



FORTALECE EL CLUB

Plan para la membresía

CÓMO UTILIZAR ESTA GUÍA



La presente guía está dirigida a los líderes y Comités de Membresía de los clubes. Explica el procedimiento para establecer un plan para la membresía e incluye estrategias y herramientas para atraer e involucrar a los nuevos socios. Contiene, además, información sobre el apadrinamiento de nuevos clubes y los recursos sobre membresía que Rotary pone a disposición de sus socios. Los distintos capítulos de esta guía te permitirán evaluar las tendencias de la membresía en el club, elaborar estrategias para atraer nuevos socios y organizar programas más interesantes para involucrar a los socios y mejorar su tasa de conservación. Se incluye, además, una hoja de actividad práctica con los pasos concretos que podría dar el club para elaborar un plan para el fortalecimiento de su membresía.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1	Evaluación del club	5
CAPÍTULO 2	Una visión para el club	12
CAPÍTULO 3	Cómo atraer nuevos socios	13
CAPÍTULO 4	Cómo involucrar a los socios	18
CAPÍTULO 5	Mentoría para los nuevos clubs	22
CAPÍTULO 6	Apoyo a los clubs: recursos y herramientas de Rotary	24
ANEXO	Hoja de actividades del plan para la membresía	27

INTRODUCCIÓN

El fortalecimiento de la membresía es una de las principales prioridades internas de Rotary, y cada socio puede marcar una diferencia. Cuando se cuenta con una sólida base de socios, el club podrá prestar un mejor servicio. Necesitamos socios y líderes de club que sean dinámicos, entusiastas y estén involucrados, capaces de detectar y aprovechar las oportunidades de crecimiento.

Los clubes del mundo abordan la membresía desde distintas perspectivas, por lo que es importante reconocer las necesidades, las costumbres y los cambios particulares de una comunidad, puesto que esto facilitará el aumento del número de socios.

La elaboración de un plan para la membresía es una forma de documentar la visión, los objetivos y las estrategias del club no solo para el aumento del número de socios sino también para mantenerlos conectados. Te recomendamos involucrar a todos los socios al elaborar el plan y tomar en cuenta sus sugerencias. La participación de todos los socios generará entusiasmo y garantizará la buena implementación del plan. Una vez establecido, el plan te servirá de guía para establecer tus metas y monitorear el progreso del club.

CAPÍTULO 1 EVALUACIÓN DEL CLUB



Al usar la **encuesta sobre satisfacción de los socios** para evaluar tu club:

- Pide opiniones acerca de las preguntas de la encuesta antes de darla a todos los socios del club.
- Haz que la encuesta sea anónimas para obtener comentarios francos y sinceros.
- Muéstrate receptivo a sugerencias.
- Usa tu creatividad e ingenio para que sea un ejercicio divertido.



Toma el curso “Comprueba la salud del club” en el **Centro de formación** para implementar las soluciones que se sugieren.

Es muy importante determinar cómo puede mejorar el club para mantener a los socios involucrados y activos y, a la vez, atraer a socios potenciales. Una observación objetiva y periódica del funcionamiento del club, desde la perspectiva de los socios y la comunidad, revelará tanto sus fortalezas como las áreas que deben mejorarse.

Como primer paso en la evaluación, los funcionarios del club podrían cumplimentar la **Encuesta sobre la salud del club**, la cual es ideal para determinar de manera rápida y fácil lo que el club está haciendo bien y los cambios que podrían incorporarse. Tras cumplimentar la encuesta, los funcionarios deberán analizar los resultados e intercambiar ideas sobre los pasos a seguir en la próxima reunión de la directiva.

Luego, debes recopilar los comentarios y las impresiones de los socios respecto al club. La participación de los socios es vital puesto que son un recurso valioso para el constante esfuerzo que se realiza para mantener el club dinámico y pertinente. Incluso podrías recurrir a un rotario fuera del club, como el asistente del gobernador o el presidente del Comité Distrital de Membresía, para facilitar la evaluación del club y obtener así comentarios francos y abiertos.

Sugerencias para captar los comentarios y las impresiones de los socios:

- Entrevistas personales
- Encuestas, impresas o electrónicas, tal como la encuesta sobre

satisfacción de los socios que figura en el documento **Realce de la experiencia en el club**, el cual se encuentra en la publicación Recursos para la evaluación de la membresía

- Conversaciones informales con grupos grandes o pequeños en un lugar distinto al de las reuniones del club
- Grupos de opinión con socios, socios potenciales o no rotarios de la comunidad

Es muy importante que el club esté dispuesto a realizar cambios en base a los comentarios de los socios. La evaluación del club será mucho más eficaz, si tanto tú como los socios del club están listos para implementar los cambios después de recogidas las impresiones. Ten presente, que, al pedir las opiniones de los socios, éstos estarán ansiosos por ver qué cambios se harán en base a sus recomendaciones. De no efectuarse cambios, es muy probable que los socios no tengan interés en participar en futuras evaluaciones del club.

Preguntas para tomar en cuenta en la evaluación del club:

- ¿Cuenta el club con una membresía diversa?
- ¿Cuenta el club con una membresía equilibrada en cuanto a profesiones?
- ¿Es el club viable y sostenible?
- ¿Por qué hay socios que permanecen en el club y otros que se dan de baja?
- ¿Es el club innovador y flexible?
- ¿Se conoce al club en la comunidad?
- ¿Cómo se usan los medios digitales para promover el club?
- ¿Cómo perciben los no rotarios al club?



Para informarte sobre cómo aumentar la diversidad del club, visita el **Centro de formación** y toma el curso **Cómo establecer un club diverso**.



Según las estadísticas, **71%** de los socios están activos profesionalmente, mientras que alrededor del **26%** son jubilados. Analiza la composición demográfica de tu club y concentra tus estrategias de captación de socios en los grupos subrepresentados.



A nivel mundial, **52%** de los socios de Rotary tienen entre 50 y 69 años de edad y un **22%** tiene 70 años o más. ¿Cómo le abriría tu club las puertas a los socios más jóvenes?

¿CUENTA EL CLUB CON UNA MEMBRESÍA DIVERSA?

Los clubes más sólidos y eficaces son aquellos que reflejan la composición demográfica de la comunidad a la que sirven. En otras palabras, si en el club hay un número representativo de mujeres y hombres, así como de socios de distintas edades, profesiones y grupos étnicos. Los clubes que acogen diversas perspectivas, por lo general, abordan las necesidades de la comunidad de manera más creativa e innovadora. Estos clubes gozan, además, de mayor credibilidad, disponen de una amplia gama de habilidades, atraen a más voluntarios, cuentan con una fuente más amplia de líderes en perspectiva y mejor potencial para la captación de fondos.

Para determinar si tu club cuenta con una membresía diversa, usa la guía **Diversidad del club**, ya que te ayudará a reflexionar sobre las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el equilibrio de género en el club?
- ¿Cuántos socios del club son menores de 40 años?
- ¿Está representada en el club la composición étnica de la comunidad?
- ¿Refleja el liderazgo del club la diversidad que uno esperaría respecto a la membresía?
- ¿Se aceptan diferentes perspectivas?

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

Los clubes que son conscientes de la composición profesional de sus socios podrán establecer la base para una membresía más equilibrada que refleje las profesiones y ocupaciones de la comunidad. De conformidad con el Código de Normas de Rotary, los clubes deben contar con una amplia diversidad de profesiones en sus filas. Para evaluar la diversidad profesional del club y así aprovechar al máximo las competencias de los socios, cumplimenta el Estudio de clasificaciones incluido en la publicación **Representación de las profesiones de la comunidad**. Mediante dicho estudio podrás determinar las profesiones y destrezas que, aun estando presentes en la comunidad, no están representadas en el club.

