

Guía para el desarrollo del cuadro social



ROTARY INTERNATIONAL®

Sumario

Introducción	1
Capítulo 1 Prepararse para desarrollar un plan de acción para el desarrollo del cuadro social	3
Comité de Desarrollo del Cuadro Social del club	3
Plan de Liderazgo para los Clubes	4
<i>Guía para la planificación de clubes rotarios eficaces</i>	4
Medidas	4
Capítulo 2 Dedicación al desarrollo del cuadro social y a la captación de socios	5
Búsqueda de posibles socios cualificados	5
Evaluar el potencial de su club para la captación de socios	7
Desarrollo del cuadro social y responsabilidad de los socios	9
Introducción a Rotary para los posibles socios	11
Intercambio de mejores prácticas para el desarrollo del cuadro social	12
Atraer socios a través de las relaciones públicas	13
Invitar a los candidatos a socios a ingresar	13
Medidas	14
Capítulo 3 Maximizar la retención de socios	17
Evaluar el nivel de mantenimiento de socios en su club	17
Medidas para mantener el cuadro social	18
Difusión de los éxitos del club en cuanto al mantenimiento de socios	21
Desarrollar e implementar un plan de acción para el desarrollo del cuadro social del club	22
Medidas	23
Capítulo 4 Organización de nuevos clubes	25
El crecimiento a través de la organización de clubes nuevos	25
Requisitos y responsabilidades de los clubes padrinos	25
Medidas	26

Capítulo 5	Programas de Reconocimiento por avances en el Desarrollo del Cuadro Social	27
	Premio de RI para el Desarrollo del Cuadro Social y la Extensión	27
	Reconocimiento por Iniciativas para el Desarrollo del Cuadro Social	27
	Reconocimiento por Desarrollo del Cuadro Social de Clubes Pequeños	27
	Medidas	28
Capítulo 6	Recursos	29
	Los RRIMC	29
	Comité Distrital de Desarrollo del Cuadro Social	29
	Comité Distrital de Relaciones Públicas	30
	Sitio web de RI	30
	Representantes de Apoyo a Clubes y Distritos	31
	Otros integrantes del personal de RI	31
	Medidas	31
Anexo 1	Publicaciones y recursos de RI	33
Anexo 2	Plan de acción para el desarrollo del cuadro social	39

Introducción

Todo club rotario dinámico y eficaz necesita un buen plan de acción para el desarrollo del cuadro social. Esta guía ofrece amplia información para ayudar a su club a atraer socios nuevos y mantener a los actuales activos y en plena participación. Sirve de recurso principal para el presidente y los demás integrantes del Comité de Desarrollo del Cuadro Social del club y todos los socios interesados en fomentar el crecimiento de Rotary. El referido comité puede utilizarla como manual para evaluar las actuales prácticas, además de estructurar e implementar un plan de acción para el crecimiento del cuadro social.

Cada capítulo concluye con una lista de verificación de medidas que se recomiendan al Comité de Desarrollo del Cuadro Social. En conjunto y una vez completas, dichas listas proporcionan un panorama de las prácticas actuales del club en materia de crecimiento del cuadro social y sugiere ideas para el futuro.

Para complementar esta obra se ofrece en línea *Recursos para la evaluación del club*, con actividades destinadas a que los clubes evalúen sus prácticas de desarrollo del cuadro social actuales y adapten su plan de acción para aprovechar sus fortalezas y contrarresten sus debilidades. Estas actividades deberán utilizarse como componentes de una serie de formación permanente del club.

Reconociendo que las estrategias de captación y mantenimiento de socios varían de región en región, los *suplementos regionales para el desarrollo del cuadro social* (disponibles en línea) ofrecen un análisis de las tendencias regionales y recomendaciones basadas en los resultados de encuestas efectuadas por RI en cada región. A efectos de cumplir las metas fijadas, el Comité de Desarrollo del Cuadro Social tome en consideración los valores de referencia. El comité debe también mantener informados a los socios respecto al éxito del club en cuanto a cumplir y superar tales valores.

Recursos

Al utilizar esta guía, ponga atención a estos símbolos.



Indica a los lectores que efectúen una actividad de evaluación utilizando los *Recursos para la evaluación del club* en www.rotary.org.



Señala a los lectores que consulten los *suplementos regionales*.



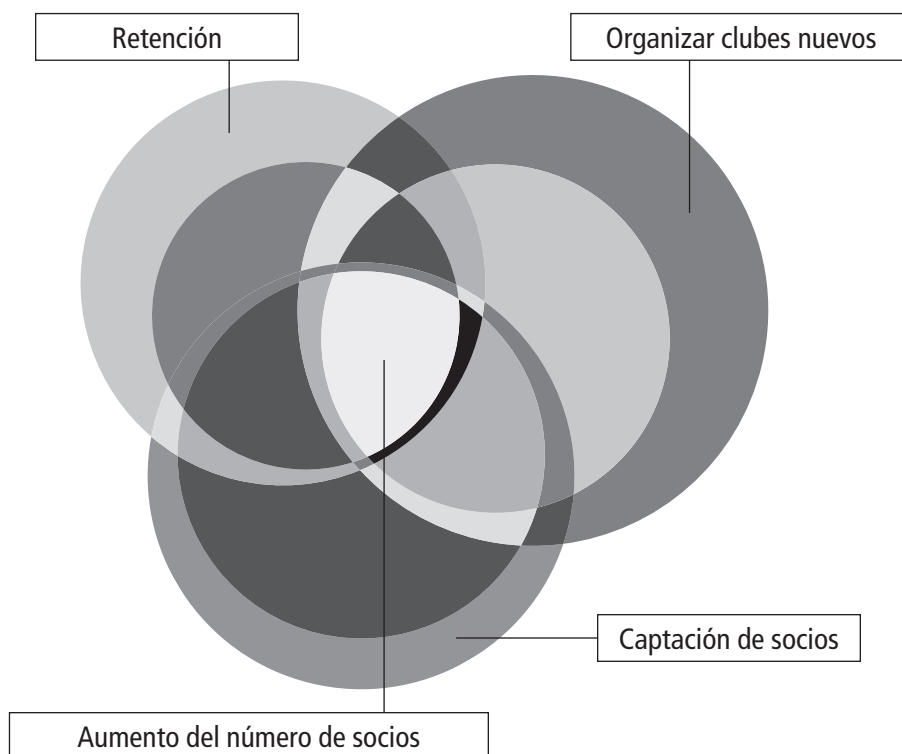
Indica que una publicación de RI está disponible para descargar gratuitamente de www.rotary.org.



Indica que una publicación de RI está disponible para la venta a través de shop.rotary.org o del *Catálogo de RI*.

Capítulo 1 Prepararse para desarrollar un plan de acción para el desarrollo del cuadro social

La captación y mantenimiento de socios y la organización de clubes nuevos son los tres componentes esenciales de un plan de acción para el desarrollo del cuadro social exitoso, como se indica más abajo. Al desarrollar su plan, considere los numerosos recursos disponibles para apoyar su labor.



Comité de Desarrollo del Cuadro Social del Club

El Comité de Desarrollo del Cuadro Social del club, uno de los cinco comités recomendados en el Plan de Liderazgo para los Clubes, es responsable de desarrollar e implementar un plan de acción para captar, mantener y formar a los socios de los clubes.

Para lograr la continuidad en la labor del club para el crecimiento del cuadro social:

- Designe a los miembros del comité para ejercer el cargo durante varios años.
- Incluya en el comité al presidente entrante, y el ex presidente inmediato de dicho comité.
- Mantenga comunicación abierta entre los integrantes del comité y el presidente, el presidente electo, el presidente propuesto y el ex presidente inmediato del club.

Consulte el *Manual del Comité de Desarrollo del Cuadro Social del Club* donde se incluyen amplias explicaciones de las funciones de sus integrantes.



Manual del Comité de Desarrollo del Cuadro Social del Club



Plan de Liderazgo para los Clubes (245-ES)

Guía para la implementación del Plan de Liderazgo para los Clubes

Plan de Liderazgo para los Clubes

Constituye la estructura administrativa que se recomienda a los clubes rotarios eficaces. La capacitación de los rotarios y su participación en actividades de servicio y compañerismo constituyen los elementos clave del plan, al igual que los procedimientos usuales para la continuidad y las comunicaciones. Este plan, basado en las mejores prácticas para los clubes eficaces, es suficientemente flexible para apoyar a los clubes del mundo entero. Aunque no es obligatorio adoptarlo, se recomienda decididamente.



Guía para la planificación de clubes rotarios eficaces

Guía para la planificación de clubes rotarios eficaces

La *Guía para la planificación de clubes rotarios eficaces* es útil para evaluar la situación actual del club y establecer las metas para el año siguiente. Aunque se basa en el Plan de Liderazgo para los Clubes, puede constituir un valioso recurso aunque el club no hubiese implementado el plan. Véase la sección del cuadro social en *Recursos para la evaluación del club*.

MEDIDAS QUE DEBE TOMAR EL COMITÉ DE DESARROLLO DEL CUADRO SOCIAL DEL CLUB PARA EL CAPÍTULO 1

Sí	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	El Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club ha descargado los <i>Recursos para la evaluación del club</i> .
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	El Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club conoce el Plan de Liderazgo para los Clubes, está informado sobre la estructura administrativa recomendada para los clubes rotarios y ha analizado el plan con otros dirigentes del club. <i>Si responde "Sí", marque una de las siguientes opciones:</i> <input type="checkbox"/> Nuestro club implementó el Plan de Liderazgo para los Clubes. <input type="checkbox"/> Nuestro club decidió implementar sólo algunas secciones del Plan de Liderazgo para los Clubes. <input type="checkbox"/> Nuestro club decidió no implementar el Plan de Liderazgo para los Clubes.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club cuenta con un Comité de Desarrollo del Cuadro Social activo que comunica periódicamente sus metas y actividades a los socios.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club no cuenta con un Comité de Desarrollo del Cuadro Social activo pero ha tomado medidas para formarlo.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club ha concluido, en conjunto con sus dirigentes, la <i>Guía para la planificación de clubes rotarios eficaces</i> .
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club ha descargado el suplemento regional adecuado para impulsar la puesta en práctica de nuestro plan para el desarrollo del cuadro social.

