



FORTALECE EL CLUB

Plan para el desarrollo
de la membresía

CÓMO UTILIZAR ESTA GUÍA



La presente es la edición 2015 de la publicación *Fortalece el club: Plan para el desarrollo de la membresía*, anteriormente denominada *Guía para el desarrollo del cuadro social*. Su propósito es servir de referencia a los presidentes de club, así como a los presidentes de los Comités de Membresía de los clubes y distritos.

Esta guía explica el procedimiento para establecer un plan para el desarrollo de la membresía e incluye estrategias y herramientas para atraer e involucrar a los nuevos socios. Incluye, además, información sobre la fundación de nuevos clubes y los recursos sobre el desarrollo de la membresía que Rotary pone a disposición de sus socios.

Los distintos capítulos de esta guía te permitirán evaluar las tendencias de la membresía de tu club, elaborar estrategias para atraer nuevos socios y diseñar programas orientados tanto a involucrar a los socios existentes como a mejorar la tasa de conservación de socios.

Se incluye, además, una hoja de actividades con los pasos concretos que podría dar el club para fortalecer su membresía.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1	Evaluación del club	5
CAPÍTULO 2	Una visión para el club	11
CAPÍTULO 3	Cómo atraer nuevos socios	12
CAPÍTULO 4	Cómo involucrar a los socios	17
CAPÍTULO 5	Mentoría para los nuevos clubes	21
CAPÍTULO 6	Apoyo a los clubes: recursos y herramientas de Rotary	23
ANEXO	Hoja de actividades del plan para el desarrollo de la membresía	26

INTRODUCCIÓN

El plan para el desarrollo de la membresía es un documento que incluye los objetivos y estrategias del club en todo lo referente a la captación y conservación de socios. Esta publicación te servirá de guía mientras avanzas hacia la consecución de las metas de membresía y te ayudará a dar seguimiento al progreso alcanzado por el club.

Para mantener la vitalidad del club es fundamental contar con un plan para el desarrollo de la membresía e involucrar activamente a sus socios.

Los clubes del mundo abordan el desarrollo de la membresía desde distintas perspectivas, por lo que es importante reconocer las necesidades y costumbres particulares de una comunidad para obrar en consecuencia y establecer estrategias específicas que logren atraer nuevos socios e inspirar a los ya existentes.

Antes de establecer las metas y elaborar el plan para el desarrollo de la membresía de tu club, consulta el plan regional de membresía. Para encontrarlo, visita la página www.rotary.org/es/membershipplans. Si lo deseas, también puedes pedirselo al gobernador de distrito o al presidente del Comité Distrital de Membresía.

Los clubes con una membresía pujante marcan la diferencia tanto en sus comunidades como en comunidades de todo el mundo, elevan el perfil público de Rotary e incrementan el apoyo a los programas de La Fundación Rotaria.

El desarrollo de la membresía es una de las principales prioridades de Rotary. La Directiva de RI, los coordinadores de Rotary y los líderes distritales comparten esta responsabilidad (consulta el capítulo 6), pero ésta también se extiende a los líderes de los clubes, ya que son precisamente ellos quienes más pueden hacer para incrementar el número de rotarios.

CAPÍTULO 1 EVALUACIÓN DEL CLUB



- Las encuestas anónimas hacen que los socios se sientan más inclinados a proporcionar comentarios sinceros
- Muéstrate receptivo a todo tipo de sugerencias
- Ten en cuenta todas las perspectivas
- Solicita comentarios sobre las preguntas de la encuesta antes de remitirla a todos los socios
- Saca a relucir tu creatividad y procura que la actividad sea divertida

Realizar una evaluación del club ayuda a que los socios se sientan involucrados en la vida del club y a que éste resulte más atractivo para los socios potenciales. La observación objetiva y periódica del funcionamiento del club revelará tanto sus fortalezas como las áreas susceptibles de mejora. Asegúrate de conseguir la participación de todos los socios ya que para mantener el dinamismo del club es necesaria su colaboración. Tal vez podrías solicitar la colaboración de una persona ajena al club, como el asistente del gobernador o el presidente del Comité Distrital de Membresía, para que facilite este proceso. A continuación se indican algunas de las posibles técnicas para obtener los comentarios y opiniones de los socios:

- Entrevistas personales
- Encuestas (impresas o en formato electrónico)
- Conversaciones informales con grupos grandes y pequeños en un lugar distinto al de las reuniones semanales
- Grupos de evaluación integrados por socios, socios potenciales o no rotarios residentes en tu comunidad

Una vez recabados y evaluados los comentarios, modifica inmediatamente el funcionamiento del club ya que así el ejercicio de evaluación del club será mucho más efectivo. Lo más normal es que los socios a los que solicites sus opiniones estén impacientes por poner en práctica los cambios, pero si éstos no llegan, perderán interés por participar en las evaluaciones futuras.

A continuación se indican algunas preguntas que deberás tener presentes durante la evaluación del club.

¿CUENTA EL CLUB CON UNA MEMBRESÍA DIVERSA?

Los clubes más eficaces son aquellos que reflejan la composición demográfica de las comunidades a las que sirven. Todos los clubes deberían tener como objetivo aumentar el número de mujeres, profesionales jóvenes e integrantes de los distintos grupos étnicos representados en la comunidad. Los clubes que cuentan con distintas perspectivas tendrán mayor potencial de ofrecer soluciones creativas para satisfacer las necesidades de su comunidad. Estos clubes cuentan, además, con más credibilidad, disponen de un amplio rango de conocimientos, tendrán más voluntarios, disponen de un mayor número de líderes en perspectiva y mejores posibilidades de captación de fondos. A continuación se ofrecen algunos ejemplos de las preguntas que podrías realizar para evaluar la diversidad de la membresía de tu club. Para tal fin, te recomendamos emplear el Estudio sobre la diversidad de la membresía incluido en la publicación [Recursos para la evaluación de la membresía](#) (anteriormente denominado *Recursos para la evaluación del club*). Esta publicación está disponible en formato pdf en www.rotary.org/es o, si lo deseas, puedes adquirirla en shop.rotary.org.



68% de los rotarios del mundo tienen entre 50 y 70 años de edad. ¿Qué oportunidades ofrece tu club a los socios jóvenes?



Casi 80% de los rotarios trabajan, mientras que el resto están jubilados. ¿Cómo influiría la composición demográfica del club en su estrategia para la captación de socios?

- ¿Cuál es la proporción de socios de uno y otro sexo en el club?
- ¿Cuál es el porcentaje de socios de menos de 40 años de edad?
- ¿Refleja el club la diversidad étnica de la comunidad?
- ¿Se refleja la diversidad de los socios en los puestos de liderazgo del club?
- ¿Se aceptan de buen grado las distintas opiniones de los socios?

¿CUENTA EL CLUB CON UNA MEMBRESÍA EQUILIBRADA EN CUANTO A CLASIFICACIONES?

Los clubes que conocen la composición profesional de su membresía pueden establecer estrategias para reflejar adecuadamente la diversidad profesional de sus comunidades. El Código de Normas de Rotary requiere que los clubes cuenten con una amplia diversidad de profesiones, clasificando para ello a sus socios conforme a su profesión o servicio a la comunidad. Utiliza el Estudio de clasificaciones incluido en la publicación [Recursos para la evaluación de la membresía](#) a efectos de identificar las profesiones y destrezas que aún estando presentes en la comunidad, no están representadas en el club.

¿Cuenta tu club con algún socio que trabaje en el campo de la ingeniería de software o en el desarrollo de sitios web? ¿Y en el campo de las relaciones públicas o recaudación de fondos? Los clubes se ven beneficiados cuando pueden aprovechar los conocimientos y destrezas profesionales de sus socios. No dejes de lado a los emprendedores, independientes y líderes comunitarios. Haz lo posible por descubrir las habilidades particulares de cada socio y aprovéchalas asignándolos a comités o proyectos específicos. Recuerda

que los socios que se sienten útiles son menos propensos a abandonar el club.

¿CÓMO PODRÍAS EVALUAR LA VIABILIDAD Y EL CRECIMIENTO DEL CLUB?

¿Sabías que aunque el número de socios de tu club se mantenga de año en año, la conservación de socios no estaría garantizada? Cuando un club gana y pierde socios continuamente se genera un efecto de “puerta giratoria” que dificulta el buen funcionamiento del club, la implementación de proyectos eficaces y la captación de socios.

Para obtener una imagen realista de la situación de la membresía del club, recaba información sobre los últimos tres o cinco años. Si visitas Rotary Club Central y consultas los informes de varios años, podrás observar las tendencias en la membresía.

Para obtener una visión más detallada, completa el modelo de viabilidad y crecimiento incluido en la publicación [Recursos para la evaluación de la membresía](#). Este modelo estudia las altas y bajas producidas en el club durante un período específico de tiempo para determinar si el club tiene un problema a la hora de conservar socios.