¿Cuenta tu club con socios que son ingenieros o desarrolladores de software? ¿En el campo de las relaciones públicas o captación de fondos? No dejes de lado a los emprendedores, dueños de negocios en casa, profesionales jóvenes, blogueros y líderes comunitarios. Los clubes que tienen socios que se dedican a distintas profesiones se benefician de las competencias, perspectivas y destrezas que éstos ofrecen, lo que, a su vez, aumenta su capacidad para servir a sus comunidades. Averigua qué habilidades particulares poseen los socios e involúcralos en comités o proyectos del club. Cuando los socios se sienten útiles se involucran más y son menos propensos a abandonar el club.



Para más ideas sobre cómo involucrar a los socios actuales, toma el curso **Mejores prácticas para involucrar a los socios en la sección de membresía del Centro de formación**.

Toma el curso **Orientación para los nuevos socios en la sección de membresía del Centro de formación**.

Para más información, toma el curso **Flexibilidad e innovación en el Centro de formación de Rotary** o visita rotary.org/es/flexibility.



Los informes sobre membresía te ayudarán a tomar decisiones más estratégicas respecto a dónde debes enfocar tus esfuerzos. Por el efecto, consulta el documento **Cómo interpretar los informes de membresía** (solo en inglés).

¿ES EL CLUB SOSTENIBLE?

¿Sabías que, aunque el número de socios de tu club se mantenga de año en año, la conservación de socios no es algo garantizado? Cuando un club gana y pierde socios continuamente esto tiene un impacto en 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, consulta información sobre los últimos tres o cinco años. En **Rotary Club Central** podrás visualizar informes de varios años, y determinar así las tendencias de membresía.

Para obtener más información, consulta la publicación **Aumento de la conservación de socios** y completa el análisis y la evaluación de conservación. La evaluación te ayudará a analizar los cambios en la membresía que se han dado en el club dentro de un marco de tiempo específico y detectar si la rotación ha sido considerable.

¿POR QUÉ HAY SOCIOS QUE PERMANECEN EN EL CLUB Y OTROS QUE SE DAN DE BAJA?

Si dispones de datos acerca de la duración de la afiliación de los socios y entiendes por qué los socios se dan de baja, podrás enfocarte en áreas específicas de tu plan para la membresía. En la evaluación y el análisis que figuran en **Aumento de la conservación de socios**, los socios se agrupan según la duración de su afiliación. Por ejemplo, podrías averiguar que la mayoría de los socios que se dieron de baja lo hicieron en los primeros dos años de su afiliación. Teniendo en cuenta dicho dato, podrías tomar medidas para conservar los nuevos socios involucrándolos en los programas y proyectos del club.

Una vez que un líder del club lleve a cabo la evaluación inicial, el Comité de Membresía deberá estudiar los resultados y presentarlos en una reunión o asamblea del club. Te recomendamos preguntar a los socios qué estrategias o actividades específicas creen que debería emprender el club para conservarlos y mantenerlos involucrados.

¿ES EL CLUB INNOVADOR Y FLEXIBLE?

Puesto que vivimos en un mundo cambiante, el éxito futuro de tu club dependerá de su capacidad de adaptación y evolución. Distintas encuestas y grupos de opinión han demostrado que los socios potenciales y socios jóvenes están más dispuestos a afiliarse o permanecer en el club cuando creen que este responde a sus intereses y necesidades familiares, personales y profesionales. Para atraer a socios potenciales al club, el club tendrá que ser relevante para ellos.

Los clubes gozan ahora de mayor flexibilidad en cuanto al formato y la frecuencia de las reuniones, asistencia y tipos de afiliación. Considera la posibilidad de celebrar las reuniones en diversos lugares y distintas horas, relajar las reglas de asistencia, reducir las cuotas para los socios nuevos o más jóvenes, variar los proyectos de servicio y ofrecer distintos tipos de afiliación. Verás cómo un club dispuesto a adaptarse a los socios tendrá rotarios más leales y dedicados.

En el Brand Center encontrarás la **Guía para la organización de eventos**, un recurso que podrás consultar para planificar tu próximo evento público. Distribuye el **folleto para socios en perspectiva** para familiarizarlos con Rotary, y diseña un **folleto personalizado** para difundir información acerca del club. Podrías también mostrar la presentación PowerPoint **Descubre Rotary**.



Visita la página **Redes sociales** en Rotary.org para ver los canales que usa Rotary, mediante los cuales podrás compartir tus noticias más recientes y unirte a la conversación.

¿SE CONOCE AL CLUB EN LA COMUNIDAD?

El fortalecimiento de la imagen pública es vital para el éxito de cualquier organización. A pesar de que el nombre y el emblema son reconocidos en el mundo, el público en general no cuenta con un claro entendimiento de lo que es Rotary y las obras que realizamos para mejorar nuestras comunidades. La comprensión y el reconocimiento empiezan a nivel de club. ¿Cómo podrías difundir la labor que Rotary realiza en tu comunidad? Un buen punto de partida, sería evaluar los materiales promocionales del club. ¿Muestran a los rotarios como gente de acción? ¿Reflejan el valor de la afiliación y explican cómo podrían involucrarse la comunidad y los socios en perspectiva? ¿Son coherentes tus mensajes? En el **Brand Center** de Rotary encontrarás toda una gama de recursos que te serán de utilidad, incluidas las pautas para la elaboración de mensajes.

Como siguiente paso, insta a los socios a involucrarse con la comunidad y contar la historia de Rotary. Para el efecto podrán valerse de conversaciones personales, eventos, noticias, el sitio web o las redes sociales. Incluye siempre datos de contacto para que el público puedan obtener más información o participar. Crea entusiasmo por tu club y Rotary en la comunidad, asegúrate de que la experiencia que ofrece el club está a la altura de las expectativas.

Según los estudios realizados, las personas están más dispuestas a contribuir fondos o brindar servicio voluntario a organizaciones con una amplia trayectoria de resultados tangibles. Utiliza los recursos de Rotary para dar más visibilidad a tu club y la labor que realiza en la comunidad. En el **Brand Center** encontrarás materiales como folletos que puedes adaptar con información del club y encartes sobre

los programas para la juventud. Publica tus proyectos en **Rotary Showcase** para difundir la obra de bien que realizan clubes como el tuyo a nivel local e internacional.

¿CÓMO SE USAN LOS MEDIOS DIGITALES PARA PROMOVER LA LABOR DEL CLUB?

¿Cuenta el club con un sitio web o una página en Facebook? ¿Se actualizan con regularidad? ¿Utilizas Twitter para dar a conocer los eventos especiales y proyectos insignia 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 y el impacto que tiene en tu comunidad. El sitio web del club debe atraer tanto a socios como a personas no afiliadas al club. Sería buena idea incluir una sección para el público con los datos de contacto del club, información general, de fácil navegación y sin mucha jerga rotaria.

Se creativo, coherente, profesional e ingenioso en tus comunicaciones en línea. Publica videos, blogs y podcasts para divulgar información sobre Rotary y tu club. Visita periódicamente Rotary.org y el blog **Las voces de Rotary** para buscar material que podrías emplear en tu sitio web o boletín.

El poder de las redes sociales radica en su capacidad de llegar a un extenso público. Una historia inspiradora podría impulsar a otros a seguir el ejemplo. Recurre a un socio del club o un conocido que sepa cómo usar estas herramientas de comunicación y esté dispuesto a ayudar al club con sus páginas de redes sociales. A



Comparte historias de la comunidad rotaria en nuestra cuenta de **Instagram**.



Incluye en tu sitio web un enlace a la página **Afiliate** de Rotary para aquellos que estuvieran interesados en afiliarse.