Capítulo 2

Dedicación al desarrollo del cuadro social y a la captación de socios

Las condiciones sociales, políticas y económicas afectan la percepción del servicio voluntario entre la gente y sus expectativas al respecto. Al preparar estrategias para captar socios, plantéese las siguientes preguntas:

- ¿Qué buscan los voluntarios al elegir una organización?
- ¿Qué opciones para prestar servicio voluntario se ofrecen en su comunidad?
- ¿Ofrece su club oportunidades que satisfagan las expectativas de los posibles socios?
- ¿En qué medida se comparan los beneficios que reporta la afiliación al club rotario con los que ofrecen otras entidades de servicio voluntario?
- ¿Cómo se puede motivar a los posibles socios a que se afilien a Rotary en vez de otras organizaciones?

Formule estas preguntas para estimular la discusión entre los socios y determinar la mejor manera de lograr que el club se convierta en la entidad predilecta de quienes desean servir a la comunidad. Difunda también las ventajas de la afiliación a Rotary no relacionadas directamente con la prestación de servicio, por ejemplo:

- El compañerismo y la amistad con residentes de la localidad con intereses comunes.
- Contactos profesionales.
- Oportunidad de formar parte de una organización de servicio internacional sólidamente establecida.

Conocer la competencia le permitirá al club difundir de manera atrayente ante los posibles socios cualificados, las expectativas y las ventajas de afiliarse al club rotario.

También hay que aceptar que Rotary no es para todos. Hay gente que prefiere prestar servicio a corto plazo o prefiere trabajar por una sola causa específica.

Búsqueda de posibles socios cualificados

La prudente selección de socios activos aumentará la capacidad del club para conservar a los socios en sus filas y reforzará la actitud positiva respecto a la instalación de socios nuevos.

Los posibles socios cualificados son:

- En la actualidad propietarios de una empresa o ejercen cargos profesionales, ejecutivos o gerenciales, o se han jubilado tras desempeñar tales actividades, o
- Dirigentes cívicos que han demostrado su dedicación al servicio mediante su participación personal en asuntos de la comunidad, o
- Ex becarios de La Fundación Rotaria, según lo define la Directiva de RI.

Asimismo, deben:

- Ser capaces de cumplir los requisitos de asistencia a la reunión semanal y participar en los proyectos de ayuda a la comunidad del club.
- Residir o trabajar dentro del área del club.
- Ocupar una clasificación no excesivamente representada en el club (con excepción de los ex becarios de La Fundación Rotaria).

Los clubes rotarios tienen dos tipos de socios: socios activos y socios honorarios. Procure captar socios activos que cumplan plenamente los requisitos antedichos.

El *Manual de Procedimiento* (035-ES) proporciona información detallada respecto a las categorías de afiliación y el sistema de clasificaciones. Los dirigentes de los clubes deben consultar la edición más reciente, especialmente el capítulo 1.

Para iniciar el diálogo

Una vez seleccionada una persona cualificada, ¿cómo debe comenzarse el diálogo sobre los beneficios que reporta afiliarse a un club rotario? Le sugerimos poner de relieve un aspecto que responda a los intereses y metas del posible socio. La sencillez ante todo. No intente darle una explicación exhaustiva sobre Rotary antes de que asista a una reunión del club o visite un proyecto de servicio. La primera etapa importante es contar con su presencia en una reunión o evento.

Tres posibles casos

Estos tres posibles casos son claro ejemplo de que los intereses de los posibles socios son el punto de partida para promover su afiliación a Rotary.

Servicio Internacional

Una colega profesional mencionó que acababa de concluir una experiencia de servicio voluntario en el exterior. Su club cuenta con un orador que hablará sobre una oportunidad de servicio internacional en las próximas semanas. Invite a su colega a la reunión, explicándole que el club ofrece numerosas oportunidades para participar en significativos proyectos de servicio en la localidad y en el exterior.

Servicio en la Comunidad

Usted ha leído varias crónicas en el periódico respecto a los eventos de servicio en la comunidad coordinados por una persona en especial. Su club organiza un nuevo proyecto que podría interesarle a tal persona. Póngase en contacto con ella, preséntese y explíquele que a través de la prensa usted se informó respecto a su proyecto de servicio e invítele a participar en el próximo proyecto del club y remítale una nota personal.

Contactos y compañerismo

Su vecina le mencionó que ella o una persona conocida formarán una nueva empresa. Como empresario usted sabe la importancia de los contactos para ampliar la clientela. Indique a su vecina que su afiliación a Rotary le ha ayudado a establecer contactos en la comunidad o pídale que le mencione a Rotary a la persona conocida en cuestión.



¿Qué es Rotary? (419-ES)

Solicite estas prácticas tarjetas tamaño billetera para los socios del club.



Postal (614-ES) o tarjeta (613-ES) de invitación a la reunión del club

Envíelas o entréguelas para invitar a los posibles socios a asistir a una reunión del club rotario.

Sugerencias para contactar con posibles socios

- Seleccione el tipo de evento más eficaz para familiarizar al posible socio con el club y Rotary en general. Hay quienes se sentirían más cómodos asistiendo a una reunión semanal o evento social del club y otros preferirían conocer Rotary participando en un proyecto de servicio.
- Consulte el cronograma de reuniones del club para las próximas semanas e invite a los posibles socios a asistir a una reunión centrada en temas que les interesen.
- No se desanime si algún candidato no demuestra interés de inmediato. Aunque se recomienda ser tenaz, no atosigue a los posibles socios y déles suficiente tiempo para tomar sus propias decisiones.
- Intercambie tarjetas de visita y tome sus propias notas sobre las conversaciones con los posibles socios en el reverso de tales tarjetas.
- Obséquiele un ejemplar de Qué es Rotary a toda persona con la cual hable sobre Rotary. Siempre lleve varias de estas tarjetas en su billetera o bolso.
- Después de cada entrevista o conversación con un posible socio, remítale una nota personal con una invitación a un evento del club.
- Incluya referencias a www.rotary.org y al sitio web de su club o distrito en toda la correspondencia.

Evaluar el potencial de su club para la captación de socios

En condiciones ideales los clubes rotarios son demográficamente representativos de las comunidades profesionales y empresariales a las que sirven. Es posible que deban diversificar el cuadro social para incluir a más mujeres, profesionales jóvenes, socios de diversos grupos étnicos y gente dedicada a nuevas actividades y ocupaciones.

La captación y el mantenimiento de un cuadro social variado reporta numerosos beneficios al club:

- Mayor credibilidad en la comunidad
- Mayor amplitud de perspectivas, ideas, talento y conocimientos
- Mayor contingente de posibles voluntarios
- Mayores oportunidades de liderazgo en el ámbito de los clubes, distritos y zonas
- Mayor potencial para la recaudación de fondos

Los fundadores de Rotary estipularon normas que limitaban la afiliación a un representante de cada negocio o profesión, con intención de ampliar el círculo de conocidos profesionales o empresariales. Aunque a lo largo de los años estos límites se han hecho más flexibles, el sistema de clasificaciones sentó las bases para el desarrollo de un cuadro social de considerable diversidad profesional.

La fuerza de trabajo es muy distinta a la de hace un siglo (o a la de hace una década), gracias a los avances sociales, económicos y tecnológicos. Para asegurarnos de que la nómina de socios del club refleje debidamente a la comunidad en cuanto a profesiones, sexo, edad, origen étnico y religión, recurra al estudio de clasificaciones y a las evaluaciones de la diversidad del cuadro social incluidas en los *Recursos para la evaluación del club*.



Recursos para la evaluación del club



En el *Manual de Procedimiento (035-ES)* encontrará importantes directrices respecto a las normas y procedimientos de los clubes, incluidos los requisitos en cuanto a clasificaciones.



Estudio anual de clasificaciones



Consulte los *suplementos regionales* sobre el desarrollo del cuadro social, a fin de encontrar datos de sexo, edad y otros indicadores demográficos locales.

Captación de socios en las nuevas clasificaciones

El principio de clasificaciones limita el número de socios del club de la misma profesión a cinco o al 10% del total de socios si el club tiene más de 50 socios. Este sistema ayuda al club, al distrito y a Rotary International a contar con un equipo de expertos para implementar proyectos de servicio con éxito en el ámbito local e internacional, y a administrar con eficiencia las operaciones del club.

Los avances tecnológicos han creado nuevas ocupaciones inexistentes en las listas de clasificaciones de hace 10 o 20 años. ¿Tiene su club socios dedicados a la ingeniería de software o al diseño de sitios web? ¿Y en el campo del asesoramiento genético o videografía? Éstas son sólo unas pocas de las nuevas especialidades de la cambiante fuerza de trabajo que deberían incluirse en su lista de clasificaciones.

Asimismo, tenga en cuenta que más y más personas emprenden sus propios negocios. ¿Considera su club rotario este sector de la población empresarial?

El Consejo de Legislación de 2007 abrió dos clasificaciones adicionales: becario de La Fundación Rotaria y líder cívico. Inclúyalas en la lista del club.

Para maximizar el uso del sistema de clasificaciones, efectúe una encuesta anual para determinar las clasificaciones vacantes.

