atender las necesidades y cultura de la comunidad.

- **Beneficios** – Hay un edificio, a menudo, estratégicamente ubicado con respecto a una población que ha sido desatendida por la Iglesia Metodista Unida.
- **Retos** – Hay un edificio, usualmente, con enormes obligaciones y problemas estructurales. Otro factor es que la comunidad puede creer que la instalación continúa ocupada por la antigua congregación. Por eso la noticia del nacimiento de la iglesia nueva debe ser cuidadosamente difundida para atraer y servir a la comunidad.
- **Atajos tentadores** – Podríamos escoger reabrir prematuramente el edificio sin primero haber alcanzado a la comunidad. Esta estrategia no sería la indicada, cuando la decisión sabia sería vender el edificio e identificar otra instalación en el vecindario.

## 8. Estrategia de la iglesia hogar

Esta puede ser la estrategia más antigua de fundar iglesias que existe. Sin duda nos transporta a Asia Menor en el primer siglo, y a la colonización de América cuando la población era muy escasa. Las iglesias hogares son típicamente pequeñas, limitadas al número de personas que caben en un hogar o espacio de reunión. Esas iglesias pueden comenzar con pocas personas, de 6 a 7 personas, y crecer a 12 personas, o dado al espacio y liderazgo apropiado, pueden crecer hasta 50 o 60 personas. En algunas partes del mundo se multiplican rápidamente. Las múltiples iglesias hogares se podrían reunir mensualmente en un lugar grande durante los cultos de adoración. Por lo general, estas son dirigidas por el laicado, y a veces en compañía de algún clérigo/a, quien lleva los sacramentos de un lugar a otro.

- **Beneficios** – Estos proyectos suelen requerir de poco presupuesto, y no dependen de grandes provisiones de clérigos (piense en los primeros tiempos del metodismo americano). El nuevo liderazgo puede ser adiestrado y enviado para que donde haya una iglesia hogar, muy pronto se multiplique en 6 personas o más. Algunas conferencias anuales podrían unir a las iglesias hogares a una iglesia ya establecida, la cual también podría nombrar a un pastor, quien desarrolle a los líderes de iglesias hogares.
- **Retos** – Es fácil para la iglesia hogar perder su conexión. En el metodismo no desarrollamos “iglesias desconectadas”. Quienes se sientan más inclinados hacia la experiencia sencilla que provee una iglesia hogar, pueden resistirse a la conexión y responsabilidades metodistas unidas. También, algunas iglesias hogares pueden establecerse y convertirse en grupos cerrados con pocos participantes nuevos. Quienes dirigen tales iglesias, deben ayudar a los participantes a mantener la visión en la multiplicación, evangelización y servicio misional a la comunidad.
- **Atajos tentadores** – El atajo fácil es el de enviar a personas a liderar sin tener madurez espiritual, formación teológica o destrezas para capacitar a un grupo. El solo hecho de que el grupo sea pequeño, no significa que sea un ministerio fácil. Cuando líderes o líderes potenciales no están dispuestos a mantenerse conectados a la misión de la Iglesia Metodista Unida, o de compartir la disciplina de la responsabilidad con el pastor nombrado para que los supervise, entonces debemos relevarlos de esa función, y enviar a quienes estén dispuestos a trabajar en equipo.

## 9. Estrategia de comunidades intencionales

Las comunidades intencionales están básicamente constituidas por personas que viven (juntas en una residencia o en varias residencias cercanas unas de las otras en un área misional específica), unidas por un pacto, metas y visión en común. A menudo, estos tipos de congregaciones se conocen como órdenes neo-monásticas. Estas comunidades intencionales se congregan con el propósito de crecer espiritualmente, seguir las enseñanzas de Cristo y con un enfoque particular en la justicia social y actos de amor, misericordia y hospitalidad hacia los demás. Esta estrategia tiene sus orígenes en la iglesia primitiva, descrita en el capítulo 2 de Hechos de los Apóstoles. Las comunidades intencionales han existido a través de la historia cristiana, por ejemplo, las órdenes de San Francisco (franciscanas) y de San Benito (benedictinas) y celtas. Los ejemplos más contemporáneos fueron encontrados durante la década de 1950, los cuales aún permanecen vigentes. Las comunidades intencionales, típicamente pequeñas (2-12 personas), y no tiene un plan de formalizar el establecimiento de una nueva iglesia como lo dispone el ¶ 259 de la *Disciplina de la Iglesia Metodista Unida*. Estos movimientos misionales se enfocan y conectan con una comunidad en

particular para desarrollar relaciones profundas que transformen a esa comunidad en maneras que establezcan el reino de Dios en ese lugar.

- **Beneficios** – Las conferencias anuales y congregaciones, prácticamente, no tienen que incurrir en gastos para llevar a cabo esta estrategia. Se da entre los participantes una interdependencia sana. Hay oportunidades para conectar con otras congregaciones y comunidades intencionales.
- **Retos** – La creación y cumplimiento de un pacto; el aprender a compartir los recursos (espacio, finanzas y posesiones); el respetar la privacidad; permanecer en paz con los otros residentes (manejo de conflictos), son los retos más comunes.
- **Atajos tentadores** – El fracasar al desarrollar un pacto y reglas básicas de convivencia para los miembros del grupo; trabajar en más misiones y ministerios de los que pueden atender; invitar a las personas a ser residentes antes de estar preparadas para ello.