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 español de Facebook (www.facebook.com/rotary/es), 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 difundir los proyectos de servicio llevados a cabo en la comunidad. También se pueden añadir enlaces a páginas para realizar contribuciones, conectarte con otras organizaciones y destacar las obras de tu club y de Rotary en todo el mundo. Si ves algo interesante en Facebook, puedes dejar un comentario y compartirlo con tus contactos en segundos (ver ejemplo).

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 internacionales para compartir ideas y hacer consultas sobre la organización. Únete al [grupo oficial de Rotary International en LinkedIn](#), del que ya forman parte unas 64 000 personas.

Twitter

Mantente en contacto con otros rotarios y amigos de Rotary mediante twitter.com/Rotary/es. Participa en eventos como la Convención Internacional mientras conversas en línea con otros asistentes. También puedes utilizar Twitter para conectarte con los medios locales y postear enlaces a artículos sobre los proyectos del club.

YouTube

Rotary tiene un canal propio en YouTube (www.youtube.com/rotaryinternational) con un gran número de videos. Comparte los videos o incluye el enlace en el sitio web del club, los boletines del club, o tus páginas personales en las redes sociales. Si en tu club hay socios que pueden filmar videos de calidad, o si el club dispone de medios para contratar a un profesional, cuelga videos sobre el club para difundir sus actividades entre los socios potenciales y posibles donantes.

¿CÓMO PERCIBEN LOS NO ROTARIOS AL CLUB?

Imagen del club

¿Puede fácilmente un visitante encontrar información básica sobre el club, sus reuniones y actividades? Pide a un amigo o familiar que busque la siguiente información:

- ¿Qué hace el club?
- ¿Con qué frecuencia se reúne?
- ¿Dónde será la próxima reunión y cuánto durará?
- ¿Deben comunicarse los visitantes con alguien en particular?
- ¿Deben abonar un cargo los visitantes por asistir a la reunión?
- ¿Cómo se desarrollará la reunión?
- ¿Qué más hace el club además de celebrar reuniones?

Si no es fácil encontrar esta información en el sitio web del club, página en Facebook o el [localizador de clubes](#) de Rotary, quizás estés desperdiciando una buena oportunidad de conectarte con posibles socios.

Experiencia en el club

Con frecuencia, nuestra sólida marca atrae el interés de miembros de la comunidad. Pero cuando visitan un club, la experiencia no está a la altura de sus expectativas. Observa las reuniones del club para asegurarte de que ofrece una experiencia acogedora y entretenida:



Para más información, toma el curso Recomendaciones en línea sobre membresía en el **Centro de formación**.

- ¿Hay alguien a cargo de dar la bienvenida a los socios e invitados a las reuniones y eventos?
- ¿Se conducen las reuniones y los eventos del club de manera organizada y profesional?
- ¿Son las reuniones interesantes, informativas y relevantes?
- ¿Ofrece el club distintos formatos de reuniones y variedad en los programas?
- ¿Satisface las prácticas del club las necesidades y los intereses de los socios?
- ¿Se celebran eventos sociales periódicamente?

Tu club podría considerar pedir a los socios que vayan a otras reuniones de clubes o invitar a personas a que vengan y compartan contigo sus opiniones. Esto puede darte una perspectiva imparcial.

Algunas personas que no son socios expresan su interés por afiliarse visitando Rotary.org y haciendo clic en el botón “AFÍLIATE”. Estos candidatos para la membresía son asignados a un distrito como consulta y recomendación de membresía. Los líderes del distrito podrían asignar a los líderes de tu club estas consultas y recomendaciones para que las revisen. Si recibes una alerta por correo electrónico, sigue las instrucciones para conectar con los miembros de la comunidad interesados en afiliarse.

Proyectos de servicio

Los estudios realizados muestran consistentemente que los socios se afilian y mantienen su membresía para marcar la diferencia en sus comunidades y para crear conexiones. El tener un proyecto sólido atraerá a nuevos socios e involucrará a los actuales. Evalúa tus proyectos de servicio. ¿Son inspiradores e interesantes para todos los participantes? ¿Generan un impacto significativo?

- ¿Cuenta el club con un proyecto insignia en el que todos los socios se involucran?

- ¿Invita el club a no rotarios (amigos, familiares, colegas, exbecarios/participantes en los programas de Rotary, rotaractianos y otros miembros de la comunidad) a participar en sus proyectos de servicio para que así se familiaricen con el club?
- ¿Abordan los proyectos de servicio problemas que realmente afectan a la comunidad?
- ¿Se aprovechan en los proyectos los talentos y las competencias de los socios?
- ¿Tienen los socios la posibilidad de conocer a los beneficiarios de los proyectos?

No dejes de hacer el seguimiento con las personas ajenas al club que asisten a los eventos y las actividades de servicio, como un medio de averiguar más acerca de ellas y sus intereses. Invítalas a una reunión del club ya que bien podrían ser una fuente de posibles socios. Aún si no están interesadas, el crear una experiencia positiva para ellos ayudará a la imagen pública de Rotary. Para aprender más al respecto, consulta el documento *Ofrece una experiencia positiva a los socios potenciales*.

Cómo captar comentarios de los no rotarios

Un método eficaz de captar sugerencias para que el club sea aún mejor es a través de conversaciones cara a cara individuales o en grupo. Un ejemplo son los grupos de opinión, mediante los cuales no solo podrás llegar a los residentes de la comunidad que no pertenecen a Rotary sino también introducirlos a la organización. Bien podrías contratar a un profesional para que conduzca el grupo de opinión, y evitar así todo indicio de sesgo. Algunos clubes recurren a una agencia y solicitan sus servicios gratis. Si la posibilidad de contar con un profesional no es factible, los facilitadores deben ser sumamente objetivos y tener una perspectiva abierta.



Para más información sobre cómo hacer que tu club sea más atractivo y encontrar nuevos socios, toma el curso Estrategias para atraer nuevos socios en el **Centro de formación**.

PRIMER PASO: INVITA A LOS PARTICIPANTES

Elabora una lista de las personas de la comunidad que te gustaría invitar. Lo ideal sería contar con un grupo diverso de hombres y mujeres de distintas edades y profesiones. Invita a socios en perspectiva, rotaractianos, **exbecarios de Rotary** y otras personas que no estuvieran familiarizadas con Rotary. Explica el objetivo del grupo de opinión y lo valioso que sería recoger sus impresiones para la implementación de tus proyectos y actividades.

SEGUNDO PASO: CREA EL ENTORNO PROPICIO

Deberás crear la atmósfera adecuada para que los participantes hablen francamente. La sesión de preguntas y respuestas debe ser relajada, como si tratara de una conversación entre amigos y no una encuesta formal. Después de presentarte, cuéntales el motivo por el que te afiliaste a Rotary y el propósito del grupo de opinión.

Pide a los participantes que se presenten y compartan con el grupo, información, como profesión, dese hace cuánto tiempo que residen en la comunidad o si pertenecen a alguna agrupación profesional o de servicio.

TERCER PASO: GENERA EL DIÁLOGO

Prepara una agenda, aunque solo sean 10 preguntas. Procura que las preguntas no conduzcan a una respuesta específica como sí o no, y el facilitador debe mostrarse imparcial. Ejemplos de preguntas abiertas:

- ¿Qué te atrajo a la comunidad?
- Si tuvieras una hora disponible al día, ¿a qué la dedicarías?
- ¿Qué problemas adviertes en nuestra comunidad? ¿Qué podrían hacer los residentes para abordarlos?
- Si pudieras ayudar a personas de cualquier lugar del mundo, ¿qué harías por ellas?
- ¿Qué impresión tienes de Rotary?
- ¿Sabes cómo perciben los demás a Rotary, ya sea positiva o negativamente?