Invitar a más mujeres y profesionales jóvenes

Según una encuesta demográfica de 2006 efectuada por RI, el 15% de todos los rotarios del mundo son mujeres. En muchas regiones este porcentaje es mucho más bajo que el índice actual de participación de la mujer en cargos de dirigencia empresarial y cívica. No debe desaprovecharse el potencial de afiliación de este importante sector.

Los socios jóvenes constituyen otro colectivo escasamente representado en Rotary. Según la encuesta de 2006, el porcentaje de socios menores de 50 años de edad es de sólo el 34%. Los rotarios jóvenes ayudan al club, aportando nuevas ideas para las reuniones semanales, eventos de compañerismo y proyectos de servicio. Asimismo, suelen desempeñarse con energía y entusiasmo, y tienen condiciones para ejercer funciones de integrantes y presidentes de comités, y otros cargos, garantizando a los clubes una larga y relevante trayectoria.

Dado que los hombres y mujeres que busca Rotary suelen estar siempre atareados, y limitados por obligaciones familiares y económicas, considere la posibilidad de tomar medidas especiales u ofrecer incentivos para que la afiliación al club sea más atractiva y factible:

- Ofrecer exenciones del pago de cuotas o descuentos por tiempo limitado.
- Disminuir el precio de las comidas del club.
- Organizar actividades de compañerismo y contactos que resulten convenientes para los profesionales jóvenes.
- Invitar a un grupo reducido de personas jóvenes a afiliarse al mismo tiempo, para que se sientan más cómodos.
- Promover las modalidades de reunión alternativas que faciliten a los profesionales jóvenes el cumplimiento de las obligaciones propias de la afiliación (por ejemplo, compensar ausencia en ciberclubes).
- Asignarle a un rotario experimentado la función de prestar servicio como mentor de los rotarios jóvenes y hacerlos sentir bienvenidos.

¿Sabía usted que los clubes pueden autorizar la compensación de ausencia a las reuniones mediante la participación en clubes cibernéticos? Para más información busque “e-club” o busque los ciberclubes mediante el localizador de clubes en www.rotary.org.



Estudio de la diversidad en el cuadro social



Corra la voz:

Descargue la imagen “Spread the Word” y llévela a su imprenta local a efectos de imprimir un póster a color. Exhíbalo en las reuniones y eventos especiales del club para recordarles a los socios actuales que son responsables de invitar a afiliarse a otras personas.



Estudio de 25 minutos sobre el cuadro social



Cómo proponer nuevos socios en Rotary (254-ES)

Los mentores también pueden formar a los nuevos rotarios y propiciar su participación activa en proyectos de compañerismo y servicio del club. Para más información respecto al servicio en calidad de mentor véase *Orientación para socios nuevos: Guía para los clubes* (414-ES).

- Trazar un plan de acción para forjar vínculos sólidos con los ex becarios de los programas de RI y La Fundación Rotaria, incluidos los ex Becarios de Buena Voluntad, ex integrantes de equipos de Intercambio de Grupos de Estudio, ex estudiantes de Intercambio de Jóvenes, ex rotaractianos y ex interactianos. Continúe dándoles participación en las actividades de Rotary e invítelos a afiliarse al club.

Aumentar la diversidad étnica y religiosa

Los clubes rotarios deben ser representativos de las características demográficas de sus comunidades, incluidos los grupos étnicos y religiosos. Utilice la evaluación respecto a la diversidad en el cuadro social incluida en los Recursos para la evaluación del club a fin de investigar las características étnicas y religiosas de su comunidad y compárela con la composición de su club.

Desarrollo del cuadro social y responsabilidad de los socios

Todos los socios del club son responsables de contribuir al desarrollo del cuadro social a través de un esfuerzo permanente, para lo cual es menester:

- Proponer nuevos socios al club
- Recomendar candidatos cualificados a otros clubes
- Indicar a las personas interesadas que completen el “Formulario de información para posibles socios” en www.rotary.org
- Remitir a los correspondientes clubes a los rotarios que se acaban de mudar a su localidad

Estudio de 25 minutos sobre el cuadro social

Una vez por año, se solicita a los socios de los clubes que anoten el nombre de los amigos, vecinos, colegas y relaciones profesionales o empresariales de la comunidad que reúnan los requisitos para afiliarse a un club rotario. Esta actividad sirve de recordatorio a los rotarios respecto a la responsabilidad de proponer socios nuevos y contribuye a preparar listas de posibles candidatos. Implemente un sistema para invitar a estas personas a las reuniones del club y compare sus datos con los del estudio de clasificaciones del club y la evaluación sobre la diversidad en el cuadro social.

Propuesta de socios nuevos

Cómo proponer nuevos socios en Rotary es un folleto de fácil consulta en el que se explican de manera concisa los procedimientos para la propuesta de nuevos socios. Distribúyalo cada año a todos los socios del club durante las reuniones, centrándose en las responsabilidades respecto a la captación de socios.

Procedimiento estándar para la propuesta de un socio nuevo:

1. Completar la parte A de la “Tarjeta de propuesta de socio” y entréguesela al secretario para que la remita a la directiva del club. No informe al socio potencial de la propuesta *hasta después* de que la directiva la haya aprobado.
2. La directiva se cerciora de que la persona propuesta reúna los debidos requisitos y aprueba o rechaza la propuesta en un plazo de 30 días. El secretario del club notifica al proponente la decisión tomada.
3. Tras el anuncio de la aprobación de la propuesta, se informa detalladamente al posible socio respecto a los privilegios, las expectativas y las responsabilidades que conlleva la afiliación al club. Se le pedirá, entonces, que complete la parte B del formulario de propuesta, otorgando así su autorización al club para publicar su nombre y la clasificación propuesta ante el cuadro social del club.
4. Se notificará el nombre y la clasificación del socio propuesto a los socios del club. El *Reglamento que se recomienda a los clubes rotarios* establece que los socios disponen de siete días para considerar y presentar objeciones a la propuesta. Si no se reciben objeciones, el socio propuesto paga su cuota de ingreso y se convierte en rotario.
5. El secretario del club presenta la propuesta del nuevo socio a través de la página de “Ingreso/Rotarios” en el sitio web de RI (modalidad preferente) o remite a RI el “Formulario de datos del socio”.

Difusión y seguimiento de datos sobre posibles socios

Para proporcionar a los clubes datos útiles sobre posibles socios y ayudar a los rotarios a cumplir su responsabilidad de proponer nuevos socios, RI ofrece tres documentos en su sitio web: el “Formulario de recomendación de socio”, el “Formulario de información para posibles socios” y el “Formulario de cambio de domicilio”. Recuerde que no en todas las regiones funcionan los programas de recomendación, posibles socios y cambio de domicilio.



Los rotarios pueden remitir en línea recomendaciones de posibles socios a través de www.rotary.org.

Recomendación de candidatos cualificados a otros clubes. El “Formulario de recomendación de socios” permite a los rotarios proponer la afiliación de un amigo, familiar o colega cualificado a un club que no sea el propio.

Contactos con personas no rotarias interesadas en afiliarse a Rotary. El “Formulario de información para posibles socios” está destinado a quienes expresen su interés en afiliarse a un club rotario de la localidad. Los dirigentes de los clubes deberán familiarizarse con el proceso mediante el cual les formularán tales consultas a través del gobernador de distrito o del presidente del Comité Distrital de Desarrollo del Cuadro Social.

Ayuda a los rotarios que se mudan. Mudarse a otra localidad no debiera ser motivo para abandonar Rotary. Indique a socios en tales circunstancias que llenen el “Formulario de cambio de domicilio”.

Seguimiento de datos de posibles socios cualificados. Primeramente, el personal de RI examina todos los formularios, verificando que los candidatos reúnan los requisitos básicos y después remite las consultas meritorias al gobernador pertinente para que éste las evalúe. También recibirán una copia los presidentes de Comités Distritales de Desarrollo del Cuadro Social que hubieran proporcionado a RI su dirección de correo electrónico. Tras decidir cuáles candidatos reúnen los requisitos de afiliación, remitirán los datos a los correspondientes clubes, los cuales invitarán a los posibles socios a asistir posteriormente a una reunión y más adelante, si resulta apropiado, propondrán su afiliación.



Orientación para socios nuevos: Guía para los clubes (414-ES)

Consulte los pasos para la orientación de socios nuevos y posibles socios.

Véase la lista de publicaciones y videos relevantes para los socios nuevos y posibles socios en el anexo 1.



Juego de materiales informativos para socios en perspectiva (423-ES)



Juego de videos sobre el cuadro social (427-MU)

Guarde copias del perfil del club en el local de reuniones para distribuirla a los visitantes o posibles socios cuando se marchan.

Introducción a Rotary para los posibles socios

Para tomar una decisión fundamentada al afiliarse a Rotary, los socios en perspectiva necesitan información sobre los programas del club y de Rotary International, además de expectativas realista respecto a las ventajas y las obligaciones que conlleva la afiliación. Los socios que se afilian sin mayores conocimientos sobre la entidad son los que suelen darse de baja en un año o dos. Todo club debe desarrollar un programa instructivo informal para los socios en perspectiva. Para más datos al respecto consulte *Orientación para socios nuevos: Guía para los clubes*.

Formación de la biblioteca del club

Se anima a todos los clubes a formar y mantener una biblioteca del club, con materiales impresos y audiovisuales actualizados sobre RI, la cual debe incluir todas las publicaciones y materiales mencionados en esta guía. Aliente a los socios a familiarizarse con los que les interesen y utilice estos recursos para informar a los posibles socios, capacitar a los socios nuevos e impartir formación permanente a los demás rotarios. Por ejemplo, sería recomendable pedirle a un socio que prepare un informe para difundir en una de las reuniones semanales respecto a la última edición de *RVM — The Rotarian: la revista en video*. Asimismo, se sugiere organizar discusiones grupales respecto a una publicación o video que los socios puedan ver o estudiar de antemano.