¿CÓMO PODRÍAS CREAR UN PERFIL DE LOS SOCIOS DADOS DE BAJA?

Disponer de datos sobre cuánto dura la afiliación de los socios podría ayudarte a identificar las fortalezas y debilidades del club e incluir las medidas pertinentes en tu plan para el desarrollo de la membresía. El perfil de los socios dados de baja incluido en la publicación [Recursos para la evaluación de la membresía](#) agrupa a



Visita la página dedicada a las **Relaciones públicas** para recabar información sobre cómo redactar comunicados de prensa y enviarlos a los medios de comunicación locales. Con frecuencia, estas publicaciones estarán dispuestas a publicar gratuitamente artículos sobre el club.

los socios conforme a la duración de su afiliación. Por ejemplo, podrías descubrir que la mayoría de los socios que se dan de baja abandonan el club en los primeros dos años. Teniendo en cuenta dicho dato, podrías tomar medidas para conservar los nuevos socios ya sea proporcionándoles capacitación o alentándoles a participar inmediatamente en los programas y proyectos del club.

Una vez que un funcionario del club lleve a cabo la evaluación inicial, el Comité de Membresía deberá estudiar sus resultados y tratarlos en profundidad durante una reunión o asamblea del club. Te recomendamos preguntar a los socios qué estrategias o actividades específicas creen que debería emprender el club para mejorar su tasa de conservación de socios.

¿ES TU CLUB INNOVADOR Y FLEXIBLE?

Vivimos en un mundo cambiante y el éxito futuro de tu club dependerá de su capacidad de adaptación e innovación. Distintas encuestas y grupos de evaluación han demostrado que los socios potenciales y socios jóvenes se muestran más dispuestos a afiliarse o permanecer en el club cuando creen que éste responde a sus intereses y necesidades familiares, personales y profesionales.

Pregúntate si las actividades y tradiciones del club reflejan los intereses de la sociedad actual y qué podría cambiarse para que el club fuese más atractivo para los socios potenciales. Tal vez sería conveniente reflexionar sobre la conveniencia de modificar la hora o la sede de la reunión, rebajar las cuotas del club, emprender mayor variedad de proyectos de servicio o variar el programa de las reuniones semanales.

Si necesitas ideas para que tu club sea innovador y flexible, consulta la publicación *Guía para clubes dinámicos: plan de liderazgo para su club* con versiones para **América Central y Sudamérica**, **Europa occidental** y el **Caribe**.

¿SE CONOCE AL CLUB EN LA COMUNIDAD?

Contar con una buena imagen pública contribuirá al crecimiento y el éxito del club. ¿Es tu club ampliamente conocido en su comunidad? ¿Mencionan los socios su calidad de rotarios cuando conversan con sus amigos, vecinos y colegas? ¿Qué responde el público cuándo se le pregunta qué piensa sobre el club? Es recomendable invitar a las reuniones del club a los socios potenciales para que puedan conocer a los socios y recabar información sobre el club y su labor en la comunidad.

Los estudios realizados indican que las personas se muestran más proclives a contribuir fondos o aportar su labor voluntaria a organizaciones con un amplio historial de resultados tangibles. Asegúrate de que tu club informe regularmente al público sobre sus proyectos de servicio en la comunidad ya que así será más fácil captar fondos y atraer nuevos socios.

Visita la página dedicada a las relaciones públicas en Rotary.org para buscar recursos para que el club reciba el reconocimiento que merece por su labor.

¿CÓMO UTILIZAR LOS MEDIOS DIGITALES PARA PROMOVER EL CLUB?

¿Cuenta tu club con un sitio web o una página en Facebook? ¿Se actualizan con frecuencia? ¿Utilizas Twitter para informar



Visita la sección dedicada a las **redes sociales** en **Rotary.org** para acceder a una lista de las páginas de Rotary en estas plataformas.

a tus amistades sobre los eventos o las actividades más características del club? ¿Te comunicas en línea con rotarios de todo el mundo, miembros de otras organizaciones o personas con las que compartes algún interés? ¿Has participado en alguna de las discusiones que tienen lugar en LinkedIn? Aprovecha las redes sociales para elevar el perfil público del club en tu comunidad, atraer socios y recursos, y mantener informados a los socios.

Se creativo, persistente, profesional e ingenioso. Publica videos, blogs y podcasts para divulgar información sobre Rotary y tu club. Visita periódicamente Rotary.org y el blog [Rotary Voices](#) (en inglés) para buscar material que podrías emplear en tu sitio web o boletín. Visita, también, el [Brand Center](#) donde encontrarás recursos para divulgar mensajes claros y coherentes sobre Rotary.

Si ninguno de los socios del club está familiarizado con el uso de estas herramientas, busca a un profesional de este campo que pueda asesorar al club durante una de sus reuniones. A continuación se indican algunas de las plataformas digitales que utilizan los rotarios tanto para elevar el perfil público de sus clubes como para involucrar a sus socios:

Facebook

Visita la página oficial de Rotary en Facebook (www.facebook.com/rotary) donde encontrarás enlaces a artículos, eventos y videos sobre Rotary. Los clubes pueden utilizar esta plataforma para encontrar socios potenciales, invitar al público a actividades de captación de fondos y mostrar los proyectos de servicio llevados a cabo en la comunidad. También se pueden añadir enlaces a páginas para realizar contribuciones, sitios web de organizaciones colaboradoras y

artículos que pongan de manifiesto la labor de bien que el club y Rotary llevan a cabo en el mundo.

LinkedIn

Comunícate con otros rotarios y amigos de Rotary en LinkedIn, la mayor red de profesionales del mundo. Los rotarios pueden unirse a grupos regionales o mundiales para compartir ideas y plantear consultas. Únete al [grupo oficial de Rotary International en LinkedIn](#) del que ya forman parte unas 50.000 personas.

Twitter

Mantén el contacto con otros rotarios y amigos de Rotary, empleando un máximo de 140 caracteres, en twitter.com/rotaryes. Participa en eventos como la Convención Internacional mientras conversas en línea con otros asistentes. También puedes utilizar Twitter para conectarte con los medios de comunicación locales y proporcionales enlaces sobre tus proyectos en la comunidad.

YouTube

Rotary dispone de un canal propio en YouTube (www.youtube.com/rotaryinternational). Divulga estos videos, o inclúyelos en el sitio web o los boletines del club, o en tus páginas personales en las redes sociales. Si un socio de tu club sabe cómo filmar videos de calidad, o si el club dispone de medios para contratar a un profesional, publica videos sobre el club para que tanto los socios potenciales como los posibles donantes sepan cuáles son sus actividades.

¿HAS EVALUADO A TU CLUB DESDE EL PUNTO DE VISTA DE UN INVITADO?

Antes de la reunión

¿Es fácil que un visitante interesado encuentre información básica sobre la próxima reunión del club? Solicita a un amigo o familiar que intente recabar la siguiente información sobre tu club:

- ¿A qué hora se inicia la reunión?
- ¿Cuál es el lugar exacto en que tendrá lugar?
- ¿Deben comunicarse con alguien en particular las personas que deseen asistir a la reunión?
- ¿Deben abonar un cargo los visitantes que asistan a la reunión?
- ¿Se incluye una comida?
- ¿Cuál es el programa de la reunión?
- ¿A qué hora concluirá la reunión?

Si no es fácil encontrar esta información en el sitio web del club, su página en Facebook o el [localizador de clubes](#), quizá estés desperdiciando una buena oportunidad de establecer conexiones con socios potenciales.

Durante la reunión

Estudia las reuniones del club para asegurarte de que sean cordiales, acogedoras y divertidas:

- ¿Hay una persona encargada de dar la bienvenida a los socios e invitados?
- ¿Comienzan y concluyen a la hora establecida?
- ¿Se elabora un programa para cada reunión?
- ¿Son los ponentes interesantes y relevantes?
- ¿Ofrecen los programas suficiente variedad de oradores y temas?
- ¿Se facilita el establecimiento de relaciones entre los socios?
- ¿Siempre se celebra el mismo tipo de reunión?

El club podría, incluso, traer a un “invitado misterioso” para evaluar las reuniones. Para ello solo tienen que solicitar a un amigo no rotario o a un socio de otro club que asistan como invitados a una de sus reuniones para que luego les proporcione sus impresiones. Esta persona brindará una perspectiva externa que podría ser muy útil.

Proyectos de servicio

Evalúa los proyectos de servicio del club.

¿Son inspiradores e interesantes para todos los participantes?

- ¿Cuenta el club con un proyecto de servicio destacado o significativo en el que participen todos los socios?
- ¿Invita el club a no rotarios (amigos, familiares, colegas, ex becarios o ex participantes en los programas de Rotary, rotaractianos y otros miembros de la comunidad) a participar en sus proyectos de servicio mientras aprenden sobre el club?
- ¿Abordan los proyectos de servicio problemas reales de la comunidad que se ciñen a los intereses de los socios?
- ¿Se ofrece a los socios la posibilidad de conocer a los beneficiarios de sus proyectos?