Asegúrate de que todos tengan la oportunidad de intervenir y de que nadie monopolice la conversación. Menciona la importancia que tienen sus comentarios para el club. Invita a intervenir a las personas que no hubiesen participado mucho, sobre todo si te pareciera que desean expresar su opinión, pero siempre que los participantes se sientan cómodos.

CUARTO PASO: COMPARTE LOS RESULTADOS

Analiza las cinco principales conclusiones que surgieron de la discusión. Presenta la información durante una reunión del club, realiza una “lluvia de ideas”, y proporciona a los socios un resumen de una página que les sirva como referencia.

Cuando presentes los resultados, discute las sugerencias expresadas por el grupo de opinión junto con las de los socios. Demuéstrales que valoras sus opiniones y observaciones, y que estas serán tomadas en cuenta para generar el cambio. Este será el punto de partida para trazar el plan para la membresía del club.

CAPÍTULO 2 UNA VISIÓN PARA EL CLUB



La sesión de visualización debe realizarse en un lugar entretenido y distinto al acostumbrado, para fomentar así ideas innovadoras. Selecciona un local que sea cómodo, amplio y de fácil acceso para todos. Podrás recurrir a la ayuda de un profesional en planificación.

Tras cumplimentar las evaluaciones descritas en el Capítulo 1 para determinar la situación actual del club, el próximo paso será intercambiar ideas y formular una visión. Al crear una visión, los socios deberán decidir la clase de club que les gustaría tener en el futuro inmediato y dentro de tres a cinco años. El tiempo que dediques a este ejercicio, rendirá grandes dividendos ya que tu club será más sólido, dinámico y sobre todo atraerá a más socios. Cuando se involucra a los socios en este proceso, ellos adquieren un sentido de pertenencia, una mejor comprensión de las metas futuras del club y la motivación para trabajar colectivamente en el logro de tales metas.

Ten en cuenta las siguientes preguntas durante el ejercicio:

- ¿Qué es lo que el club hace bien y cómo podrían aprovecharse estas fortalezas?
- ¿Cuáles son los puntos débiles del club?
- ¿Por qué cualidad les gustaría que fuera reconocido el club?
- ¿Cómo podrían determinar sus prioridades estratégicas sobre la base de los puntos fuertes y débiles del club?
- ¿Qué cambios podrían realizarse de inmediato?
- ¿Qué metas a corto y largo plazo ayudarían al club a alcanzar su visión?
- ¿Qué plan podrían implementar para que el club logre dichas metas?
- ¿Habrá un grupo que dará seguimiento al progreso de las metas y formulará las recomendaciones necesarias?

Una vez los socios hayan elaborado 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 la visión, así como a establecer metas anuales y a largo plazo. Podrás poner en marcha el plan, tan pronto cuentes con un cronograma y hayas asignado las acciones que deberán llevarse a cabo.



CAPÍTULO 3 CÓMO ATRAER NUEVOS SOCIOS



El motivo principal por el cual las personas se afilian a Rotary es por su deseo de generar un impacto positivo en sus comunidades mediante el servicio.



Una manera de identificar socios potenciales es trabajar en cooperación con redes de profesionales jóvenes o asociaciones de mujeres profesionales.

Los clubes necesitan socios nuevos para mantenerse dinámicos y activos. Los socios nuevos, además, contribuyen con ideas novedosas, perspectivas más innovadoras y amplían el alcance del club en la localidad.

Tras cumplimentar las evaluaciones descritas en el Capítulo 1 y haber elaborado la visión para el futuro del club según el Capítulo 2, el próximo paso será desarrollar las estrategias para abordar los aspectos que se detectaron en la evaluación y requieren mayor atención. Al elaborar las estrategias para captar nuevos socios, ten en cuenta los puntos fuertes y débiles del club que salieron a relucir en los estudios de diversidad y clasificación.

¿QUIÉNES SON LOS SOCIOS POTENCIALES?

El socio potencial idóneo es aquel que encarna los valores de Rotary, que desea marcar la diferencia localmente, y que goza de buena reputación en la comunidad. Además de los amigos y compañeros de trabajo, ten en cuenta a voluntarios no rotarios que hubiesen participado en tus proyectos de servicio y manifestado interés en el club, pero que nunca se afiliaron, así como de los socios que se dieron de baja ya sea de tu club u otro de la zona. Por lo general, los socios se alejan por un corto tiempo, pero están dispuestos a regresar si son invitados nuevamente. Una buena fuente de socios son los jóvenes profesionales que participaron en programas de Rotary, como los participantes en los Intercambios

de Grupos de Estudio o equipos de capacitación profesional, exbecarios de Buena Voluntad, exbecarios de Rotary pro Paz, exparticipantes del Intercambio Rotario de Amistad y exrotaractianos, así como también lo son los padres y abuelos de los interactianos, participantes en RYLA o el Intercambio de Jóvenes, así como las familias anfitrionas de los intercambistas.

Cada año, pide a los socios que completen el ejercicio para identificar socios potenciales, disponible en la publicación [Recursos para la evaluación de la membresía](#). Mediante esta sencilla actividad, los socios elaboran una lista de sus conocidos que podrían ser buenos candidatos para unirse al club.

Utiliza los resultados de la encuesta para conversar con los socios sobre la cultura del club y si tales candidatos encajarían 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 hecho con detenimiento podría marcar la diferencia entre un socio poco comprometido que se afilia por un breve período de tiempo o un verdadero rotario de por vida.

Recuerda que, aun cuando los posibles socios que identificaste no se uniesen al club, vale la pena contarlos entre tus voluntarios, donantes o amigos del club y ofrecerles [una experiencia positiva en Rotary](#).

Es probable que haya varios socios potenciales para el club, con los cuales aún no te has comunicado. Muchas personas expresan interés en Rotary en línea, las cuales son asignadas a los clubes para que éstos hagan el seguimiento. Los líderes del club reciben notificaciones cuando se ha remitido una nueva consulta/recomendación al club. Más información en **Administración de consultas y recomendaciones sobre membresía**.

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

CÓMO COMUNICARSE CON UN SOCIO POTENCIAL

Los socios potenciales podrían ser tus amigos, colegas y clientes, rotaractianos o exparticipantes 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 en potencia 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 hayas contado tu historia, pregúntale cuáles son sus expectativas en cuanto a un club rotario. La mayoría de personas estaría interesada en hacer nuevas amistades, abordar un problema concreto de la comunidad o establecer una red de contactos profesionales. Una vez que sepas lo que la persona busca, podrás mostrarle lo que el club le puede ofrecer.

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

CÓMO COMUNICAR LAS VENTAJAS QUE OFRECE LA AFILIACIÓN A UN 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 esas ventajas:

- Marcar una diferencia positiva en la comunidad participando en proyectos de servicio
- Establecer relaciones comerciales o profesionales, forjar amistades perdurables y trabajar con mentores
- Desarrollar destrezas profesionales como planificación de eventos, técnicas para hablar en público y captación de fondos
- Participar junto con sus familiares en eventos y proyectos de servicio, e involucrar a sus hijos en programas para la juventud en el ámbito local o internacional
- Contar con una red mundial de amistades, sobre todo cuando se está de viaje.
- Aprovechar descuentos en toda una gama de servicios mediante el programa **Rotary Global Rewards**

Los siguientes casos prácticos muestran cómo podrías atraer a un socio potencial a Rotary, teniendo en cuenta sus intereses.

Servicio en la comunidad

Si un residente de tu comunidad figura frecuentemente en los medios de comunicación por su labor de servicio, invítalo a participar junto con otros voluntarios en tu próximo proyecto de servicio. Además de contribuir con sus ideas y experiencias, habrá más manos para trabajar, y el club marcará una mayor diferencia en la comunidad. Podría ser incluso que algunos de ellos expresen su interés por afiliarse al club.