Material informativo para los posibles socios

El *Juego de materiales informativos para socios en perspectiva* que brinda RI, incluye materiales para informarlos sobre Rotary. Distribúyalo en las sesiones informativas para posibles socios o proporciónelo a los posibles socios invitados a una reunión del club. Este juego de materiales incluye videos instructivos y motivadores que pueden exhibirse durante las sesiones de información para socios en perspectiva o en el marco de un programa de capacitación permanente para los socios actuales.

Rotary International distribuye una amplia gama de publicaciones que pueden resultar útiles para la captación de socios. Vea la amplia lista comprendida en el anexo 1.

Información específica respecto a su club

Antes de afiliarse a Rotary, los posibles socios querrán informarse sobre la trayectoria del club y los socios recientes. Prepare un perfil del club —un folleto, volante u hoja informativa— sobre los proyectos pasados y presentes del club y otros datos pertinentes. Entregue a los socios en perspectiva un perfil o prepare una presentación en PowerPoint donde se expliquen los requisitos de asistencia al club, las expectativas de participación y las obligaciones económicas. Para más información sobre la preparación de información específica para posibles socios, incluido un modelo de requisitos de asistencia y obligaciones económicas, consulte *Orientación para socios nuevos: Guía para los clubes (414-ES)*.

Intercambio de mejores prácticas para el desarrollo del cuadro social

Los clubes rotarios del mundo entero comparten sus estrategias exitosas para la captación de socios a través de Membership Development Best Practices Exchange (intercambio de mejores prácticas para el desarrollo del cuadro social) en el sitio web de RI. Esta base de datos con funciones de búsqueda ofrece una amplia gama de ideas para ayudarle a implementar un plan de acción para el crecimiento del cuadro social y una manera de difundir noticias sobre sus éxitos en este terreno a RI y otros clubes. A continuación se indican varios ejemplos:

- Estructurar una base de datos de ex becarios de los programas (ex participantes en Rotaract, Interact, Intercambio de Jóvenes, Intercambio de Grupos de Estudio y otros programas de RI y la Fundación) para procurar que estas personas se afilien a Rotary.
- Invitar a los ex becarios a las reuniones del club y, cuando resulte apropiado, proponer su afiliación.
- Exhortar a los socios a considerar la posibilidad de procurar la afiliación de sus cónyuges y ofrecerles un incentivo (por ejemplo, un año exentos del pago de las cuotas del club).
- Organizar un almuerzo para líderes cívicos. Solicitar a cada socio que invite un número concreto de líderes y que done un importe fijo para sufragar los gastos de la comida y las invitaciones. Exhiba el breve video *Esto es Rotary* o un segmento de *RVM — The Rotarian: la revista en video*, e invite a un dinámico dirigente de Rotary en calidad de orador.
- Busque en las revistas y periódicos profesionales y empresariales los nombres de empresarios y dirigentes cívicos influyentes e invítelos a la reunión.
- Imprima tarjetas tamaño billetera con su nombre y el emblema de Rotary, y la leyenda “Lo invitamos”, además del día, hora y lugar de las reuniones del club. Distribúyalas a los socios en perspectiva, a manera de invitación a la reunión por cuenta del club.
- Invitar a los posibles socios a participar en una actividad o proyecto del club, a fin de demostrar la obra significativa que realiza el club.
- Solicitar a los socios que lleven puestas insignias, o camisetas con la leyenda “Pregúnteme sobre Rotary”, a fin de iniciar conversaciones sobre la afiliación al club.
- Experimente con los nuevos medios —blogs, YouTube o similares y podcasts— en el sitio web del club. Difunda un video promocional en el cual los socios se presenten y expliquen los beneficios que reporta la afiliación al club.
- Obtenga espacio en la vidriera de una tienda prominente a fin de difundir información sobre las actividades del club en la comunidad.
- Obsequie suscripciones a *The Rotarian* (o las revistas regionales) a los posibles socios.
- Remita una carta de bienvenida a los propietarios de las empresas que se establezcan en la comarca.
- En cada reunión, guarde las tarjetas de presentación de los oradores e invitados, y, como seguimiento, remítales una nota o tarjeta postal agradeciéndoles o volviéndolos a invitar.
- Difunda un anuncio promocional o publique uno en el directorio de la cámara de comercio local.
- Lleve una insignia o distintivo con el emblema de Rotary durante los proyectos de servicio del club.



Remita sus notas personales en la *Tarjeta postal de Rotary* (980-MU) o la *Tarjeta postal del lema de RI* (910-MU).



Atraiga a los socios en perspectiva con la *postal* (614-ES) o *tarjeta* (613-ES) de invitación a la reunión del club.

Atraer socios a través de las relaciones públicas

La imagen pública del club tiene consecuencias directas en cuanto al desarrollo del cuadro social, motivo por el cual será necesario que disponga que los Comités de Desarrollo del Cuadro Social y Relaciones Públicas colaboren para coordinar sus metas. Al promover los eventos y proyectos de servicio del club, usted difunda entre un público mayor sus buenas obras y aumentar el atractivo del club para los posibles socios. La cobertura de los medios de difusión —en los periódicos o por televisión, radio, Internet y vallas publicitarias— suscita el interés en la afiliación a Rotary. Por ejemplo, RI ha logrado un notable aumento en la cantidad de formularios de propuesta de nuevos socios de todas las regiones del mundo en las que han tenido lugar campañas de relaciones públicas.

Rotary International ofrece una amplia gama de materiales para ayudar al club a desarrollar e implementar su estrategia de relaciones públicas. Como parte de la campaña permanente La Humanidad en Marcha, cada año se envía a todos los clubes materiales de relaciones públicas en DVD y CD-ROM. Los rotarios pueden utilizar estos materiales a fin de obtener espacio gratuito o a bajo costo en los medios locales. Cada juego de materiales contiene anuncios de servicio público radiales y televisivos, además de anuncios impresos, vallas publicitarias y mensajes para Internet. La publicación de RI Relaciones públicas eficaces: Guía para los clubes rotarios debiera ser de lectura obligatoria para los integrantes de su Comité de Desarrollo del Cuadro Social. Esta guía práctica ofrece recursos y sugerencias para promover las actividades del club ante el público en general. Asimismo, en www.rotary.org, se ofrecen otros materiales como modelos de comunicados de prensa, cartas al director y hojas informativas sobre diversos temas relacionados con Rotary.

RI ofrece Subsidios de Relaciones Públicas, los cuales se otorgan los distritos, para ayudar a los clubes a publicitar sus actividades a través de los medios informativos locales. Para más información sobre este programa, ingrese en el sitio web de RI.



*Relaciones públicas
eficaces: Guía para los
clubes rotarios
(257-ES)*

Invitar a los candidatos a socios a ingresar

Una vez que haya propuesto la afiliación de un candidato debidamente cualificado y la directiva del club acepte la propuesta, habrá llegado el momento de invitar a afiliarse al club al posible socio. Un integrante del comité de Desarrollo del Cuadro Social y el proponente deben visitar al posible socio y extenderle la invitación. Este toque personal constituye una de las condiciones para forjar firmes vínculos y conservar a los socios durante los años venideros.

A través del proceso de captación y al formular la invitación, demuestre su entusiasmo por los proyectos del club y su orgullo de estar afiliado al mismo. Piense en la gente y las actividades que han estimulado su interés en Rotary. ¿Cómo motivarán a los rotarios para que participen directamente en su primer proyecto de servicio? Los socios amigables, receptivos e inclusivos constituyen el mensaje más importante para el socio en perspectiva, quien se sentirá bienvenido y tendrá oportunidad de participar en algo verdaderamente importante.

MEDIDAS QUE TOMA EL COMITÉ DE DESARROLLO DEL CUADRO SOCIAL DEL CLUB RESPECTO AL CAPÍTULO 2

Sí	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club ha determinado y analizado otras opciones de servicio voluntario disponibles en la comunidad e implementado una estrategia para que nuestro club sea la opción de preferencia.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social ha estudiado el principio de clasificaciones con nuestros socios, y comprendemos la importancia de diversificar las clasificaciones en el club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club ha efectuado su estudio de clasificaciones correspondiente al año rotario 20____ - ____.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social ha distribuido una lista definitiva de clasificaciones ocupadas y vacantes, y los socios han analizado el contenido de dicha lista.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club ha cumplimentado la evaluación sobre la diversidad del cuadro social y comprendemos las fortalezas y debilidades de la situación demográfica del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social ha implementado un plan de acción centrado en aumentar la diversidad de nuestro club en cuanto a clasificaciones, sexo, edad y origen étnico, y nuestros socios comprenden cabalmente las funciones que desempeñan para que el plan tenga éxito.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club ha completado el "Estudio de 25 minutos sobre el cuadro social".
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Los socios de nuestro club entienden que debemos abocarnos a invitar a las reuniones a personas de grupos escasamente representados en nuestro cuadro social.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social ha distribuido ejemplares de <i>Propuesta de nuevos socios en Rotary</i> (254-ES) a todos los socios, y analizado con ellos los propósitos que motivan el uso de formularios en línea para socios en perspectiva, recomendación de socios nuevos y cambio de domicilio.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club ha preparado una lista de publicaciones que se actualiza cada año, y alienta a los socios a utilizarla.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club adquirió varios ejemplares del <i>Juego de materiales informativos para socios en perspectiva</i> (423-ES) o preparó su propio juego de materiales, y también solicitó el <i>Juego de videos sobre el cuadro social</i> (427-MU) para la biblioteca del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social ha preparado materiales personalizados para distribuir a los posibles socios, incluido un perfil de los proyectos de servicio del club y una hoja informativa sobre las obligaciones económicas y los requisitos de asistencia.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club cuenta con un Comité de Relaciones Públicas activo que procura lograr cobertura mediática para los eventos del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social colabora con el Comité de Relaciones Públicas cuando resulta adecuado.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club ha remitido una sugerencia al Membership Development Best Practices Exchange" (intercambio de mejores prácticas para el desarrollo del cuadro social) en el sitio web de RI.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social ha sugerido a dirigentes o los socios del club al menos una estrategia para la captación de socios que hemos retomado del sitio de "Intercambio de mejores prácticas".