Grupos de opinión

Cada club es diferente, y las necesidades de las comunidades son únicas. Por eso, los grupos de opinión podrían ser una herramienta muy útil para conocer a residentes de la comunidad no rotarios, informarlos sobre Rotary y obtener sus comentarios sobre cómo mejorar el club. Los clubes interesados en obtener resultados objetivos e imparciales quizá deban considerar contratar a un profesional para que lleve a cabo estos estudios. Algunos clubes solicitaron a agencias profesionales que donaran sus servicios. Si tu club no dispone de esta posibilidad, es importante que la persona encargada de facilitar estos

grupos mantenga una mentalidad abierta y objetiva.

A continuación se ofrecen algunos consejos para poner en práctica este proceso:

PRIMER PASO: REDACTA UNA INVITACIÓN

Elabora una lista con los miembros de la comunidad a los que te gustaría invitar. Lo ideal sería contar con una lista diversa de hombres y mujeres de distintas edades y profesiones. Invita también a socios potenciales y rotaractianos, ex becarios, ex participantes en los programas de Rotary y otras personas con conocimientos previos sobre nuestra organización. Infórmales de que deseas invitarles a participar en un grupo de opinión. No te olvides de agradecer su participación.

SEGUNDO PASO: ESTABLECE UN ENTORNO PROPICIO

Una vez hayas invitado a los participantes, deberás establecer un entorno en el que puedan expresar libremente sus opiniones. La sesión de preguntas y respuestas debe ser relajada, como si se tratara de una conversación entre amigos. Dedicar unos minutos a presentarte, explicar por qué te afiliaste a Rotary y los motivos por los que el club decidió celebrar esta reunión.

Pide a los participantes que se presenten. Anímalos a compartir con los demás la información que prefieran como sus profesiones, cuánto tiempo hace que viven en la comunidad o si pertenecen a alguna agrupación profesional o de servicio.

TERCER PASO: PASA A LA CONVERSACIÓN

Prepara los puntos que deben tratarse en la reunión. No es necesario que el programa sea muy elaborado. Bastará con una lista de diez preguntas abiertas. A continuación se ofrecen algunos ejemplos:

- ¿Qué te atrajo a esta comunidad?

- Si tuvieras una hora disponible al día para ayudar a los demás, ¿a qué la dedicarías?
- ¿Qué problemas adviertes en nuestra comunidad?
- ¿Qué podrían hacer sus habitantes para afrontar ese problema en particular?
- Si pudieras ayudar a personas de cualquier lugar del mundo, ¿qué país o región geográfica elegiría?
- ¿Qué te parece Rotary?
- ¿Sabes qué opinión, positiva o negativa, tienen otras personas sobre Rotary?

Asegúrate de que nadie monopolice la conversación. Expresa a los asistentes el agradecimiento del club por su colaboración. Es importante que las preguntas no lleven a los participantes a respuestas demasiado concretas y escuetas. Recuerda que, como facilitador, debes ser imparcial en todo momento. Concede la palabra a aquellas personas que no han intervenido mucho, sobre todo si te parece que tienen ganas de decir algo, pero no seas demasiado insistente, la idea es que los participantes se sientan cómodos.

CUARTO PASO: COMPARTE LOS RESULTADOS

Anota las cinco principales conclusiones obtenidas de la conversación. Luego, podrías presentarlas en una reunión del club en la que también se celebre una “lluvia de ideas” con participación de todos los socios. No te olvides de elaborar un resumen de una página que sirva como referencia.

Cuando presentes las conclusiones, explica las ideas que surgieron durante la conversación y aprovéchalas para planificar eventos que pudieran atraer socios potenciales. Explica a los socios que sus opiniones y comentarios son muy importantes y que basta una sola persona para marcar la diferencia.

CAPÍTULO 2

UNA VISIÓN PARA EL CLUB



Celebra una sesión para formular la visión del club en un lugar distinto al de la reunión semanal. Elige un lugar amplio, cómodo y al que puedan acceder fácilmente todos los socios. Este cambio de lugar hará que los socios se sientan más innovadores. Si lo deseas, podrías solicitar la colaboración de uno de los integrantes del grupo International Rotary Vision Facilitators (www.rivisionfacilitation.org). Esta agrupación de Rotary está integrada por profesionales con experiencia en la planificación de sesiones para la elaboración de una visión para los clubes rotarios.

Una vez que se haya determinado la situación actual del club mediante las evaluaciones del capítulo 1, formula una visión para éste. Contar con una visión significa decidir en qué situación desean los socios que se encuentre el club en un plazo de tres a cinco años. El tiempo dedicado a este ejercicio rinde grandes dividendos ya que fortalece, dinamiza y hace más atractivo el club para los socios potenciales. Al involucrar a todos los socios en este proceso, se sienten más identificados con el club. Debe indicarse, además, que cuando todos participan en el establecimiento de las metas para el club, los socios se sienten más motivados a cooperar para alcanzarlas.

Durante el ejercicio, los socios deberán tener presentes las siguientes preguntas:

- ¿Qué es lo que el club hace bien y cómo podría aprovecharlo?
- ¿Cuáles son los puntos débiles del club?
- ¿Por qué les gustaría que fuera famoso el club?
- ¿Cómo podrían emplear estos puntos fuertes y débiles para determinar las prioridades estratégicas del club?
- ¿Cuáles son las metas del club tanto a corto como a largo plazo?
- ¿Cuenta el club con un plan para alcanzar estas metas?
- ¿Cuenta el club con un equipo de socios encargado de dar seguimiento al progreso alcanzado hacia la consecución de las metas del plan estratégico y de formular las recomendaciones que sean necesarias en cada momento?

Una vez los socios hayan acordado la visión del club, deberán iniciar un proceso de planificación estratégica para determinar los pasos para alcanzarla. La [Guía para la planificación estratégica](#) incluye información que ayudará a los clubes a articular o modificar sus visiones, así como a establecer metas anuales y a largo plazo.

CAPÍTULO 3 CÓMO ATRAER NUEVOS SOCIOS



La razón principal por la que las personas deciden afiliarse a un club rotario es marcar un impacto positivo en la comunidad a través del servicio.



Comunícate con organizaciones locales como grupos de mujeres empresarias o asociaciones de profesionales jóvenes para buscar entre sus miembros socios potenciales para el club.

Para mantener su dinamismo, los clubes necesitan captar nuevos socios que aporten ideas y perspectivas innovadoras, y contribuyan a ampliar el alcance del club en la comunidad.

Tras completar la evaluación de la membresía del club (capítulo 1) y establecer una visión para el futuro (capítulo 2), deberán trazarse estrategias para solucionar los problemas más importantes identificados durante la evaluación. En muchos casos, esto significará atraer nuevos socios al club. Durante el proceso de elaboración de estrategias para la captación de nuevos socios, no pierdas de vista los puntos fuertes y débiles del club identificados durante el proceso de evaluación.

¿QUIÉNES SON LOS SOCIOS POTENCIALES?

Además de tus amigos, vecinos o clientes, hay otros grupos de personas que podrían afiliarse al club. Por ejemplo, considera aquellos voluntarios no rotarios que han participado en los proyectos de servicio del club, las personas que expresaron un interés por el club pero que nunca se afiliaron y aquellas personas que hayan abandonado tu club u otro club de la región. Algunas personas abandonan los clubes, pero están dispuestas a volver cuando se les invita a hacerlo. Tampoco olvides a los profesionales jóvenes que participaron en los programas de Rotary como el Intercambio de Grupos

de Estudio o los grupos de capacitación profesional, becarios de Buena Voluntad, becarios de Rotary pro Paz y rotaractianos, así como los padres y abuelos de interactianos, participantes en RYLA y el Intercambio de Jóvenes de Rotary. Incluso las integrantes de las familias anfitrionas de estos estudiantes podrían estar interesadas en afiliarse.

Cada año, pide a los socios que completen la encuesta para identificar socios potenciales disponible en la publicación [Recursos para la evaluación de la membresía](#). Esta sencilla actividad pide a los socios que piensen sobre las personas a las que conocen y que podrían ser buenos candidatos a la afiliación.

Utiliza los resultados de la encuesta para conversar con los socios sobre la cultura del club y si esos socios potenciales encajarían bien en él. ¿Trabajan en el área en que está situado el club? ¿Se celebra la reunión a una hora que les resulta conveniente? ¿Muestran aptitudes para el liderazgo? ¿Aportarían diversidad al club? Un proceso de selección bien meditado podría marcar la diferencia entre lograr la afiliación de una persona poco comprometida por un breve período de tiempo, o lograr la captación de un verdadero rotario de por vida.

Si encuentras a un candidato prometedor que no puede afiliarse a tu club porque no le conviene el horario o la ubicación del local, recoméndale que se afilie a otro club rotario.