Invita a un socio en perspectiva a un evento o proyecto de servicio del club, para que vea de primera mano cómo éste participa activamente en la comunidad. Asigna a un socio la responsabilidad de comunicarse con esta persona más adelante para ver si estaría interesada en afiliarse. Involucrar a los socios potenciales en proyectos de servicio es una estrategia muy efectiva para atraer socios jóvenes.



Prepara una lista de las ventajas que ofrece la afiliación a Rotary y revísala con los socios del club. Elabora una serie de mensajes sencillos que los socios puedan utilizar en sus conversaciones con socios potenciales. Incluye los mensajes en el folleto del club o la presentación en PowerPoint **Descubre Rotary**.

Amistades y contactos personales

Una de tus colegas acaba de jubilarse y se siente un poco aislada. Cuéntale como tu afiliación a Rotary te mantiene activo en la comunidad, en contacto con líderes profesionales y empresariales, informado sobre temas de gran interés y rodeado de amigos. Invítala al próximo evento social, reunión o actividad de servicio del club.

Participación de la familia

Tu vecino está buscando actividades en las puedan participar sus hijos, que tengan un impacto positivo en la comunidad. Coméntale que las familias de los rotarios participan en las actividades del club y que Rotary ayuda a los jóvenes mediante becas y oportunidades de realizar intercambios culturales en otros países.

Servicio internacional

Una residente de tu comunidad desea incrementar sus donaciones y participar en proyectos de servicio internacional. Dale información acerca de la labor mancomunada que realizan los clubes rotarios para llevar agua, atención médica y educación a comunidades de todo el mundo.

¿CUÁNTA INFORMACIÓN DEBERÍA DARSE A LOS SOCIOS POTENCIALES?

Según los estudios realizados, los socios que se unen a un club rotario sin mayores conocimientos sobre la organización, se dan de baja en uno o dos años. Es importante hablar abiertamente con los socios potenciales acerca del compromiso de ser rotario antes de que se unan al club. Para el efecto, se recomienda organizar sesiones informativas para que los interesados aprendan más sobre las actividades del club y las ventajas de la afiliación. La **presentación PowerPoint Descubre Rotary** es ideal para este propósito y debe complementarse con **videos** de la campaña Gente de acción para inspirar a los posibles socios durante una actividad concurrida o evento al que estos asistirán. Distribuye el **folleto para socios en perspectiva** así como el **folleto del club**, de tenerlo.

Pide a varios rotarios que compartan sus experiencias para dar a los posibles socios una idea más clara del ambiente que reina en el club. No supongas que los rotaractianos, becarios pro Paz o exbecarios de Rotary que se perfilan como socios son expertos en la organización, por ser parte de la familia rotaria. Es posible que no sepan mucho acerca del club, su cultura o sus proyectos insignia. No te olvides de hacer hincapié en las cuotas, horario de las reuniones y del involucramiento que se espera de los socios en el club. Para sugerencias sobre qué temas tratar con los socios nuevos, consulta la publicación, **Cómo presentar Rotary a los nuevos socios – Guía de orientación**.



Publica un post en Facebook para promover el próximo proyecto de servicio o actividad social del club. Este es un buen medio para conectarse con personas de la comunidad que no están familiarizadas con Rotary pero que podrían estar interesadas en participar.

CÓMO RECOMENDAR SOCIOS POTENCIALES

Si conoces a alguna persona que sería un gran rotario, pero por alguna razón no pueda afiliarse a tu club, **recomiéndala** a otro club rotario. Si se trata de un club cercano, llévala a una reunión para presentarla personalmente. Si no estás seguro cuál sería el club más indicado y el socio potencial vive en tu distrito, contacta con el presidente del Comité Distrital de Membresía o el gobernador.

También puedes recomendar a un posible socio mediante rotary.org/membershipreferral, y el personal de Rotary International se encargará de facilitar los contactos. El gobernador o el presidente del Comité Distrital de Membresía también podrían transmitir a tu club las recomendaciones de otros rotarios, o las consultas sobre afiliación tanto de personas no rotarias como de rotarios que cambian de domicilio que se reciban en Rotary.org. Los líderes de club deberían evaluar tales consultas, porque algún posible socio podría estar esperando una respuesta. Para más información, consulta la publicación **[Cómo administrar las consultas o recomendaciones sobre membresía.](#)**

CÓMO TENER UNA MEMBRESÍA DIVERSA

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.](#)** Para obtener información sobre la composición demográfica de Rotary en tu región, incluidos género y edades, consulta los informes disponibles en Rotary Club Central y la sección *Administración del club* en Mi Rotary. Se ofrecen a continuación sugerencias para atraer a profesionales jóvenes y mujeres, dos de los grupos que no están lo suficientemente representados en los clubes a nivel mundial.

Diez 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 no pueden afiliarse a Rotary debido a obligaciones familiares o limitaciones financieras. Para hacer que la afiliación les sea más factible y 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 personas con hijos pequeños. Te recomendamos celebrar las reuniones durante el fin de semana o en línea.
3. Reduce el costo de las comidas o haz que estas sean optativas. Tal vez podrías proponer consumir solo unos aperitivos, organizar una comida comunitaria o hacer que todos se turnen para llevar la comida y las bebidas.
4. Organiza actividades sociales y para el establecimiento de contactos con un horario adecuado para los profesionales jóvenes.



Para más información sobre cómo atraer y encontrar nuevos y diversos socios, visita el **Centro de formación** y toma los cursos Estrategias para atraer nuevos socios y Cómo establecer un club diverso.

5. Invita a grupos de jóvenes a afiliarse al mismo tiempo para que se sientan más cómodos.
6. Relaja las normas de asistencia del club. Los profesionales de hoy no pueden lograr una asistencia perfecta. Quizás tendrás que modificar las reglas del club. Si esta fuera una opción, consulta la [Guía práctica sobre reuniones y requisitos de asistencia más flexibles](#).
7. Destaca las oportunidades para prestar servicio en la comunidad.
8. Asigna al nuevo socio un mentor rotario para que se sienta bienvenido. Para más información sobre mentoría, consulta [Cómo presentar Rotary a los nuevos socios – Guía de orientación](#).
9. Involúcralos. Los profesionales jóvenes son creativos y están listos para ofrecer ideas innovadoras para resolver problemas persistentes. En la publicación [Conéctate para hacer el bien](#) encontrarás sugerencias para conectar e involucrar a los socios.
10. Ofrece variedad. Explica cómo los socios nuevos pueden participar en Rotary. Averigua cuáles son sus habilidades e intereses para aprovecharlas en el club.

Para más ideas respecto a la incorporación de socios jóvenes, consulta el kit de herramientas para profesionales jóvenes en rotary.org/flexibility.

La mujer en Rotary

Según los datos de una encuesta celebrada en 2015, 22% 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.

Las mujeres y los jóvenes profesionales no son los dos únicos grupos objetivos. Las personas recientemente jubiladas bien podrían estar interesadas en mantenerse en contacto con los profesionales de la comunidad y podrían compartir sus habilidades y conocimientos con el club.

CAPÍTULO 4 CÓMO INVOLUCRAR A LOS SOCIOS



Sugiere a los socios que consulten la publicación **Conéctate para hacer el bien** donde encontrarán información para participar en las actividades de Rotary. Ya se trate de un proyecto de servicio, servir en calidad de familia anfitriona a un estudiante de intercambio o asistir a la Convención Internacional para conectarse con otros rotarios, descubrirán cómo 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 captación de nuevos socios es esencial, no subestimes la importancia de conservar a los socios actuales. Tanto si tu club cuenta con un nutrido contingente de socios nuevos o veteranos o una mezcla de ambos, el plan para la 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 genera 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 de difundir públicamente la labor de bien que realizan.