Sí	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social recuerda periódicamente a los socios del club que inviten posibles socios cualificados a nuestras reuniones semanales.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social comprende los procedimientos relacionados con los formularios de socios en perspectiva, recomendación de posibles socios y cambio de domicilio remitidos a través del sitio web de RI, y hemos implementado un proceso oportuno para proseguir estas gestiones.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Se ha exhortado a los socios de nuestro club a recomendar la afiliación de posibles socios cualificados a otros clubes rotarios al menos una vez por año, llenando el "Formulario de recomendación de socio" en línea y proponiendo la afiliación de una persona a nuestro propio club rotario.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Los socios de nuestro club comprenden que, como rotarios, cada uno de nosotros es responsable de recomendar la afiliación de personas cualificadas.

Capítulo 3 Maximizar la retención de socios

El mantenimiento de los buenos socios en nuestras filas es tan importante para el crecimiento a largo plazo como la instalación de socios nuevos. La tasa de deserción de socios es uno de los problemas más apremiantes que actualmente afecta a Rotary. Asimismo, los socios activos y experimentados pueden ejercer un papel fundamental para la captación y conservación de los socios nuevos.

Aunque los clubes no pueden evitar ciertas mermas debidas al desgaste natural, pueden minimizar tales efectos procurando contar con un cuadro social equilibrado desde el punto de vista demográfico. La retención del cuadro social es un proceso permanente que requiere atención, actividad, trabajo y dedicación constantes en el ámbito de los clubes.

Evaluar el nivel de mantenimiento de socios en su club

Es importante determinar cuántos socios se marchan del club cada año, no sólo el crecimiento o pérdida neta. Algunos clubes pueden tener problemas significativos para conservar a los socios en sus filas, aunque el número de socios se mantenga constante de año en año. Cuando los clubes ganan y pierden socios continuamente, se produce un efecto de puerta giratoria que entorpece el funcionamiento eficaz y la captación de socios.



Modelo de retención

Si su modelo de retención indica que su club cuenta con un índice de mantenimiento excelente, remita la información sobre sus estrategias exitosas al citado "Intercambio de mejores prácticas".

Uso del modelo de retención

El modelo de retención es un indicador del índice de mantenimiento de socios del club, mediante el estudio de los movimientos del cuadro social durante un lapso específico. En vez de limitarse a considerar el aumento o ganancia neta de año en año, este modelo ofrece un marco de referencia para estudiar en qué medida la instalación y baja de socios contribuye a la pérdida o aumento neto general y a detectar todo movimiento significativo que se produzca. Consulte las instrucciones para completar el modelo de retención del club en *Recursos para la evaluación del club*.

Para obtener un cuadro panorámico relevante a largo plazo, los clubes deben utilizar este modelo para estudiar lapsos de tres a cinco años. Si tal período fuese menor de tres años, la muestra de datos no sería suficiente para constatar tendencias coherentes y más de cinco años podría deslizar demasiados factores ambientales y dificultar las conclusiones respecto a la conservación de los socios del club. Si se utiliza un período de tres a cinco años, el modelo también ayudará a los clubes a evaluar su índice de retención de socios nuevos.



Perfil de socios dados de baja

Uso del perfil de socios dados de baja

Al determinar cuántos socios permanecen en el club es posible detectar las fortalezas y debilidades del club en cuanto a mantenimiento de socios y adaptar las estrategias de retención de su club. El perfil de socios dados de baja divide a los socios que cesaron su afiliación en "niveles de antigüedad", según los años que hubiera durado su calidad de socios. Estos niveles de antigüedad se asientan en una gráfica que se muestra el punto en el cual se produce la mayoría de las

bajas del club. Al determinar cuantos socios dados de baja pertenecen a cada nivel, ayuda al club a centrar sus estrategias de retención en los socios del nivel que ha sufrido mayores mermas.

Por ejemplo, si usted descubre que la mayoría de los socios dados de baja se van del club en los primeros dos años, sería recomendable que el club centrarse más su esfuerzo en los socios más nuevos. Estas estrategias podrían incluir un plan de capacitación más amplia previa a la instalación, orientación para socios nuevos y participación temprana de los socios en los programas y proyectos del club. La clave consiste, desde luego, en retener a los socios de todo nivel de antigüedad.

Después de que un dirigente de club con acceso a todos los registros del cuadro social del club haya completado la evaluación inicial, el Comité de Desarrollo del Cuadro Social debe evaluar los resultados. Distribuya la gráfica completa a los socios del club durante una reunión y someta a discusión sus conclusiones. De esta manera tiene lugar un foro ideal para la formación permanente de los socios y se abre la oportunidad para que todos los socios participen más directamente en las actividades de crecimiento del cuadro social.

Entrevistar a los socios del club

Al entrevistar a los socios del club —incluso los que se marchan— los clubes pueden averiguar por qué los socios permanecen en el club o lo abandonan.

Cuando un socio decida darse de baja, deberá completar la “Encuesta para los socios que renuncian a su afiliación”, breve entrevista de salida que ayuda al club a evitar tales bajas en el futuro.

El “Cuestionario sobre la satisfacción de los socios” tiene como fin constatar los aspectos del club que los socios aprecian más y aquellos que deben mejorarse. La encuesta también suministra valiosa información para el Comité de Desarrollo del Cuadro Social en lo que se refiere al desarrollo de un plan de acción para la retención. ambos cuestionarios se incluyen en Recursos para la evaluación del club.



Encuesta para los socios que renuncian a su afiliación



Cuestionario sobre la satisfacción de los socios

Preparación de recursos para la evaluación del club

Cada club tiene necesidades específicas en cuanto al mantenimiento de socios. Si los medios que ofrece RI no responden a tales necesidades o resultan culturalmente inadecuados, utilícelos como base para la adaptación de sus propios recursos de evaluación.

Medidas para mantener el cuadro social

Los resultados de la evaluación le ayudarán a establecer las prácticas de más éxito y podrán, también, indicar la necesidad de implementar algunas nuevas prácticas. A continuación se indican varias medidas que pueden ayudarle a maximizar la conservación de socios.

Organizar ceremonias de instalación significativas

El día en que una persona se convierte en rotaria marca el comienzo de muchos años de participación y logros dentro de Rotary. Este evento amerita una ceremonia de instalación memorable y significativa, durante la cual el club da la bienvenida al socio nuevo. Al planificar la ceremonia de instalación, tenga en cuenta las siguientes sugerencias:



Orientación para socios nuevos: Guía para los clubes (414-ES)

Incluye modelos de programas para ceremonias de instalación.

- Invitar a cónyuges y familiares de rotarios, y otras personas allegadas.
- Decorar adecuadamente el salón o área donde se realizará la ceremonia, con el banderín del club y otros artículos rotarios.
- Celebrar el evento en un lugar diferente al de las reuniones semanales del club, a fin de resaltar el aspecto especial de tal ocasión.
- Instar a los socios a hablar sobre el compromiso y el orgullo de ser rotarios.

Participación de todos los socios nuevos en proyectos de servicio

Una de las razones primordiales por la cual la gente se afilia a Rotary es la posibilidad de colaborar en proyectos de servicio significativos. Los clubes que desarrollan varios proyectos pueden ofrecer más oportunidades de participación en todos los niveles, de manera que los socios sepan que contribuyen a un importante esfuerzo y se sientan satisfechos con su decisión de afiliarse al club.

Al asignar a los socios nuevos un papel activo en el club, toman conciencia de que existe un vínculo inmediato. Descubra los intereses de estos nuevos rotarios, asígneles a los comités pertinentes y déles participación inmediata en los proyectos. Asimismo, menciónelos las posibilidades de ejercer futuros cargos de dirigencia en el club.

Los rotarios desean trabajar en proyectos relevantes, de lo contrario pronto pierden interés en el club. El juego de publicaciones *Comunidades en acción/Lista de oportunidades de servicio* ofrece los recursos necesarios para que los clubes planifiquen, implementen y evalúen proyectos de servicio eficaces. Adquiera por lo menos un ejemplar para la biblioteca del club.



**Comunidades en acción/
Lista de oportunidades de
servicio (605-ES)**



**Implementación del
programa de información
para los socios nuevos
del club (425-ES)**

Este recurso esencial para los Comités de Desarrollo del Cuadro Social de los Clubes incluye *Orientación para socios nuevos: Guía para los clubes* y la última edición del *Catálogo de RI*.



**Juego de materiales
informativos para socios
nuevos (426-ES)**

Esta compilación de publicaciones impresas de Rotary, presentada en una carpeta, es adecuada para la distribución a los socios nuevos.

Información y orientación para los socios nuevos

Los socios nuevos deberán estar plenamente informados sobre Rotary International y todo lo que ocurre en el club. Asegúrese de impartirles capacitación sobre los beneficios y responsabilidades que conlleva la afiliación, además de las oportunidades de servicio en su club, en el distrito y en el ámbito internacional. Organice un programa de orientación formal para evitar que los nuevos socios abandonen el club por falta de conocimientos. Infórmese sobre las medidas para establecer un programa de orientación para socios nuevos leyendo *Orientación para socios nuevos: Guía para los clubes*.