La encuesta sobre la experiencia de los socios en 2011 indica que **86%** de los rotarios se afiliaron a sus clubes gracias a la invitación de un familiar, amigo o compañero de trabajo. ¿Cómo aprovecharías esta información para diseñar el plan para la captación de socios de tu club?



Invita a un voluntario no rotario a un evento o proyecto de servicio del club. De este modo podrás comprobar de primera mano su labor en la comunidad. Asigna a un socio la responsabilidad de comunicarse con esta persona más adelante para ver si estaría interesado en afiliarse. Involucrar a los socios potenciales en proyectos de servicio es una estrategia muy efectiva para atraer socios jóvenes.

Recuerda que incluso si los socios potenciales que identifiques no terminan por afiliarse al club, vale la pena contactarles ya que podrían desempeñarse como voluntarios, convertirse en donantes o simplemente ser amigos del club.

CÓMO DIRIGIRSE A UN SOCIO POTENCIAL

Los socios potenciales podrían ser tus amigos, compañeros de trabajo, clientes, rotaractianos o ex participantes en los programas de Rotary, incluidos los estudiantes de intercambio de jóvenes. Aunque también podrían ser tus familiares o una persona a la que acabas de conocer.

Tu mensaje debe ser claro, sencillo y directo. No intentes explicar todo sobre Rotary a un socio potencial antes de que haya asistido a una de las reuniones del club o participado en un proyecto de servicio. Comienza la conversación explicando el impacto que Rotary ha tenido en tu vida personal o profesional, así como las amistades que has forjado. Aunque las cifras son útiles en algunas ocasiones, las experiencias y anécdotas personales tienen un mayor impacto emocional. Una vez les hayas contado tu historia, pregúntales que es lo que desearían encontrar en el club. Algunas personas podrían estar interesadas en hacer nuevas amistades, afrontar un problema concreto de la comunidad o establecer una red de contactos profesionales. Una vez que sepas lo que esta persona busca, podrás mostrarle lo que el club tiene que ofrecer.

Piensa qué tipos de eventos serían más interesantes para los socios potenciales. Algunos preferirían asistir a un evento social mientras que otros desearían aprender sobre Rotary mientras participan en un proyecto de servicio o en una actividad de captación de fondos.

CÓMO COMUNICAR LAS VENTAJAS DE LA AFILIACIÓN AL CLUB

Cuando hablas con un socio potencial sobre las ventajas de la afiliación a Rotary, ¿tienes presente sus intereses y necesidades? A continuación se indican algunas de las ventajas de la afiliación:

- Marcar una diferencia positiva en la comunidad participando en proyectos de servicio
- Establecer relaciones comerciales o profesionales y forjar amistades duraderas
- Desarrollar aptitudes útiles para el desempeño profesional como la planificación de eventos, la oratoria o la captación de fondos, o encontrar entre los socios un mentor profesional
- Incluir a sus familiares en eventos y proyectos de servicio, y disponer de la posibilidad de involucrar a sus hijos en programas para la juventud en el ámbito local o internacional
- Disponer de una red mundial de amistades

Los siguientes casos prácticos muestran cómo podrías aprovechar los intereses de un socio potencial para atraerlo a Rotary.

Servicio en la comunidad

Si un miembro de tu comunidad aparece frecuentemente en los medios de comunicación debido a su incansable labor de servicio, invita a esta persona y otros voluntarios a participar en vuestro próximo proyecto de servicio explicándoles que sus ideas y experiencias serán bienvenidas. Gracias a su ayuda, el club marcará una mayor diferencia en la comunidad y quizá alguno de estos invitados exprese su interés por afiliarse al club.



Celebra una tormenta de ideas en la que los socios puedan expresar los beneficios que conlleva la afiliación a Rotary. Utiliza esta información para elaborar una serie de mensajes sencillos que los socios puedan utilizar en sus conversaciones con socios potenciales.

Amistades y conexiones personales

Si tu colega acaba de jubilarse y se siente un poco aislado, explícale como tu afiliación a Rotary hace que te mantengas activo en la comunidad, en contacto con sus líderes profesionales y empresariales, informado sobre temas de gran interés y rodeado de amigos. Invítalo al próximo evento social, reunión o proyecto de servicio del club.

Participación de la familia

Si tu vecino está buscando un programa juvenil en el que puedan participar sus hijos, coméntale que las familias de los rotarios participan en las actividades del club y que Rotary concede a los jóvenes becas y oportunidades de realizar intercambios culturales en otros países.

Servicio internacional

Si un integrante de tu comunidad desea incrementar sus donaciones y participar en proyectos de servicio internacional, explícale que los clubes rotarios del mundo cooperan para llevar agua, atención médica y educación a comunidades de todo el mundo.

CÓMO INFORMAR A LOS SOCIOS POTENCIALES

Los estudios realizados indican que es muy probable que los socios que ingresan a los clubes sin conocimientos previos sobre Rotary se den de baja en uno o dos años. Por este motivo, es importante informar de antemano a los socios potenciales sobre el significado de su afiliación. Sería conveniente ofrecerles sesiones informativas para que conozcan las actividades del club y las ventajas que podrían obtener de su afiliación. Solicita a varios socios que compartan sus experiencias para que los socios potenciales tengan una idea general del funcionamiento

del club. No des por descontado que los rotaractianos, becarios de Rotary pro Paz o las personas que han participado en algún programa de Rotary conocen todo sobre nuestra organización. Lo más lógico es que no sepan mucho sobre el club, su cultura y tradiciones, o sus proyectos más significativos. Asegúrate de informarles sobre las cuotas de afiliación, el horario de las reuniones, qué pueden esperar de sus padrinos y cómo podrían comenzar a participar en las actividades del club.

CÓMO RECOMENDAR SOCIOS POTENCIALES

Si conoces a alguna persona que sería una gran adición a tu club pero que por alguna razón no pueda afiliarse a éste, recomiéndale su afiliación a otro club rotario. Si el club está en tu región, llévalo a una reunión para presentarlo personalmente a sus socios. Si no sabes cuál sería el club más adecuado y el socio potencial vive en tu distrito, solicita la ayuda del presidente del Comité Distrital de Membresía o el gobernador.

También puedes recomendar a esta persona en www.rotary.org/membershipreferral y el personal de Rotary International se encargará de facilitar su comunicación con los clubes interesados. El gobernador o el presidente del Comité Distrital de Membresía también podrían transmitir a tu club las recomendaciones de otros rotarios, las solicitudes del programa de asistencia a rotarios que cambian de domicilio o las consultas sobre afiliación recibidas en Rotary.org.



No te olvides de los ex becarios y ex participantes en los programas de Rotary International y La Fundación Rotaria como los becarios de Buena Voluntad, participantes en Intercambios de Grupos de Estudio y grupos de capacitación profesional, estudiantes de Intercambio de Jóvenes, rotaractianos e interactianos. Facilita su participación en las actividades de Rotary e invítalos a afiliarse al club.

CÓMO ALCANZAR LA DIVERSIDAD EN LA MEMBRESÍA

En el capítulo 1, explicamos la importancia de contar con una membresía diversa. Con tal propósito completaste la Evaluación de la diversidad de la membresía. A continuación se ofrecen algunas sugerencias para atraer a profesionales jóvenes y mujeres, dos de los grupos que muchos clubes desean alcanzar.

10 ideas para atraer a profesionales jóvenes

La captación de socios jóvenes es esencial para el futuro del club. Sin embargo, los profesionales jóvenes suelen estar muy ocupados, y a menudo se ven impedidos de afiliarse a Rotary debido a obligaciones familiares o limitaciones financieras. Para hacer que la afiliación les resulte más atractiva:

1. Elimina o reduce la cuota de afiliación al club durante un período determinado.
2. Funda un club satélite con una hora de reunión o formato alternativo que sea más conveniente para los socios potenciales con hijos pequeños. Te recomendamos celebrar las reuniones el sábado por la mañana o fundar un ciberclub satélite.
3. Reduce el costo de las comidas o haz que estas sean optativas. Tal vez podrías proponer consumir solo unos aperitivos o hacer que cada semana un socio distinto se encargue de llevar la comida y bebidas que se consumirán.
4. Organiza actividades sociales y para el establecimiento de contactos con un horario adecuado para los profesionales jóvenes.
5. Invita a grupos de jóvenes a afiliarse al mismo tiempo para que se sientan más cómodos.

6. Establece un entorno más flexible en cuanto a las ausencias. Un registro de asistencia perfecto no está al alcance de los profesionales de hoy. Es posible que esto requiera modificar las tradiciones o normativa del club.
7. Recuérdales las oportunidades para participar en proyectos de servicio en la comunidad.
8. Ayuda a que los nuevos socios se sientan bienvenidos asignándoles un rotario veterano como mentor. Para recabar más información sobre mentoría, consulta la publicación [Orientación para socios nuevos: guía para los clubes](#).
9. Involúcralos. Los profesionales jóvenes son creativos y podrían ofrecer ideas innovadoras para resolver problemas persistentes.
10. Ofrece variedad. Explica cómo los socios jóvenes podrían participar en Rotary. Pregúntales cuáles son sus habilidades e intereses para que el club pueda aprovecharlas.