CÓMO INVOLUCRAR A LOS SOCIOS ACTUALES

¿Qué pasaría si consideraras a los socios como tus mejores clientes? ¿Por qué regresan semana tras semana al club? Haz todo lo posible por ofrecerles una experiencia que los involucre y entusiasme. Quizás sería conveniente relajar los requisitos de asistencia o modificar los formatos de las reuniones, si ese fuera el deseo de los socios. Es consabido 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:

- Bríndales reconocimiento público por sus logros y en ocasiones importantes como aniversarios de afiliación al club, ascensos profesionales o cumpleaños.
- Diseña un programa formal de mentoría para que los socios más involucrados brinden apoyo a los socios nuevos o poco activos.
- Comunícate con los socios que faltan mucho para entender la razón de sus ausencias y ayudarlos a involucrarse más.
- Pregunta a los socios periódicamente si están recibiendo los beneficios que se les prometió al afiliarse.
- Anima a los socios a participar en comités en sus áreas de interés o competencias.
- Ofrece a los socios una clara visión de la misión y las metas a largo plazo del club.
- Invítalos a la Conferencia de distrito o a los seminarios distritales.
- Sondea los intereses de los socios e incorpora tales temas o actividades a los programas y eventos del club.
- Publica fotografías de los socios participando en proyectos y eventos recientes del club en el sitio web, la página de Facebook o boletines del club en reconocimiento de sus contribuciones.
- Informa periódicamente a los socios sobre el progreso hacia las metas del club para despertar su lealtad y orgullo, y para que tengan presente la importancia involucrarse a largo plazo.
- Utiliza la encuesta de satisfacción que se encuentra en la publicación **Realce de la experiencia en el club** para determinar lo que funciona y lo que no.



El **53%** de los rotarios que se dan de baja indican que los líderes de sus clubes no solicitan de manera constante las opiniones de sus socios.



Muchos socios que se dieron de baja comentan que no recibieron suficiente información sobre sus clubes.

Todas las opiniones cuentan

Las entrevistas a los socios, especialmente a aquellos que dejan el club, podrían revelar información útil para tus actividades de conservación de socios. Pide a los socios que se dan de baja que completen el cuestionario incluido en **Razones por las que los socios renuncian al club**, a fin de prevenir tales pérdidas en el futuro. Con frecuencia, basta una simple conversación entre el socio y un rotario de su confianza para obtener información útil para el club.

Si los socios se dan de baja debido a un cambio de domicilio o conflictos de horarios, pero desean seguir siendo rotarios, envíales el enlace a la página para **reincorporarse o cambiar clubes** o **recomiéndalos** a otros clubes a los que podrían afiliarse.

La **encuesta sobre la satisfacción de los socios** fue diseñada para detectar cuáles son los aspectos del club que cuentan con mayor aceptación entre los socios y los que deberían mejorarse. Pide a los socios que respondan la encuesta y comparte los resultados en una reunión futura del club. Discute los resultados con los socios para determinar qué cambios podrían realizarse y cómo podrían participar en la implementación de los mismos.

Comunícate con el club

Según los estudios realizados, cuando se mantiene a los socios informados y al tanto de las actividades, la tasa de conservación tiende a ser más alta. Para el efecto, establece un plan de comunicaciones para determinar qué y cómo compartirás la información con los socios. Los boletines electrónicos, el sitio web o las páginas en las redes sociales del club son herramientas útiles. Ten en cuenta que no todos los socios usan el mismo canal de comunicación, por lo cual deberías usar más de un medio. Los socios podrían estar interesados en recibir:

- Información sobre los proyectos, eventos y actividades del club
 - Informes financieros del club
 - Oportunidades para el servicio internacional
 - Herramientas en línea y recursos de Rotary (y cómo pueden usarlos los socios)
 - Noticias destacadas sobre Rotary
- Mantén informados a los socios periódicamente 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 International 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 de membresía y en otras áreas del club
 - Programas y premios de reconocimiento a los rotarios
 - Patrocinio de nuevos clubes rotarios



Infórmate cómo un club ficticio involucra a sus socios, incluidos los nuevos, al tomar los cursos Mejores prácticas para involucrar a los socios y Orientación para los nuevos socios, los cuales se encuentran en el **Centro de formación**.

ORIENTACIÓN PARA LOS NUEVOS SOCIOS

El ingreso de una persona a un club rotario es una ocasión especial tanto para ella como para el club. Independientemente de si decides celebrar este evento con una ceremonia especial o durante una reunión del club, 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. Como obsequio podrías entregarle ejemplares de Información básica sobre Rotary y de Conéctate para hacer el bien, (se venden juntos como parte del Kit de bienvenida para nuevos socios en shop.rotary.org), así como un certificado (modelo disponible en el [Brand Center](#)).

Te recomendamos organizar un programa formal de orientación para los nuevos socios poco después de su instalación, a fin de que tengan un claro entendimiento de las ventajas de la afiliación y las oportunidades de servicio en las que pueden participar tanto local como internacionalmente. El programa debería incluir una visión general de los logros recientes del club, así como de sus proyectos y actividades futuras. No te olvides de preguntarles cómo les gustaría involucrarse. Para más sugerencias, consulta [Cómo presentar Rotary a los nuevos socios – Guía de orientación](#).

CÓMO INVOLUCRAR A LOS NUEVOS SOCIOS

Los estudios realizados indican que cuánto más participan los socios en las actividades de Rotary más fuertes serán los vínculos con sus pares, el club y la organización. Pregunta a los nuevos socios en qué proyectos y actividades están interesados y asignales tareas para que se sientan inmediatamente conectados con el club.

No des por descontado que los nuevos socios solo estarían interesados en campos relacionados con su actividad profesional. Por ejemplo, un contador tal vez no desee hacerse cargo de la contabilidad del club, sino hacer algo completamente distinto. En la publicación [Conéctate para hacer el bien](#) figuran distintas maneras en que los socios pueden involucrarse y conectarse mediante Rotary. Ten cuidado de no abrumarlos con mucha responsabilidad tan pronto. Conversa con ellos primero para determinar cuán involucrados desean estar.

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 realizan múltiples proyectos ofrecen más oportunidades de participación a sus socios, por lo que se sienten que contribuyen a una causa relevante.

Agrupaciones de Rotary y Grupos de Acción Rotaria

Quizás los nuevos socios estén interesados en afiliarse a una Agrupación de Rotary o a un Grupo de Acción Rotaria, donde podrían a la vez divertirse y

- Compartir intereses o pasatiempos comunes
- Trabajar con personas de su misma profesión para marcar la diferencia
- Forjar amistades en todo el mundo
- Explorar nuevas oportunidades de servicio

Lee más sobre las [Agrupaciones de Rotary](#) y los [Grupos de Acción Rotaria](#) en Mi Rotary.



Para más información sobre cómo mantener el número de socios activos, toma el curso Mejores prácticas para involucrar a los socios disponible en la sección de membresía del **Centro de formación**.



Entre los socios que se dan de baja, **48%** expresó no sentirse lo suficientemente cómodos con los líderes del club como para manifestarles sus inquietudes.

Eventos especiales de Rotary

Además de a las reuniones del club, invita a los nuevos socios a asistir a estos eventos especiales, que tienen lugar a nivel de club, distrital e internacional:

- 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, puesto que esta es precisamente una de las principales razones por las que permanecen en Rotary. Anima a los socios a conocerse mejor.

Por tu parte, familiarízate con los socios y sus preferencias:

- Pregúntales en qué proyectos de servicio o actividades están interesados.
- Publica información sobre un socio en cada número del boletín del club.
- Presenta y entrevista a un socio distinto en cada reunión.
- Involucra a la familia de los rotarios en las reuniones, actividades sociales y proyectos de servicio del club.
- Pídeles que compartan sus Momentos rotarios en las reuniones del club.