Juego de materiales informativos para los socios nuevos

El *Juego de materiales informativos para los socios nuevos* comprende publicaciones para capacitar a los socios nuevos durante su orientación. Solicite varios ejemplares de este juego de materiales para distribuirlos entre los nuevos socios o prepare uno propio. El *Juego de videos sobre el cuadro social (427-MU)* constituye también otro valioso recurso para la biblioteca del club. Muchos de los materiales pueden utilizarse, asimismo, para la formación permanente de los socios. Consulte el anexo 1 donde se indica una lista completa de las publicaciones, videos y DVD incluidos en cada juego de materiales.

Comunicaciones electrónicas

Recurra al sitio web, boletín y correo electrónico del club a efectos de informar periódicamente a los socios actuales, nuevos y en perspectiva respecto a los acontecimientos del club. Conserve una lista con los números de teléfono y direcciones de correo electrónico de todos los socios.

Recurra a su creatividad e ingenio para el envío de comunicaciones electrónicas. La difusión de archivos de video, audio digital, podcasts y blogs en su sitio web puede ser de gran utilidad en cuanto a la comunicación. Si ningún socio del club está familiarizado respecto al uso de los nuevos medios, consulte el directorio de las empresas locales, busque a uno de los profesionales de los nuevos medios electrónicos e invítelo a dar una charla en una reunión del club.

Formación y apoyo a los socios actuales

La formación permanente del cuadro social es un recurso fundamental para mantener a los socios en las filas del club. De acuerdo con estudios realizados, un programa eficaz de capacitación permanente contribuye a aumentar el índice de retención de socios del club. Cuanto más sepan los socios sobre Rotary, más probable será que se conviertan en socios activos. Se debe dedicar un mínimo de cuatro reuniones semanales por año a los siguientes asuntos:

- Oportunidades de
 - participación en reuniones multidistritales
 - asistencia a las asambleas de club o seminarios distritales
 - participación en los proyectos y actividades del club y del distrito
 - asunción de cargos de dirigencia
- Ideas e información sobre los programas, proyectos y actividades de Rotary
- La Convención de RI, la Conferencia de Distrito y otros eventos especiales
- Propuesta de socios nuevos
- Metas e iniciativas de los Comités de Desarrollo del Cuadro Social del club y del distrito
- Informes sobre el cumplimiento de las metas de desarrollo del cuadro social
- Situación respecto a las actividades para obtener la Mención Presidencial, el Premio de RI para el Desarrollo del Cuadro Social y la Extensión, el Premio de RI a las Iniciativas de Desarrollo del Cuadro Social o Reconocimiento por Desarrollo del Cuadro Social de Clubes Pequeños (véase el capítulo 5).
- Apadrinar un nuevo club rotario

Esta lista no es exhaustiva. Añada todo tema significativo para los socios del club y a fin de lograr o motivar su participación permanente en las actividades del club. Dedique al menos una reunión del club por trimestre a estudiar los asuntos relacionados con el cuadro social y la estrategia actual para incrementarlo. Asimismo, considere la posibilidad de utilizar parte de las actividades incluidas en los *Recursos para la evaluación del club*, en el marco de la formación permanente impartida en el club.

Además de la capacitación permanente, los clubes deberán centrarse en la satisfacción de los socios. Utilice la información proporcionada en el “Cuestionario



Cuestionario sobre la
satisfacción de los socios

sobre la satisfacción de los socios” para lograr que los socios se mantengan activos y en plena participación. Los resultados del perfil de socios dados de baja pueden contribuir a determinar y abordar los momentos en los cuales cunda la insatisfacción (frecuentemente entre el primero y el tercer año de afiliación). Estos recursos pueden ayudarle a preparar un programa para que los actuales socios tomen conciencia de su valor como integrantes de un equipo eficaz.

Recursos para los programas de formación permanente

- Recursos para la evaluación del club
- RVM — *The Rotarian: la revista en video*
- *Cómo proponer nuevos socios en Rotary (254-ES)*
- www.rotary.org
- Asistente del gobernador
- Presidente del Comité Distrital de Desarrollo del Cuadro Social



Exhorte a los socios del club a mantenerse informados ingresando en www.rotary.org y suscribiéndose a *El cuadro social en un minuto*, *Rotary PR Tips*, *Training Talk*, y otros boletines de Rotary International que se envían por correo electrónico.

El cuadro social en un minuto

Boletín electrónico mensual de Rotary International que incluye:

- Investigación actualizada sobre el cuadro social de Rotary
- Sugerencias para buscar y captar socios cualificados y dedicados
- Ideas para programas de información sobre Rotary y orientación de socios nuevos
- Sugerencias para el mantenimiento de los actuales socios en nuestras filas

Se pueden descargar ejemplares electrónicos de www.rotary.org.

Difusión de los éxitos del club en cuanto al mantenimiento de socios

Recurra al “Membership Development Best Practices Exchange” (“Intercambio de mejores prácticas para el desarrollo del cuadro social”) en www.rotary.org, para difundir sus éxitos respecto a la retención de socios y recabar ideas que han ayudado a tales efectos a los clubes rotarios de diversas regiones del mundo. A continuación se incluye una muestra de las mejores prácticas de eficacia comprobada en otros clubes.

- Alentar a los socios nuevos a prestar servicio en un comité de su elección.
- Presentarles compañeros con intereses de servicio similares a los nuevos socios.
- Preparar una lista de verificación sobre los socios nuevos en las que se expliquen en detalle las diversas oportunidades de profundizar sus conocimientos sobre Rotary y participar en las actividades del club.
- Juntar a los nuevos miembros de los comités con otros que cuenten con más experiencia.
- Solicitar a los socios que proporcionen ideas y opiniones para mejorar el programa de orientación para los socios nuevos.
- Disponer que los socios nuevos asistan a la Conferencia de Distrito u otra reunión distrital. Considerar la posibilidad de sufragar total o parcialmente el costo de su asistencia al evento.

- Otorgar reconocimiento a los rotarios que propongan socios nuevos mediante la insignia alusiva, la cual puede adquirirse a través de los concesionarios autorizados para la venta de artículos de Rotary, cuya lista puede consultarse a través de www.rotary.org.
- Organizar una sesión de trabajo para estudiar asuntos y planes de acción relacionados con el desarrollo del cuadro social.
- Reorganizar la estructura de sus reuniones semanales. Invertir, a prueba, el orden de la comida y los asuntos rotarios en el orden del día de las reuniones, para determinar si dicho cambio fomenta la productividad.
- Crear y mantener el sitio web del club.
- Preparar presentaciones en PowerPoint para los socios nuevos que incluyan información sobre proyectos activos, eventos, pagos, comités y metas respecto al cuadro social.
- Colaborar con los dirigentes distritales, desarrollar un programa para difundir los nombres de los posibles socios entre los demás clubes rotarios de la región.

Desarrollar e implementar un plan de acción para el desarrollo del cuadro social del club

En el marco del programa piloto para la retención que RI llevó a cabo durante 2003-2006, se establecieron siete actividades eficaces que debían ponerse en práctica para apoyar y sostener los esfuerzos para el mantenimiento del cuadro social:

1. Buscar y seleccionar socios debidamente cualificados.
2. Brindar a los posibles socios una introducción a Rotary, informándolos sobre los programas de Rotary International y las actividades del servicio del club.
3. Invitar a afiliarse a los socios en perspectiva.
4. Instalar a los socios nuevos en el transcurso de una ceremonia digna y significativa.
5. Formar a los socios nuevos mediante un programa de orientación formal.
6. Dar rápida participación a los socios nuevos en los comités y actividades del club, eventos de recaudación de fondos, reuniones de la directiva, reuniones semanales y actividades sociales del club (todos los aspectos de la afiliación).
7. Impartir capacitación permanente a los socios a través de un programa de formación permanente de carácter formal.

La hoja de trabajo del anexo 2 puede ayudar a determinar si su club desarrolla cada una de estas actividades en la actualidad. Considere las evaluaciones de los *Recursos para la evaluación del club* al completar dicha hoja.

El Comité de Desarrollo del Cuadro Social del club es el factor que impulsa el plan de acción para el crecimiento. Sin embargo, los socios del club desempeñan funciones participativas en la ejecución del plan. Se alienta el aporte de considerable trabajo en equipo y participación de los socios del club.

Tras completar la hoja de trabajo, el Comité de Desarrollo del Cuadro Social del club debe preparar un informe en el que se reseñe un plan de acción para el crecimiento del club y distribuirlo a todos los socios. Someta a discusión el plan y anime a todos los socios a participar en su ejecución.

MEDIDAS PARA LOGRAR LAS METAS DEL COMITÉ DE DESARROLLO DEL CUADRO SOCIAL PARA EL CAPÍTULO 3

Sí	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social completó el modelo de retención y analizó los resultados con los socios del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social completó el perfil de socios que se dieron de baja y analizó los resultados con los socios del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	El Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club moderó una discusión con los socios respecto a nuestras fortalezas y debilidades respecto al mantenimiento de socios en nuestras filas, y nuestro club ha planteado ideas a fin de abordar nuestras debilidades.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	El Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club implementó un plan para aumentar la retención en el nivel de antigüedad con mayor tendencia a la merma de socios.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club utiliza la "Encuesta para los socios que renuncian a su afiliación", o una entrevista personalizada, cada vez que un socio se va del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social se encarga de que cada año se distribuya y complete el "Cuestionario sobre la satisfacción de los socios".
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social utiliza la información recopilada a través de estos cuestionarios y otros medios para mejorar nuestras actuales prácticas de desarrollo del cuadro social.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social reconoce que nuestros proyectos de servicio constituyen un factor primordial para la retención, dado que tales proyectos deben ser eficaces y valiosos para los socios.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social estudió <i>Comunidades en acción/Lista de oportunidades de servicio</i> (605-ES) y ha colaborado con el Comité de Proyectos de Servicio del club emprendiendo nuevas iniciativas relevantes.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social estudió <i>Orientación para socios nuevos: Guía para los clubes</i> (414-ES).
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social instauró o se ha abocado a instaurar un programa de orientación para socios nuevos centrado en impartirles formación y brindarles oportunidades de participación inmediata.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club adquirió el <i>Juego materiales informativos para socios nuevos</i> (426-ES) de RI o preparó su propio juego de materiales a tales efectos.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club adquirió el <i>Juego de videos sobre el cuadro social</i> (427-MU) para la biblioteca del club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club cuenta con un sitio web que se actualiza periódicamente.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Los dirigentes de nuestro club mantienen informados a los socios a través del correo electrónico y boletines.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social organiza un programa de formación permanente y dedicamos cuatro o más reuniones semanales por año a tales efectos.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Los integrantes del Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club se suscribieron a <i>El cuadro social en un minuto</i> , a través de www.rotary.org .
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social remitió al "Membership Development Best Practices Exchange" ("Intercambio de mejores prácticas para el desarrollo del cuadro social") una de las mejores prácticas de nuestro club a fin de que se considere su inclusión en dicha base de datos.