Mujeres en Rotary

Según los datos de una encuesta celebrada en 2013, 19% de los socios de los clubes del mundo son mujeres. En muchas regiones, este porcentaje es incluso menor. Los estudios realizados por Rotary indican que tanto los hombres como las mujeres se afilian a Rotary por las mismas razones: marcar la diferencia en sus comunidades y establecer conexiones personales. Si hoy las mujeres representan menos del 50% de los socios de tu club, capta nuevas socias para que el club cuente con nuevas perspectivas, refleje la composición demográfica de la comunidad y amplíe su capacidad de servicio.



Contrata un anuncio en Facebook para promover el próximo proyecto de servicio o actividad social del club. Este es un sistema económico y efectivo para llegar a los residentes de la comunidad que no están familiarizados con Rotary pero podrían estar interesados en afiliarse.

Datos demográficos

Para obtener los datos demográficos de los socios de tu región, incluida la información sobre género y edades de los socios, consulta el suplemento sobre tendencias regionales en www.rotary.org/es/membership-resources.

¿QUÉ MATERIALES PODRÍAS EMPLEAR PARA PROMOVER EL CLUB?

Proporciona a los socios de tu club materiales y recursos sobre Rotary que les ayuden a informar a los socios potenciales sobre nuestra organización añadiendo una sección con estos recursos en el sitio web o la página en Facebook del club. Además de los recursos propios del club, también podrás utilizar estos otros diseñados por Rotary:

Brand Center: Crea folletos y carteles personalizados con la información del club. De este modo podrás informar a los socios potenciales sobre la labor que desempeña el club en la comunidad

Tarjetas **¿Qué es Rotary?**, disponibles en shop.rotary.org, para entregar a las personas con las que hables sobre nuestra organización

Adhesivos para el automóvil, hogar u oficina, disponibles en shop.rotary.org

CÓMO BRINDAR RECONOCIMIENTO A LOS SOCIOS QUE FORTALECIERON LA MEMBRESÍA DEL CLUB

Brinda homenaje a los socios que contribuyen al desarrollo del club atrayendo nuevos socios. El **nuevo programa de reconocimiento a padrinos rotarios** entrega a los socios que apadrinan nuevos socios una insignia especial. El rotario que apadrine a un nuevo socio recibirá una insignia con una base azul, si apadrina más socios, irá recibiendo bases adicionales que indican el nivel alcanzado en el programa. Entrega las insignias y bases en una ceremonia a la que asistan todos los socios y aprovecha la ocasión para subrayar la importancia de la captación de nuevos socios.

Si el club desea expresar su gratitud de un modo especial, éste siempre podrá diseñar su propio programa de reconocimiento o encontrar un método innovador y divertido de brindar homenaje a los socios comprometidos con el desarrollo de la membresía.

CAPÍTULO 4 CÓMO INVOLUCRAR A LOS SOCIOS



Anima a tus socios a consultar la publicación **Conéctate para hacer el bien** donde encontrarán información sobre cómo participar en las actividades de Rotary. Ya sea al partir directamente en un proyecto de servicio, al hospedar a un estudiante de intercambio o al asistir a la Convención, los interesados advertirán cómo podrán aprovechar al máximo su afiliación.



El principal motivo por el que los socios permanecen en Rotary son las amistades y las conexiones que establecieron como rotarios.

Si bien la labor de atracción de nuevos socios al club es esencial, no subestimes la importancia de conservar a los socios actuales. Tanto si tu club cuenta con una mayoría de socios nuevos, una mayoría de veteranos o una mezcla de ambos, el plan de membresía del club debería aspirar a involucrar activamente a todos. Los socios que se sienten involucrados participan en las actividades, reuniones, eventos, proyectos de servicio y programas para el desarrollo del liderazgo del club. Se sienten, además, profundamente identificados con el club ya que aprecian el ambiente de compañerismo y las amistades que vienen aparejadas a la afiliación a Rotary. Los socios involucrados se sienten motivados a participar con más tesón en las actividades y proyectos de sus clubes, se sienten orgullosos de pertenecer a Rotary y no dudan a la hora de explicar al público la labor de bien que realizan.

CÓMO INVOLUCRAR A LOS SOCIOS EXISTENTES

¿Qué pasaría si consideraras a los socios como tus mejores clientes? ¿Qué es lo que hace que vuelvan semana tras semana al club? Piensa en los socios como si fueran clientes y haz todo lo posible por ofrecerles una experiencia que los involucre y entusiasme. Es bien sabido que los socios involucrados permanecen en los clubes por lo que deberás mostrarles tu agradecimiento periódicamente y ofrecerles una amplia variedad de opciones para que desempeñen un papel activo en el club:

- Demuestra el agradecimiento del club brindándoles reconocimiento público por sus logros como los aniversarios de su afiliación a Rotary, y también por sus ascensos profesionales o cumpleaños.
- Diseña un programa formal de mentoría para que socios experimentados brinden apoyo a los socios nuevos o poco activos.
- Solicita periódicamente los comentarios de los socios para comprobar si realmente perciben los beneficios que se les prometieron al afiliarse.
- Anima a los socios a participar en comités que se ajusten a sus intereses y donde puedan poner en práctica sus habilidades.
- Ofrece a los socios una clara visión de la misión y las metas a largo plazo del club.
- Invita a los socios a asistir a la Conferencia de distrito o a los seminarios distritales.
- Elabora una lista de proyectos de servicio y dispón que los socios se turnen adquiriendo un papel protagónico en aquellos que más les interesen.
- Pregunta a los socios qué temas les interesan y luego busca oradores con un mensaje inspirador y estimulante.
- Reconoce a los socios por sus contribuciones publicando en el sitio web, los boletines o la página en Facebook del club fotografías de socios participando en proyectos de servicio.
- Informa periódicamente a los socios sobre los logros alcanzados hacia las metas del club. De este modo despertarás su lealtad y orgullo, además de recordarles la importancia de mantener su participación activa a largo plazo.



53% de los socios dados de baja indican que los líderes de sus clubes nunca solicitaron las opiniones de los socios.



Muchos socios que se dieron de baja comentan que no recibieron suficiente información sobre sus clubes. Más de la mitad de los ex rotarios explican que tuvieron que consultar la revista *The Rotarian*, o su revista regional, para obtener información sobre su propio club.

Todas las opiniones cuentan

Las entrevistas a los socios, especialmente a aquellos que se dan de baja, podrían revelar información útil sobre el funcionamiento del plan para la conservación de socios. Solicita a los socios que se dan de baja que completen la encuesta para socios que renuncian a su afiliación disponible en la publicación [Recursos para la evaluación de la membresía](#).

La información así recabada te ayudará a evitar estas pérdidas en el futuro. Con frecuencia, basta una simple conversación entre el socio que abandona el club y un rotario en el que esta persona confíe para obtener información útil para el club.

Si los socios se dan de baja debido a un cambio de domicilio o a una incompatibilidad de sus horarios con la hora de la reunión del club, pero desean seguir siendo rotarios, pídeles que cumplimenten el formulario de notificación de cambio de domicilio o remítelos a otros clubes a los que podrían afiliarse.

La encuesta sobre la satisfacción de los socios disponible en la publicación [Recursos para la evaluación de la membresía](#) fue diseñada para identificar cuáles son los aspectos del club que cuentan con una mayor aceptación de sus socios, así como cuáles deberían mejorarse. Solicita a los socios que respondan a esta encuesta y comparte los resultados en una reunión a la que asistan todos. Luego inicia una conversación sobre los cambios que podrían realizarse. Una vez decididos, asegúrate de que todos participan en su implementación.

Comunícate con el club

Los estudios realizados indican que mantener a los socios informados podría resultar en el aumento de la tasa de

conservación de socios del club. A tal fin, te recomendamos establecer un plan de comunicaciones en el cual se indique qué necesitas compartir con los socios y qué medio emplearás para hacerlo. Los boletines electrónicos, el sitio web o las páginas en las redes sociales del club son herramientas útiles. Advierte que no todos los socios podrían preferir el mismo canal de comunicación, y proporciona la información en una variedad de plataformas. Los socios podrían estar interesados en recibir:

- Información sobre los proyectos, eventos y actividades del club
- Informes financieros
- Oportunidades para el servicio internacional
- Nuevas publicaciones de Rotary (o información sobre dónde obtenerlas)
- Noticias destacadas sobre Rotary

Comunícate regularmente con los socios para informarles sobre:

- Oportunidades para
 - Desempeñar cargos de liderazgo
 - Asistir a asambleas de club y seminarios distritales
 - Participar en reuniones multidistritales
 - Participar en los proyectos y actividades del club
- Programas, proyectos y actividades de Rotary
- Eventos especiales como la Convención de Rotary Internacional y la Conferencia de distrito
- Estrategias para la captación de socios
- Las metas e iniciativas de los Comités de Membresía del club y distrito
- Los avances alcanzados hacia las metas del club
- Programas y premios de reconocimiento a los rotarios que promueven el desarrollo de la membresía
- Patrocinio de nuevos clubes rotarios



Incluye el video **Hacer el bien en el mundo**, disponible en vimeo.com/rotary, en el programa de orientación ya que muestra en pocos segundos qué busca lograr Rotary y cómo podrían participar.