Pon atención a las preocupaciones de los socios. Analiza los resultados de la encuesta sobre la satisfacción de los socios para asegurarte de que el club busca captar activamente las opiniones y comentarios de sus socios. Toma las medidas necesarias para responder de inmediato a las inquietudes de los socios para que tengan una experiencia positiva en el club.

COMITÉ DE MEMBRESÍA DEL CLUB

Para alcanzar todas las metas de membresía, deberás contar con un equipo competente encargado de diseñar e implementar un plan para la membresía. 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. Entre las responsabilidades del comité se encuentran:

- Establecer las metas de membresía para el año entrante
- Verificar y administrar las consultas/recomendaciones sobre membresía en línea y dar seguimiento a los candidatos interesados
- Encargarse de la orientación de los nuevos socios
- Informar a los socios sobre la importancia de captar y conservar socios
- Diseñar un plan de acción para mejorar el nivel de satisfacción, que incluya encuestas para los socios y los cambios que se adoptarán en base a éstas.
- Evaluar el club para comprobar si las labores de captación y conservación de socios rinden frutos
- Colaborar con el Comité de Relaciones Públicas para darle al club una imagen que sea atractiva para los socios potenciales y actuales, así como para la comunidad en general
- Apadrinar nuevos clubes en el distrito, si corresponde (consulta la [Guía práctica para la organización de clubes](#))

CAPÍTULO 5

MENTORÍA PARA LOS NUEVOS CLUBES



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

REQUISITOS DE LOS CLUBES PADRINOS

Si bien no es necesario que los clubes nuevos cuenten con un club padrino, Rotary se pronuncia decididamente por esta opción. Al seleccionar al club padrino, el gobernador de distrito y el equipo distrital de membresía buscan un club que cumpla los siguientes criterios:

- Estar constituido desde hace tres años o más
- Estar dispuesto a servir de mentor del nuevo club durante un año como mínimo, partir de su admisión en Rotary
- Encontrarse al día en sus obligaciones financieras para con Rotary
- Tener un mínimo de 20 socios activos (si más de un club hace las veces de padrino, solo uno debe cumplir con este requisito)
- Contar con un programa de servicio rotario equilibrado

El éxito de un nuevo club depende de su organización y de cuán bien marcha en sus primeros meses de funcionamiento. Después de recibir su carta constitutiva, el nuevo club contará con la asesoría del club padrino por uno o dos años.

RESPONSABILIDADES DE LOS CLUBES PADRINOS

Si bien no es necesario que los clubes nuevos cuenten con un club padrino, Rotary se pronuncia decididamente por esta opción. Al seleccionar al club padrino, el gobernador de distrito y el equipo distrital de membresía deben buscar un club esté dispuesto a:

- Ayudar al gobernador de distrito y al asesor del nuevo club en la planificación y organización de los trámites administrativos del nuevo club
- Asesorar a los funcionarios del club nuevo e informar al gobernador, cuando este 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 de captación de fondos
- Colaborar en la planificación de los programas y proyectos que emprenda el nuevo club durante el primer año.

Según los estudios realizados, los clubes nuevos registran el nivel más alto de bajas durante su segundo año, período en que igualmente dejan de existir el mayor número de clubes. Por otro lado, los clubes que cuenten con el sólido apoyo del club padrino durante sus dos primeros años tendrán mayor probabilidad de convertirse en clubes fuertes, autosuficientes y productivos.

Para más detalles,
consulta la publicación
Clubes padrinos.

RELACIÓN DE MENTORÍA

Los clubes padrinos, por lo general mantienen una sólida y saludable relación con los clubes haciendo las veces de mentores, y los ayudan a:

Fijar metas

Analiza francamente los puntos débiles y los obstáculos que podría enfrentar el nuevo club. Una vez detectados, podrás ayudarlo a fijar metas razonables que lo lleven al éxito.

Establecer una estructura

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

Mantener una comunicación constante

Programa conferencias telefónicas y reuniones con el nuevo club para orientarlo y asesorarlo en sus primeros pasos.

REQUISITOS PARA LOS NUEVOS CLUBES

Rotary ha establecido requisitos para la organización de nuevos clubes:

- Todo club nuevo debe 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 los socios deben residir en la localidad en la que se establezca el club



CAPÍTULO 6 APOYO A LOS CLUBES: RECURSOS Y HERRAMIENTAS DE ROTARY

SOCIOS Y PERSONAL DE ROTARY

Los siguientes rotarios e integrantes del personal de Rotary están a tu disposición para responder a tus consultas y asesorarte en la elaboración de un plan eficaz para el plan para la membresía. Los datos de contacto de los líderes distritales y el personal de Rotary se encuentran en [Rotary.org](https://www.rotary.org) y el Directorio Oficial.

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 para realzar la imagen pública de la organización, de manera que contribuya a la membresía de tu club.

Los **coordinadores regionales de La Fundación Rotaria** sirven como recurso para 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 para obtener contribuciones de los donantes actuales y potenciales.

COMITÉ DISTRITAL DE MEMBRESÍA

El Comité Distrital de Membresía se encarga de identificar, promover e implementar las estrategias más eficaces para desarrollar la membresía en el distrito. El presidente del comité sirve de enlace entre el gobernador, el coordinador de Rotary, RI y los clubes del distrito en lo referente a la membresía, además de asignar a los clubes las consultas/recomendaciones sobre membresía.

El gobernador o su asistente disponen de los datos de contacto de los integrantes de este comité. Si tu distrito no contara con un comité enfocada a la membresía, sugiere al gobernador que lo establezca.



Únete al foro de discusión **Mejores prácticas sobre membresía** para intercambiar ideas y conectarte con otros clubes.

ASISTENTE DEL GOBERNADOR

El asistente del gobernador trabaja en estrecha colaboración con el club para que sea más dinámico y pueda atraer y conservar socios. Comunícate con el gobernador de tu distrito si no sabes quién es el asistente asignado a tu club.

Mantén informados al comité distrital y al asistente del gobernador sobre las metas de membresía y los éxitos alcanzados por el club. Es tan importante que el distrito esté al tanto de las estrategias y herramientas que implementan los clubes como que éstos estén informados sobre la orientación y asistencia que les ofrece el comité.

REPRESENTANTE 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

Busca a tu representante, en [rotary.org/representatives](https://www.rotary.org/representatives).

OTROS INTEGRANTES DEL PERSONAL DE LA SECRETARÍA

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

MI ROTARY

Entérate de las últimas novedades, anuncios y recursos en Mi Rotary, en donde también encontrarás:

- Recursos y publicaciones sobre membresía en [rotary.org/membership](https://www.rotary.org/membership)
- **Espacio para socios** (con enlaces para recomendar socios a otros clubes, rotarios que cambian clubes o personas que expresan interés en afiliarse, y el programa Rotary Global Rewards)
- **Shop.rotary.org** (tienda virtual donde podrás adquirir los kits de bienvenida para los nuevos socios, publicaciones impresas y mucho más)
- **Seminarios Web**
- **Brand Center** (materiales para diseñar el folleto del club, volantes para eventos y mucho más)
- **Localizador de clubes**
- Datos de contacto del **representante de Apoyo a clubes y distritos**
- **Foro de discusión Mejores prácticas sobre membresía**



Sugiere a los socios del club que se suscriban al boletín electrónico *La membresía en un minuto* para recibir novedades sobre estrategias para el desarrollo de la membresía, recursos, historias de éxito de los clubes y socios destacados. Para suscribirte, visita rotary.org/newsletters.