## 10. El nacimiento sorpresa (\$)

A veces, las iglesias nacen inesperadamente – al igual cuando las criaturas nos llegan en un momento en que no las esperamos. Las causas de nacimientos sorpresas podrían incluir: divisiones de la iglesia; un grupo decide afiliarse con la Iglesia Metodista Unida; un grupo laico que tiene una visión de una iglesia nueva y proceden con el proceso de fundación sin pedir permiso, o un ministerio se desarrolla hasta el punto en que desea convertirse en una congregación, tal como la define el ¶ 259 de la *Disciplina de la Iglesia Metodista Unida*. Cuando estas iglesias nuevas o ideas nuevas aparecen en el radar, es fácil para los oficiales de la iglesia verlas con escepticismo, especialmente cuando “eso no lo habíamos pensado”. Sin embargo, algunas de nuestras mejores congregaciones metodistas unidas han surgido de esta manera, como fruto de la labor del Espíritu Santo junto con el laicado fiel. Estos proyectos, a menudo, con el apoyo de un sabio cuidado pastoral y negociación, podrían ser desarrollados a la manera metodista unida como proyectos oficiales de iglesias nuevas.

- **Beneficios** – El fundar nuevas iglesias no resulta tan fácil como esto. Cuando su región tiene una meta de cinco iglesias nuevas y usted solamente tiene dinero para tres, ¡qué bendición descubrir otra congregación llenarse de vida sin que ninguna conferencia anual haya hecho una inversión!
- **Retos** – El distrito no tuvo la oportunidad de aportar en la toma de decisiones sobre el lugar para la reunión. Tales iglesias podrían escoger tener servicios de adoración en la proximidad de otras iglesias del área. En la mayoría de los casos, su estilo es tal que atraen a personas muy diferentes a las que asisten a las otras iglesias del área. Además, si la iglesia ha existido independientemente por algún tiempo, necesita considerar cuidadosamente los compromisos de convertirse una congregación metodista unida.
- **Atajos tentadores** – Asegúrese de que los incentivos financieros a ser usados para que grupos se unan la Iglesia Metodista Unida sean los mínimos, o por lo menos, que estén balanceados con otras obligaciones de la conexión. En esta economía, la gente y grupos serán atraídos adonde haya dinero y subvención disponibles. Esto podría distraer a la iglesia de contestar las preguntas más importantes de lo que realmente significa convertirse en una Iglesia Metodista Unida.



## 11. Proyectos integrados multiétnicos

Esta estrategia da como resultado a una iglesia nueva intencionalmente multiétnica, que tiene servicios de adoración como un cuerpo integrado para crear una expresión cultural única, en donde todos los grupos involucrados están representados. Así es como luce el reino de los cielos en la tierra. Entonces, ¿por qué no se fundan, de forma intencional, iglesias que favorezcan la integración? Esta estrategia refleja la obra del Espíritu Santo que conforma a muchos grupos culturales, étnicos y raciales en un solo cuerpo: el cuerpo de Cristo. Reconocemos que la Iglesia Metodista Unida está en la etapa de aprendizaje de cómo llevar a cabo eficazmente esta estrategia.

- **Beneficios** – Grandes ciudades fueron establecidas gracias a la conglomeración de grupos de personas diversas. Una iglesia diversa crece a través de los diversos talentos y dones de su gente. EE. UU. se está convirtiendo en una nación cada vez más diversa. Por lo que la fundación de iglesias comenzará a reflejar este cambio. Esto presenta una oportunidad para alcanzar a gente más joven, quienes usualmente tienen más conexiones de amigos y colegas que las generaciones de más edad. A menudo, ellos traen a sus amigos y familias que pueden reflejar diversos niveles socioeconómicos. Idealmente, esta estrategia brinda autenticidad, en la que la iglesia refleja nuestras comunidades cada vez más diversas y la unidad por la que Cristo oró que tuviéramos (véase Juan 17).
- **Retos** – Esta no es una estrategia fácil de implantar. El éxito depende de la habilidad del fundador en relacionarse con la gente, reclutar liderato y tener empatía con los grupos étnicos y raciales al desarrollar un equipo multiétnico. El crear una “tercera cultura” (un espacio donde todas las personas son respetadas y desempeñan papeles de liderato), es un reto constante. El aprender a identificar a líderes en nuevos lugares, requiere del fundador y líderes claves hacer un esfuerzo de conectar con la red de gente diversa en continua expansión. Es posible que el crecimiento en el número de personas sea más lento que en las congregaciones predominantemente homogéneas.
- **Atajos tentadores** – La meta final de esta estrategia es la transformación del campo misionero, no simplemente el reunir a gente diversa multiétnica y racial. La diversidad de la nueva iglesia es producto del trabajo del equipo de liderazgo y el campo misionero, su diversidad y el deseo de estar en misión con toda la gente de la comunidad. El emplear a personal étnico y racial (ya sea del clero o el laicado), solo por su trasfondo étnico y racial, no es una buena idea. Se deben tomar en consideración los siguientes criterios: que el personal tenga una buena química o afinidad con el campo misionero; posea las competencias necesarias requeridas por el puesto o función, tenga el carácter cristiano, y sobre todo, el compromiso de compartir los valores de cada cultura.

*Para obtener información adicional de estas estrategias, favor de contactar a Path 1, o al personal de su conferencia anual responsable del desarrollo de nuevas congregaciones.*