Informa a los nuevos socios que recibirán una carta de bienvenida de Rotary. En ella se les animará a comenzar su trayectoria rotaria:

- Recabando más información sobre Rotary en la publicación **Conéctese para hacer el bien**
- Actualizando sus perfiles de socio en [Rotary.org](https://rotary.org)
- Participando en conversaciones sobre Rotary en las redes sociales

ORIENTACIÓN PARA LOS NUEVOS SOCIOS

El momento en que una persona se convierte en rotaria es una ocasión especial tanto para ella como para el club. Independientemente de si decides celebrar este evento mediante una ceremonia especial o instalar a los nuevos socios durante una reunión semanal, asegúrate de reconocer y celebrar su compromiso para con Rotary. Invita a la familia de los nuevos socios y pide a todos los socios que den una cálida bienvenida a estos nuevos integrantes de la familia de Rotary.

Informa a los socios sobre los beneficios de su afiliación y las oportunidades de brindar servicio tanto en la comunidad como en el ámbito internacional. A tal fin, te recomendamos diseñar un programa formal de orientación en el que participen los nuevos socios poco después de su instalación. El programa debería incluir una visión general de los logros recientes del club, así como de sus proyectos y actividades futuras. Pregunta a los nuevos socios cuáles son sus intereses y en qué les gustaría participar. En la publicación [Orientación para socios nuevos: guía para los clubes](#) encontrarás ideas para celebrar ceremonias de instalación memorables.

CÓMO INVOLUCRAR A LOS NUEVOS SOCIOS

Los estudios realizados indican que cuántos más socios participen en las actividades de Rotary más fuertes serán los vínculos que los unan con sus pares, el club y la organización. Pregunta a los nuevos socios cuáles serían los proyectos y actividades en los que estarían más interesados y no dudes en asignarles un papel activo en

ellos para que se sientan inmediatamente parte de la vida del club. No des por descontado que los nuevos socios solo estarían interesados en campos relacionados con su actividad profesional. Por ejemplo, un contable tal vez no desee hacerse cargo de la contabilidad del club, sino hacer algo completamente distinto.

Proyectos de servicio significativos

Una de las principales razones por las que las personas se afilian a Rotary es la promesa de participar en proyectos de servicio significativos ya sea en sus comunidades o en otros lugares del mundo. Los clubes que ponen en práctica múltiples proyectos ofrecen más oportunidades de participación a sus socios y hacen que estos sientan que contribuyen a una labor relevante.

Recomienda a los socios que consulten la publicación [Comunidades en acción: guía para proyectos eficaces](#) ya que en ella encontrarán información que les ayudará a planificar, implementar y evaluar sus proyectos de servicio. Esta guía contribuirá a aumentar la eficacia de los proyectos del club y a afrontar las necesidades más acuciantes de la comunidad.

Agrupaciones de Rotary y Grupos de Acción Rotaria

Es posible que los nuevos socios estén interesados en afiliarse a una Agrupación de Rotary o a un Grupo de Acción Rotaria donde podrían divertirse:

- Compartiendo intereses o pasatiempos comunes
- Marcando la diferencia trabajando hombro con hombro con personas de su misma profesión



48% de los socios dados de baja indicaron no sentirse cómodos a la hora de expresar sus preocupaciones a los líderes de sus clubes.

- Forjando amistades en todo el mundo
- Explorando nuevas oportunidades de servicio

Recaba más información sobre las [Agrupaciones de Rotary](#) y los [Grupos de Acción Rotaria](#) en [Rotary.org](#).

Eventos especiales

Además de a las reuniones semanales, invita a los nuevos socios a asistir a estos eventos especiales:

- Asamblea del club
- Conferencia de distrito
- Eventos de capacitación distrital
- Seminarios distritales de Membresía y La Fundación Rotaria
- Institutos rotarios
- Convención de Rotary International

Conoce a los socios

Los rotarios valoran las relaciones que establecen en sus clubes. Ésta es precisamente una de las principales razones por las que permanecen en Rotary. Anima a los socios a conocerse mejor entre sí. Por tu parte, esfuérate en descubrir los antecedentes e intereses de los socios. Para ello:

- Pregunta a los socios en cuál de los próximos proyectos de servicio o actividades están más interesados.
- Incluye un espacio en cada boletín del club con información sobre uno de los socios.
- Da la bienvenida a la familia de los rotarios en las reuniones, actividades sociales y proyectos de servicio del club.
- Solicita a los socios que presenten sus Momentos Rotarios durante las reuniones semanales.

Escucha las preocupaciones de los socios. Repasa los resultados de la encuesta sobre la satisfacción de los socios

disponible en la publicación [Recursos para la evaluación de la membresía](#) para asegurarte de que el club solicite de manera proactiva las opiniones y comentarios de sus socios. Toma las medidas necesarias para responder inmediatamente a las inquietudes expresadas por los socios de modo que comprueben que el club está interesado en que sus experiencias sean positivas.

EL COMITÉ DE MEMBRESÍA DEL CLUB

Para alcanzar todas las metas de membresía del club, deberás contar con un equipo competente encargado de diseñar e implementar un plan de acción. Los clubes que cuentan con un Comité de Membresía pueden poner en práctica y dar seguimiento a las estrategias incluidas en el plan, e involucrar a los socios en esta labor. A continuación se indican algunas de las responsabilidades del comité:

- Establecer metas en el campo del desarrollo de la membresía para el año entrante
- Informar a los socios sobre la importancia de la captación y la conservación de socios
- Diseñar un plan de acción para mejorar los niveles de satisfacción de los socios que incluya tanto encuestas para solicitar sus opiniones como las medidas que se deben implementar en respuesta a sus inquietudes
- Celebrar evaluaciones del club para comprobar si las labores de captación y conservación de socios rinden frutos
- Colaborar con el Comité de Relaciones Públicas para establecer una imagen que sea atractiva para los socios potenciales y existentes, así como para la comunidad en general
- Patrocinar nuevos clubes en el distrito, si corresponde

CAPÍTULO 5 MENTORÍA PARA LOS NUEVOS CLUBES

Aunque la formación de clubes nuevos es responsabilidad exclusiva del gobernador, tu club podría desempeñar un papel fundamental apadrinando y sirviendo de mentor al nuevo club. Antes de afrontar esta responsabilidad, informa a los socios al respecto y asegúrate de que están dispuestos a aceptarla.

REQUISITOS DE LOS CLUBES PADRINOS

Si bien no es necesario que los clubes nuevos cuenten con un club padrino, Rotary recomienda encarecidamente esta opción. Al seleccionar al club padrino, el gobernador de distrito y el Comité Distrital de Extensión deberán buscar un club que cumpla los siguientes criterios:

- Estar dispuesto a servir de mentor del nuevo club durante un período mínimo de un año a partir de la fecha de admisión del nuevo club en Rotary
- Encontrarse al día en sus obligaciones financieras para con Rotary
- Tener un mínimo de 20 socios activos
- Contar con un programa de servicio rotario equilibrado

El buen funcionamiento de un club nuevo depende de lo bien que esté organizado y de su funcionamiento durante los primeros meses. Después de recibir su carta constitutiva, el club padrino servirá de mentor y ofrecerá orientación y asistencia durante un período de uno o dos años. Para más información sobre este proceso, consulta la publicación [Organización de clubes nuevos: guía para gobernadores y representantes especiales](#).

RESPONSABILIDADES DE LOS CLUBES PADRINOS

Los clubes padrinos deben:

- Brindar asistencia al representante especial de gobernador en la planificación y organización de los trámites administrativos del nuevo club
- Asesorar a los funcionarios del club nuevo e informar al gobernador, cuando éste lo solicite, durante el primer año de funcionamiento del nuevo club
- Familiarizar a los socios del nuevo club con la normativa y los procedimientos de Rotary
- Organizar actividades conjuntas para la captación de fondos
- Asegurarse de que el presidente del club padrino y el representante especial del gobernador asistan a la primera reunión ordinaria de la directiva del nuevo club
- Colaborar en la planificación de los programas y proyectos que emprenda el nuevo club durante el primer año

Los estudios realizados indican que las mayores pérdidas de socios, así como el mayor número de clubes que cesan su actividad, se producen durante el segundo año de existencia. Los clubes que cuenten con el decidido apoyo de su club padrino durante sus dos primeros años de vida tendrán una mayor probabilidad de convertirse en clubes fuertes, autosuficientes y productivos.