Sí	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social adoptó una de las mejores prácticas de retención incluidas en el "Membership Development Best Practices Exchange" ("Intercambio de mejores prácticas para el desarrollo del cuadro social").
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro Comité de Desarrollo del Cuadro Social alienta a los socios a intervenir en la preparación de un plan de acción para el desarrollo del cuadro social.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Todos los socios de los clubes recibieron un informe escrito del presidente del Comité de Desarrollo del Cuadro Social del club, con información detallada sobre el plan de acción para el desarrollo del cuadro social, en lo referente a la búsqueda, presentación, invitación, instalación, información y capacitación de los socios nuevos y en perspectiva, y los actuales socios.

Capítulo 4 Organización de nuevos clubes

La organización de clubes nuevos es fundamental para el crecimiento de Rotary y apadrinar un nuevo club rotario es un honor que no debe soslayarse. El éxito de un club nuevo depende, en gran medida, de la orientación que le brinden los rotarios experimentados.

Aunque la formación de clubes nuevos es de responsabilidad exclusiva del gobernador, su club puede ejercer un papel importante al apadrinar un club nuevo.

Oficiar de club padrino requiere la firme dedicación de todos los socios.

Antes de aceptar esta responsabilidad informe al cuadro social respecto a las responsabilidades inherentes al padrinazgo y cerciórese de que estén dispuestos a cumplirlas.

El crecimiento a través de la organización de clubes nuevos

Es posible que su club no sea el más adecuado para todos los rotarios en perspectiva de la localidad. Debido a factores de trabajo, viajes, compromisos familiares y diversos intereses, es necesario ofrecerles *opciones* a las personas que deseen afiliarse a Rotary.

Además de proponer la afiliación al propio club, los rotarios deben tener presente que los demás clubes rotarios de la comunidad podrían responder mejor a las necesidades de determinados posibles socios. Si no funcionan otros clubes, y la demanda lo justifica, informe sobre el particular a los dirigentes del club y del distrito. Asimismo, investigue la situación en las localidades vecinas. Si no cuentan con clubes, recomiende que el gobernador forme un club y ofrezca su apoyo en calidad de club padrino.



Guía para la organización de clubes nuevos (808-ES)

Esta guía, para gobernadores y representantes distritales especiales, resulta útil para quienes deseen información sobre los procedimientos para organizar clubes nuevos.

Requisitos y responsabilidades de los clubes padrinos

Aunque no se requiere un club padrino para formar un club, la Directiva de RI lo recomienda decididamente. Al seleccionar un club padrino, el gobernador de distrito y el Comité Distrital de Extensión deben buscar un club que cumpla los siguientes criterios:

- Acordar el desempeño en calidad de mentor del nuevo club durante un mínimo de un año a partir de admitido éste como miembro de RI.
- Estar al día en sus obligaciones financieras para con RI.
- Contar con un mínimo de 20 socios activos.
- Desarrollar un programa de servicio rotario equilibrado.

El buen funcionamiento de un club nuevo requiere contar con una buena organización y desarrollarse debidamente durante los primeros meses. Después de que el club nuevo haya recibido su carta constitutiva, el club padrino sirve de mentor, continuando su participación y ofreciéndole orientación durante el primer año del club o un lapso más prolongado.

Responsabilidades del club padrino

- Brindar asistencia al representante especial en la planificación y organización de los trámites administrativos del nuevo club
- Colaborar en la organización de los programas iniciales y los primeros proyectos que emprenda el nuevo club
- Orientar al nuevo club en su desarrollo como miembro de RI
- Informar al gobernador, según éste lo solicite, durante el primer año de funcionamiento del nuevo club

Entre sus demás deberes se cuentan los siguientes:

- Pedir al secretario del club patrocinador que asesore a su homólogo en el nuevo club durante las primeras reuniones
- Invitar al presidente del club a asistir, en compañía del representante especial, a la primera reunión ordinaria de la directiva del club nuevo
- Alentar a los socios con experiencia a colaborar en la orientación de los socios del nuevo club respecto a información sobre RI, sus normas y procedimientos
- Colaborar con el club nuevo en la planificación de sus programas durante el primer año
- Organizar actividades de recaudación de fondos conjuntas

MEDIDAS PARA LOGRAR LAS METAS DEL COMITÉ DE DESARROLLO DEL CUADRO SOCIAL PARA EL CAPÍTULO 4

Sí	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club analizó las responsabilidades que conlleva oficiar como club padrino.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Los socios acordaron que el club cumpla funciones de club padrino si así lo solicita nuestro gobernador de distrito. Los dirigentes de nuestro club manifiestan su apoyo unánime al padrinazgo de un nuevo club rotario.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	El presidente del Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club ha notificado al gobernador de distrito nuestra disposición de prestar servicio como club padrino, si se presenta tal oportunidad en el distrito.

Capítulo 5 Programas de Reconocimiento por avances en el Desarrollo del Cuadro Social

Reconociendo que el constante crecimiento y revitalización del cuadro social de Rotary es esencial para el futuro de la organización, la Directiva de RI estableció tres programas de reconocimiento anuales relacionados con el desarrollo del cuadro social. Todo club deberá procurar la obtención de una o más de estas modalidades de reconocimiento.



Premio de RI para el Desarrollo del Cuadro Social y la Extensión (901-ES)

Premio de RI para el Desarrollo del Cuadro Social y la Extensión

Este programa otorga reconocimiento a los clubes en tres áreas fundamentales: crecimiento del cuadro social en los actuales clubes, mantenimiento de los socios actuales y organización de clubes nuevos. El gobernador selecciona a los clubes que más avances hayan logrado en cada categoría.



Reconocimiento de RI por iniciativas para el Desarrollo del Cuadro Social — Formulario del club (422-ES)

Incluye las pautas para el programa y el formulario de participación para el club.

Reconocimiento por Iniciativas para el Desarrollo del Cuadro Social

Mediante este premio se rinde homenaje a los clubes que hayan desarrollado e implementado estrategias creativas para el desarrollo del cuadro social. Cada año, un máximo de tres clubes por distrito (uno por categoría) recibirán un certificado de reconocimiento de RI, sobre la base del cumplimiento de uno de los tres pilares del crecimiento y desarrollo del cuadro social: retención, captación y organización de clubes nuevos.

Los clubes deberán remitir una solicitud al gobernador cada año, no después del 15 de abril. Tras examinar las solicitudes, los gobernadores deben enviar a RI la notificación de los mejores clubes en cada categoría, no después del 15 de mayo. A cada club homenajeado se le otorga un certificado y el correspondiente reconocimiento en la Convención de RI.



Iniciativas para el Desarrollo del Cuadro Social — Formulario del club (416-ES)

Reconocimiento por Desarrollo del Cuadro Social de Clubes Pequeños

Para alentar a los clubes cuyo número de socios ha descendido a menos de 20, cifra mínima para conferir la carta constitutiva a un club nuevo, la Directiva de RI instauró el Reconocimiento por Desarrollo del Cuadro Social de Clubes Pequeños. A través de este programa se otorga un certificado de reconocimiento a los clubes con menos de 20 socios que demuestren haber aumentado el número de socios.

Se confiere reconocimiento a los clubes que alcanzan las siguientes metas: 10 socios, para los clubes con menos de 10 socios, 15 socios, para los clubes que tienen de 10-14 socios, y 20 socios, para los clubes que tienen entre 15 y 19 socios.



Consulte el suplemento regional para averiguar el promedio regional de socios por club.

Magnitud del club

En julio de 2006, el club rotario medio tenía 38 socios. Aunque no se pretende que en todas las localidades pueda funcionar un club con la misma cantidad de socios, cada uno debe contar con un número de socios adecuado para funcionar eficazmente en la comunidad. A fin de asegurarse de que los clubes cuenten con un cuadro social suficiente, la Directiva de RI dispuso lo siguiente:

- Todo club nuevo deberá 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 tales socios deberá provenir de la localidad en la cual se establezca el club.
- Todo club que apadrine un club rotario nuevo deberá contar con un mínimo de 20 socios. Sin embargo, si dos o más clubes apadrinan un nuevo club, sólo uno de los clubes co-padrinos deberá cumplir dicho requisito.
- Se requiere que todo club pague cuotas a RI por un importe mínimo equivalente a 10 socios.

Cómo determinar la magnitud del club

La magnitud del club puede considerarse adecuada o no, dependiendo de factores como la población de la localidad, el número de clubes rotarios de la comarca y las condiciones socioeconómicas. En algunos casos, las circunstancias locales son propicias para un club más pequeño.