Rotary Club Central

Rotary Club Central es una herramienta en línea que los líderes de los clubes y distritos utilizan para fijar y dar seguimiento a las metas establecidas en tres áreas clave: iniciativas para la membresía, actividades de servicio y contribuciones a La Fundación Rotaria. Si usas Rotary Club Central como herramienta para planificar, registrar y dar seguimiento a las metas de tu club, podrás captar información que ayudará a los futuros líderes a tomar decisiones más acertadas. Al monitorear las actividades de servicio del club, facilitarás a Rotary la importante tarea de registrar y medir el impacto que los rotarios generan en el mundo.

Se recomienda a los líderes que usen Mi Rotary e ingresen sus metas en Rotary Club Central, de manera que los socios, el gobernador y el asistente del gobernador puedan seguir el progreso de las mismas.

Rotary Ideas

El crowdsourcing es una estrategia digital que se usa para apoyar la labor de Rotary en todo el mundo. Rotary cuenta con su propia plataforma, [Rotary Ideas](#), donde los clubes rotarios y Rotaract pueden solicitar los recursos que necesitan para sus proyectos. Los clubes pueden publicar sus ideas o proyectos y solicitar colaboradores, voluntarios o materiales.

Rotary Showcase

En la plataforma [Rotary Showcase](#) podrás difundir la labor que Rotary realiza en tu comunidad mediante el uso de las redes sociales. Los miembros de la familia de Rotary pueden publicar información, fotos y videos de los proyectos de servicio de los clubes y distritos, para promocionarlos en 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 y recomendarlos a tus consocios, incluidos cursos para cargos específicos. 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 inscritos podrán comunicarse unos con otros o con el moderador del curso.

HOJA DE ACTIVIDAD PRÁCTICA DEL PLAN PARA LA MEMBRESÍA

Esta hoja de actividad práctica te ayudará a diseñar el plan de membresía de tu club. Después de evaluar al club, enfócate en los pasos específicos que abordan los obstáculos más difíciles ya que en ellos encontrarás recursos que te podrían servir de ayuda. Cuando concluyas todos los pasos habrás identificado obstáculos y oportunidades, desarrollado una visión para el club y establecido estrategias para atraer socios potenciales, integrar a los nuevos y conservar a los actuales.

Mantén informados a los socios en las reuniones del club sobre los pasos que has emprendido para fortalecer la membresía y anímalos a participar en el proceso.



Primer paso: Evaluación del club

- Después de utilizar la [Encuesta sobre la salud del club](#), hemos identificado áreas que podrían mejorarse. También hemos tomado el curso *¿Goza el club de buena salud?* en el [Centro de formación](#) para revisar los módulos que abordan las áreas de nuestro club que necesitan atención. En base a lo que hemos aprendido, haremos lo siguiente:

Área que debe mejorar

Medida que se sugiere

- Hemos encontrado las siguientes ideas y mejores prácticas en la [Guía para clubes dinámicos](#) que utilizaremos para que nuestro club sea más innovador y flexible:

- Hemos concluido el [estudio sobre la diversidad](#) de la membresía, hemos tomado el curso *Cómo establecer un club diverso* en el [Centro de formación](#), y planeamos hacer lo siguiente para promover la adopción de nuevas ideas y perspectivas:



- Hemos completado el [estudio sobre clasificaciones](#) y planeamos hacer lo siguiente para representar mejor la diversidad de nuestra comunidad profesional:

Segundo paso: Una visión para el club

- Nuestro club completó el proceso de visualización y estableció la siguiente visión.

En tres o cinco años, nuestro club:

- Nuestro club cuenta con un comité de membresía con un líder y al menos cinco socios para guiar la implementación de nuestra visión y plan de membresía.

- Las metas a largo plazo que nos ayudarán a lograr nuestra visión incluyen:

- Revisamos el plan estratégico del club para asegurarnos de que está alineado con nuestro plan de membresía.

Tercer paso: Cómo atraer nuevos socios

- Nuestro club completó el curso *Estrategias para atraer nuevos socios* en el [Centro de formación](#) y decidimos hacer que este sea más atractivo para los socios potenciales de las siguientes maneras:

- Nuestro club completó la [Hoja de trabajo para la identificación de socios potenciales](#), y hemos decidido implementar las siguientes estrategias para captar posibles socios:



- El club decidió destacar las siguientes ventajas que ofrece la afiliación al hablar con posibles socios:

- El club tomó el curso *Flexibilidad e innovación* en el **Centro de formación** para entender las **opciones de flexibilidad que están disponibles para los clubes**, y decidimos poner en práctica las siguientes medidas para servir mejor a nuestros socios:

- El club tomó el curso *Recomendaciones en línea sobre membresía* en el **Centro de formación**, y entendimos cómo las consultas y recomendaciones sobre membresía pueden beneficiarlo.

- Los líderes del club han decidido quién gestionará las consultas y recomendaciones de membresía asignadas al club.

- El club cuenta con un proceso para dar seguimiento a los socios potenciales que se nos asignen mediante el programa de consultas y recomendaciones sobre membresía.

- El club ha leído la publicación **Ofrece una experiencia positiva a los socios potenciales**, entiende cómo esa experiencia puede influir en las percepciones sobre Rotary de estos socios potenciales, y tiene un plan que garantiza que estos tengan una buena experiencia sin importar si terminan afiliándose al club.

Cuarto paso: Cómo involucrar a los socios

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



Los integrantes del Comité de Membresía del club han tomado el curso *Orientación para nuevos socios* en el **Centro de formación**, han leído la publicación **Cómo presentar Rotary a los nuevos socios – Guía de orientación**, y han empezado a diseñar un programa de orientación para educarlos e involucrarlos en el club. El proceso de orientación incluirá:

- El club completó la evaluación **aumento de la conservación de los socios**, analizó los resultados y tomará las siguientes medidas para mejorar nuestra tasa de involucramiento y conservación de socios:

- El club tomó el curso *Mejores prácticas para involucrar a los socios* en el **Centro de formación** y tomará las siguientes medidas para involucrar a los socios:

- El club ha investigado las maneras en las que los socios pueden involucrarse con Rotary, tal como se indica en el documento **Conéctate para hacer el bien**, y alentaremos a los socios a que se involucren de las siguientes maneras:

- El club pidió a los socios que recientemente terminaron su afiliación completar la **encuesta de salida** para entender mejor las razones que determinaron dicha decisión. Discutimos los resultados y tomaremos las siguientes medidas para involucrar a los grupos de socios que hemos identificado como mejores candidatos para terminar su afiliación:

Grupos de socios

Estrategia



Quinto paso: Cómo mejorar la imagen pública

- Hemos seleccionado a un socio del club para administrar nuestra presencia en las redes sociales.
- Hemos seleccionado a un socio para administrar y actualizar el sitio web del club usando materiales del [Brand Center](#) de Rotary.
- Hemos seleccionado a un socio para que actualice nuestro folleto del club usando la [plantilla ubicada en Brand Center de Rotary](#).
- Visitamos el [Brand Center](#) en Mi Rotary y utilizaremos estas herramientas adicionales para promover el nombre de Rotary en nuestra comunidad:

- El club organizó a grupo de opinión en nuestra comunidad y obtuvimos los siguientes resultados:

Sexto paso: 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.
- Los socios del club han examinado las responsabilidades de los clubes padrinos y están dispuestos a desempeñar este papel.
- Los líderes del club están dispuestos a apoyar un club satélite y considerarlo como una opción para atender las diferentes necesidades de los socios.

Séptimo paso: Apoyo a los clubes: recursos y herramientas de Rotary

- El Comité de Membresía del club se comunica periódicamente 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 rotary.org/membership en el último mes y saben dónde encontrar los materiales pertinentes para el club.

¿PREGUNTAS?

Dirige tus consultas, comentarios
o sugerencias sobre esta publicación a:
membershipdevelopment@rotary.org.

ROTARY INTERNATIONAL

One Rotary Center
1560 Sherman Avenue
Evanston, IL 60201-3698, EE.UU.
Rotary.org