RELACIÓN DE MENTORÍA

A fin de establecer una relación fuerte y saludable, los clubes padrinos deberán:

Establecer metas junto con el nuevo club

Determina con total franqueza los puntos débiles y las dificultades a las que se enfrentará el nuevo club. Una vez identificados, podrás ayudar a sus socios a establecer metas razonables que les lleven al éxito.

Establecer un estructura

Programa reuniones periódicas con programas establecidos y asegúrate de que cada una acerque al nuevo club a las metas que se marcó.

Mantener una comunicación constante

Programa conferencias telefónicas y reuniones con el nuevo club de modo que tu club pueda brindarle asistencia durante sus primeros pasos.

TAMAÑO DEL CLUB

Rotary ha establecido ciertos requisitos para la formación y el apadrinamiento de nuevos clubes:

- Todo club nuevo deben contar con un mínimo de 20 socios fundadores, a menos que existan motivos suficientes para que la Directiva lo exima de este requisito.
- Al menos el 50% de dichos socios deben residir en la localidad en la que se establezca el club.
- Los clubes padrinos deben contar con un mínimo de 20 socios. Sin embargo, si dos o más clubes apadrinan un nuevo club, solo uno de ellos deberá cumplir este requisito.

CAPÍTULO 6

APOYO A LOS CLUBES: RECURSOS Y HERRAMIENTAS DE ROTARY

VOLUNTARIOS ROTARIOS Y PERSONAL DE ROTARY

Los siguientes voluntarios rotarios e integrantes del personal de Rotary pueden responder tus consultas y brindarte orientación en el diseño de un plan eficaz para el desarrollo de la membresía. Los datos de contacto de los líderes distritales y el personal de Rotary están disponibles en Rotary.org y el Directorio Oficial. Para acceder a los datos de contacto de los coordinadores regionales, visita la página www.rotary.org/coordinators-advisers.

LÍDERES REGIONALES

Los **coordinadores de Rotary** están a disposición de los clubes y distritos. Familiarizados con todos los aspectos de Rotary, son una invaluable fuente de información sobre las mejores prácticas y estrategias para atraer y conservar socios, los planes regionales de membresía o las prioridades y metas del Plan Estratégico de Rotary.

Los **coordinadores de la imagen pública de Rotary** ofrecen asistencia en todo lo relacionado con la mejora de la imagen pública de Rotary ya que ésta contribuirá al desarrollo de la membresía de tu club.

Los **coordinadores regionales de La Fundación Rotaria** sirven como recurso en todos los temas relacionados con la Fundación, incluidas las subvenciones, la captación de fondos y programas como PolioPlus y los Centros de Rotary pro Paz.

Los **asesores del Fondo de Dotación y Donaciones Extraordinarias** cooperan con los líderes regionales y distritales en el desarrollo de planes para identificar, cultivar y solicitar donaciones extraordinarias y organizar eventos destinados a conseguir contribuciones de los donantes existentes y potenciales.

COMITÉ DISTRITAL DE MEMBRESÍA

El Comité Distrital de Membresía está encargado de identificar, promover e implementar las estrategias más eficaces para el desarrollo de la membresía en el distrito. El presidente del comité sirve de enlace entre el gobernador, el coordinador de Rotary, Rotary International y los clubes del distrito en todo lo referente al desarrollo de la membresía.

El gobernador o su asistente disponen de los datos de contacto de los integrantes de este comité. Si tu distrito no contara con uno, sugiérele al gobernador que lo establezca.

ASISTENTE DEL GOBERNADOR

El asistente del gobernador podría cooperar estrechamente con tu club para fortalecerlo y hacerlo más atractivo con lo que le resultaría más sencillo atraer y conservar socios. Comunícate con el gobernador de tu distrito para ver si ha asignado tu club a uno de sus asistentes.

Mantén informados al Comité Distrital y el asistente del gobernador sobre las metas de membresía y los éxitos alcanzados por el club. Es tan importante que el distrito esté el día de las estrategias implementadas por tu club como que éste permanezca informado sobre la orientación y asistencia que puede recibir del comité.

REPRESENTANTES DE APOYO A CLUBES Y DISTRITOS

Cada club tiene asignado un representante de Apoyo a Clubes y Distritos quien atiende consultas sobre:

- Los Estatutos y el Reglamento de RI, el Código de Normas de Rotary, el Manual de procedimiento y las normas de la Directiva de RI
- Rotary International y la Secretaría
- Rotary Club Central

Para buscar a tu representante, visita la página www.rotary.org/representatives.

OTROS INTEGRANTES DEL PERSONAL DE LA SECRETARÍA DE RI

La Secretaría comprende la sede de RI en Evanston, Illinois (EE.UU.) y siete oficinas regionales. El personal de la secretaría puede atender tus consultas sobre la membresía en membershipdevelopment@rotary.org.

RECURSOS DE ROTARY

Rotary.org

El sitio web de Rotary proporciona recursos e información actualizada sobre Rotary. Allí también encontrarás:

- Recursos y publicaciones sobre la membresía en www.rotary.org/membership
- Resultados de las encuestas sobre membresía
- Formularios para socios potenciales, recomendaciones de socios y cambios de domicilio
- Publicaciones (muchas de las cuales pueden descargarse gratuitamente o adquirirse en shop.rotary.org)
- **Seminarios web**
- **Brand Center**
- **Localizador de clubes**
- Datos de contacto de tu **representante de Apoyo a Clubes y Distritos**
- **Foro Membership Best Practices** (acepta contribuciones en inglés y español)
- **Foro Young Professionals Network** (solo acepta contribuciones en inglés)



El boletín electrónico *La membresía en un minuto* ofrece:

- Los últimos datos y estudios sobre la membresía de Rotary
- Sugerencias para buscar y atraer socios cualificados
- Ideas para establecer o mejorar los programas de orientación para los nuevos socios
- Sugerencias para la conservación de socios

Anima a los socios de tu club a permanecer al día sobre todo lo relacionado con la membresía suscribiéndose al boletín electrónico *La membresía en un minuto* y otros boletines de Rotary en www.rotary.org/es/newsletters.

Rotary Club Central

Rotary Club Central es una herramienta en línea que los líderes de los clubes y distritos utilizan para ingresar y dar seguimiento a las metas establecidas en tres áreas clave: iniciativas para el desarrollo de la membresía, actividades de servicio y contribuciones a La Fundación Rotaria. Cuando utilices Rotary Club Central para planificar, registrar y dar seguimiento a las metas de tu club o distrito, ayudarás a Rotary a medir el impacto que los rotarios marcan en el mundo.

Se recomienda a los dirigentes de los clubes que abran una cuenta en Rotary.org e ingresen estos datos en Rotary Club Central para que los socios, el gobernador y el asistente del gobernador puedan ver el progreso alcanzado hacia la consecución de las metas establecidas.

Rotary Ideas

El crowdsourcing es una estrategia digital que contribuye a promover la labor de Rotary en todo el mundo. Rotary Ideas, la plataforma de crowdsourcing de nuestra organización está disponible en ideas.rotary.org. Esta herramienta en línea fue diseñada para facilitar a los clubes rotarios y Rotaract los recursos necesarios para poner en práctica sus proyectos de servicio. Los clubes interesados pueden publicar en ella sus ideas o proyectos y solicitar los recursos que necesitan ya sean fondos, voluntarios, materiales o colaboradores.

Rotary Showcase

Informa al público sobre lo que Rotary hace por la comunidad corriendo la voz en las redes sociales. [Rotary Showcase](#) hace posible que los integrantes de la familia rotaria publiquen información, fotos y videos de los proyectos de servicio de los clubes y distritos, y los divulguen mediante Facebook y Twitter.

Centro de formación

Sigue un curso en línea en el Centro de Formación de Rotary en learn.rotary.org. Podrás elegir entre distintos temas como el nuevo sitio web, el fortalecimiento de Rotary, las subvenciones de Rotary o cómo organizar un seminario web. Crea tu propio perfil, da seguimiento a tu progreso e imprime certificados cuando concluyas. Cada curso dispone de su propia comunidad en línea donde los rotarios registrados podrán comunicarse entre sí o con el moderador del curso. Para inscribirte en un curso, visita learn.rotary.org.

HOJA DE ACTIVIDADES DEL PLAN PARA EL DESARROLLO DE LA MEMBRESÍA

Esta hoja de actividades te ayudará a diseñar el plan para el desarrollo de la membresía de tu club. Paso a paso irás identificando obstáculos y oportunidades, encontrando una visión para el club y diseñando estrategias específicas para atraer socios potenciales, integrar a los nuevos y conservar a los existentes. Si lo deseas, podrás proporcionar más de tres respuestas a las preguntas.

Aprovecha una de las reuniones del club para informar a los socios de los pasos que has adoptado para fortalecer la membresía y animarles a continuar apoyando este proceso.



Capítulo 1: Evaluación del club

Hemos concluido el estudio sobre la diversidad de la membresía e identificado las siguientes fortalezas y debilidades en el perfil demográfico del club:

1. _____
2. _____
3. _____

Hemos completado el estudio sobre clasificaciones e identificado al menos tres profesiones presentes en nuestra comunidad sin representación entre nuestros socios:

1. _____
2. _____
3. _____

Hemos completado el modelo de viabilidad y crecimiento, discutido sus resultados y formulado los siguientes pasos para resolver los problemas del club en el campo de la involucración y conservación de los socios:

1. _____
2. _____
3. _____



Hemos completado el perfil de los socios dados de baja, discutido sus resultados y formulado el siguiente plan para aumentar la tasa de conservación en el grupo de socios más propenso a abandonar el club:

1. _____

2. _____

3. _____

A fin de que nuestro club sea más innovador y flexible, hemos decidido implementar las siguientes tres mejores prácticas de la publicación *Guía para clubes dinámicos*:

1. _____

2. _____

3. _____

Hemos seleccionado a un socio para que se encargue del mantenimiento de nuestro sitio web.

Hemos seleccionado a un socio para que se encargue de gestionar la presencia del club en las redes sociales.

Hemos visitado la página dedicada a las relaciones públicas en Rotary.org y emplearemos las siguientes herramientas para concienciar al público de nuestra comunidad:

1. _____

2. _____

3. _____

El club organizó un grupo de evaluación en nuestra comunidad. Estas son las conclusiones obtenidas:

1. _____

2. _____

3. _____



Capítulo 2: Una visión para el club

Nuestro club completó el proceso de creación de una visión y estableció las siguientes metas:

1. _____

2. _____

3. _____

Nuestro club estudió la Guía para la planificación estratégica antes de establecer metas anuales y a largo plazo.

Capítulo 3: Cómo atraer nuevos socios

Nuestro club completó la encuesta para identificar socios potenciales y estudiado sus resultados a la luz de las conclusiones alcanzadas gracias a nuestros estudios sobre clasificaciones y diversidad de la membresía. Como resultado, hemos decidido implementar estas tres estrategias adicionales para identificar socios potenciales:

1. _____

2. _____

3. _____

Nuestro club ha decidido implementar estas tres estrategias adicionales para informar sobre Rotary a los socios potenciales:

1. _____

2. _____

3. _____

Nuestro club ha asignado a uno de sus socios la misión de administrar y actualizar el sitio web del club utilizando los materiales disponibles en el Brand Center de Rotary.

Basándose en los resultados del estudio sobre la diversidad de la membresía, nuestro club ha seleccionado las siguientes ventajas de la afiliación las cuales mencionaremos en nuestras conversaciones con socios potenciales:

1. _____

2. _____

3. _____



Capítulo 4: Cómo involucrar a los socios

Nuestro club adoptará las siguientes estrategias para involucrar a los socios existentes:

1. _____

2. _____

3. _____

Hemos pedido a los socios que completen la encuesta sobre satisfacción de los socios y, tras estudiar sus resultados, decidimos implementar los siguientes cambios:

1. _____

2. _____

3. _____

Los integrantes del Comité de Membresía del club han leído la publicación *Orientación para nuevos socios: guía para los clubes* y han empezado a diseñar un programa de orientación para educar e involucrar a los nuevos socios. El proceso de orientación contará con los siguientes elementos:

1. _____

2. _____

3. _____

Hemos creado un plan para conocer mejor a los nuevos socios el cual incluye los siguientes elementos:

1. _____

2. _____

3. _____

Nuestro club involucrará a los nuevos socios mediante:

1. _____

2. _____

3. _____



Capítulo 5: Mentoría para los nuevos clubes

- El presidente del Comité de Membresía del club ha informado al gobernador sobre nuestra disposición a servir como club padrino de un nuevo club rotario.
- Los socios del club han examinado las responsabilidades de los clubes padrinos y están dispuestos a desempeñar este papel.

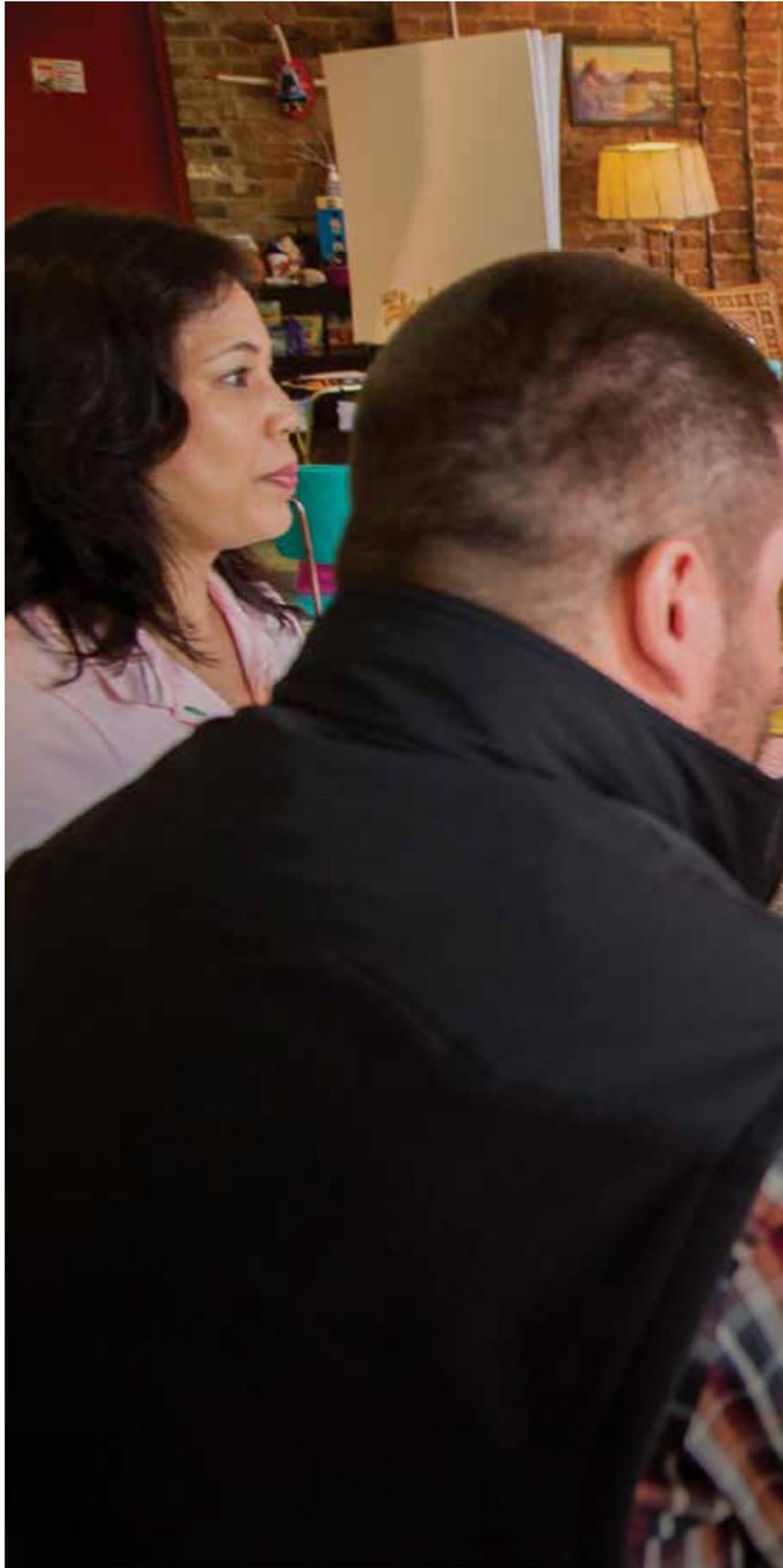
Capítulo 6: Apoyo a los clubes: recursos y herramientas de Rotary

- El Comité de Membresía del club se comunica regularmente con el Comité Distrital de Membresía.
- Los líderes del club se comunican periódicamente con el gobernador o el asistente del gobernador y solicitan su asistencia siempre que sea necesaria.
- Los integrantes del Comité de Membresía del club han visitado el sitio web de Rotary en el último mes y utilizan habitualmente los materiales proporcionados por Rotary.
- Nuestro club ha repasado la lista de recursos sobre membresía que tiene a su disposición.

¿PREGUNTAS?

Dirige tus consultas, comentarios o sugerencias sobre esta publicación a:

Membership Development (MD100)
Rotary International
One Rotary Center
1560 Sherman Avenue
Evanston, IL
60201-3698 EE.UU.
membershipdevelopment@rotary.org



ROTARY INTERNATIONAL

One Rotary Center
1560 Sherman Avenue
Evanston, Illinois
60201-3698 EE.UU.
www.rotary.org/es