Para decidir si el número de socios de su club es demasiado reducido, plantéese las siguientes preguntas:

- ¿Es el cuadro social del club representativo de la composición de la comunidad?
- ¿Es capaz el club de realizar con éxito proyectos de servicio para la comunidad?
- ¿Se cuenta con suficientes rotarios para dirigir y efectuar todas las funciones del club?
- ¿Están representadas todas las profesiones de la comunidad?

Los clubes pequeños deben fijar metas realistas para la captación de más socios. A fin de maximizar el esfuerzo del club, tome las medidas indicadas en los capítulos 3 y 4, y utilice los recursos reseñados en el capítulo 6.

MEDIDAS PARA LOGRAR LAS METAS DEL COMITÉ DE DESARROLLO DEL CUADRO SOCIAL PARA EL CAPÍTULO 5

Sí	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nuestro club se ha comprometido a obtener uno o más de los reconocimientos pertinentes mediante un plan de acción para el desarrollo del cuadro social.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Para los clubes con menos de 20 socios.</i> El presidente de nuestro club ha contactado con el gobernador, el presidente del Comité Distrital de Desarrollo del Cuadro Social o el coordinador regional de RI para el desarrollo del cuadro social, a fin de solicitarle ayuda para establecer las metas y plan de acción en este terreno.

Capítulo 6 Recursos

Los RRIMC

El propósito del programa coordinadores de Rotary International para el desarrollo del cuadro social (RRIMC) es servir de mecanismo estratégico para promover el crecimiento del cuadro social. Se trata de una red de rotarios debidamente capacitados que brindan apoyo a los clubes y distritos a tales efectos.

Los 64 RRIMC son responsables de determinar y desarrollar estrategias para el desarrollo del cuadro social y los recursos adecuados para las necesidades de sus respectivas regiones e impartir capacitación a los presidentes e integrantes de los Comités de Desarrollo del Cuadro Social a través de seminarios regionales y otros eventos adecuados.

Estos dedicados voluntarios conocen debidamente las técnicas y estrategias para el crecimiento del cuadro social, así como con los programas específicos de RI que contribuyen a este propósito. Los clubes pueden recurrir a los RRIMC para:

- Impartir capacitación regional para el desarrollo del cuadro social.
- Intervenir como oradores invitados en eventos especiales sobre el crecimiento del cuadro social.
- Colaborar con los dirigentes distritales y de los clubes a fin de elaborar planes, metas y estrategias para el desarrollo del cuadro social.
- Seleccionar los recursos adecuados para la región, que se utilizarán en las actividades para el desarrollo del cuadro social.

Para encontrar los datos de contacto de los RRIMC, ingrese en www.rotary.org, consulte el *Directorio Oficial* (007-EN) o consulte con el presidente del comité distrital.

Comité Distrital de Desarrollo del Cuadro Social

El Comité Distrital de Desarrollo del Cuadro Social determina, promueve e implementa las estrategias adecuadas para desarrollar el cuadro social en el distrito. El presidente del comité sirve de enlace entre el gobernador, el RRIMC, RI y los clubes del distrito en cuanto a los asuntos pertinentes. Los asistentes del gobernador o el gobernador de distrito deberán contar con los datos necesarios para ponerse en contacto con el citado comité. Si su distrito no cuenta con este comité sugiera a los dirigentes distritales que lo establezcan.

El Comité de Desarrollo del Cuadro Social del club debe notificar sus metas al comité distrital y difundir sus iniciativas exitosas. Es importante que en el distrito se recabe la información necesaria sobre las nuevas estrategias y los nuevos recursos eficaces. Igualmente importante es que usted se informe sobre lo que el comité distrital puede ofrecer.

Comité Distrital de Relaciones Públicas

El Comité Distrital de Relaciones Públicas deberá promover Rotary ante el público externo y fomentar la comprensión, el aprecio y el apoyo a los programas de RI. También procurará que los rotarios tomen conciencia de que la buena publicidad externa, las relaciones públicas favorables y una imagen positiva son altamente positivas para los clubes.

Averigüe si este comité ha planeado campañas o iniciativas y cuáles han sido los últimos recursos para campañas proporcionados por RI. Los planes del comité podrían ser beneficiosos para el desarrollo del cuadro social y las campañas de relaciones públicas del club. El comité también puede contar con información o medios que puedan utilizarse en conjunto con el Comité de Relaciones Públicas a efectos de implementar una campaña eficaz en su región.

Sitio web de RI

El sitio web de RI (www.rotary.org) proporciona recursos e información actualizada sobre todos los aspectos de Rotary. Todos los rotarios deberían visitarlo periódicamente para ponerse al día con las noticias de Rotary International.

Como recurso para promover el crecimiento del cuadro social, busque en dicho sitio la siguiente información y mucho más:

- Resultados de las encuestas sobre el cuadro social.
- Formularios para socios en perspectiva, recomendaciones de socios y cambio de domicilio.
- Publicaciones listas para imprimir (muchas pueden descargarse gratuitamente o adquirirse en línea a través de la tienda rotaria).
- Información sobre los programas de RI y La Fundación Rotaria.
- Sección “Ingreso/Rotarios”, utilizada por los presidentes y secretario de club para reportar a RI los cambios relativos al cuadro social (procedimiento de preferencia).
- El “Formulario de datos del socio”, descargable y utilizado para transmitir (manualmente) a RI los cambios relacionados con el cuadro social.
- Centro de aprendizaje en línea de Rotary (recurso de capacitación autodidáctica para los funcionarios y los socios nuevos de los clubes).
- Últimos comunicados de prensa de RI.
- Direcciones de los clubes rotarios de las localidades que visitará.
- Nombre e información de contacto de su representante de Apoyo a Clubes y Distritos de RI.
- Concesionarios autorizados para la venta de artículos de RI (insignias, prendas de vestir, software y mucho más).

Representantes de Apoyo a Clubes y Distritos

Todo club cuenta con los servicios de un representante de Apoyo a Clubes y Distritos, del personal de RI, disponible para atender consultas sobre los siguientes asuntos:

- Los *Estatutos* y el *Reglamento de RI*, el *Rotary Code of Policies*, el *Manual de Procedimiento* y las normas de la Directiva de RI.
- Rotary International y la Secretaría.
- Problemas electorales y la interpretación de la normativa oficial de RI.
- Tramitación de asuntos rotarios en línea a través de la sección “Ingreso/Rotarios”.

Una base de datos con funciones de búsqueda, ubicada en www.rotary.org, suministra el nombre, número de teléfono y dirección de correo electrónico de los integrantes del personal a los que deben plantearse este tipo de preguntas.

Otros integrantes del personal de la Secretaría de RI

La Secretaría comprende la Sede Central, en Evanston, Illinois, EE.UU. y siete oficinas en otros países. El personal de la Secretaría está a su disposición para atender toda consulta o asesorarle sobre trámites respecto al cuadro social. La información de contacto de los integrantes del personal de la Secretaría aparece en el *Directorio Oficial* y en www.rotary.org.

Remita sus consultas a: membershipdevelopment@rotary.org.

MEDIDAS PARA LOGRAR LAS METAS DEL COMITÉ DE DESARROLLO DEL CUADRO SOCIAL PARA EL CAPÍTULO 6

Sí	No	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	El Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club se comunica periódicamente con el Comité Distrital de Desarrollo del Cuadro Social.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	El Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club recurre a los Comités Distritales de Relaciones Públicas y Desarrollo del Cuadro Social.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Los dirigentes de nuestro club se comunican periódicamente con el gobernador o el asistente del gobernador de distrito y los contactan cuando es necesario.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	El Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club transmite a nuestro club las iniciativas regionales sobre el particular.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	El Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club comprende los propósitos del programa de RRIMC y con toda confianza se pone en contacto con nuestro RRIMC para solicitarle asesoramiento respecto a asuntos del cuadro social o problemas que no hubieran sido resueltos por los dirigentes distritales.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	El Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club ha visitado www.rotary.org en el pasado mes y suele descargar materiales relevantes del sitio web de nuestro club.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	El Comité de Desarrollo del Cuadro Social de nuestro club considerará la implementación de las medidas adecuadas mencionadas en esta publicación, para fortalecer nuestras actividades para el desarrollo del cuadro social.



Anexo 1: Publicaciones y recursos de RI

Las publicaciones y videos indicados a continuación pueden solicitarse a través del *Catálogo de RI*. Asimismo, pueden adquirirse mediante el catálogo en línea en shop.rotary.org o solicitarse por teléfono (+1 847 866 4600), fax (+1 847 866 3276), correo electrónico (shop.rotary@rotary.org) o correo postal (RI Publications Order Services, 7100 N. Lawndale Ave., Lincolnwood, IL 60712, EE.UU.). También pueden solicitarse publicaciones a través de la oficina de RI que presta servicio en su zona.

Título	Descripción	Nº en el Catálogo	¿Descarga gratuita?
Juegos de materiales para el desarrollo del cuadro social*			
Implementación del programa de información para los socios nuevos del club (para los clubes)	Incluye: <i>Orientación de socios nuevos, Guía para el desarrollo del cuadro social</i> y el <i>Catálogo de RI</i> .	425-ES	No
Juego de videos sobre el cuadro social	Juego que incluye estos dos DVD: DVD para socios en perspectiva DVD para socios nuevos.	427-MU	No
Juego de materiales informativos para socios nuevos	Contenido: <i>Bienvenido a Rotary, El ABC de Rotary, Lema de RI para 2008-2009 — Folleto, La Fundación Rotaria — Tarjeta informativa, La Fundación Rotaria de RI — Guía de consulta rápida, Informe anual de RI</i> y folleto del Desafío de Rotary por 100 millones de dólares.	426-ES	No
Juego de materiales informativos para socios en perspectiva	Contenido: <i>Folleto Bienvenido a Rotary, Información básica sobre Rotary, Esto es Rotary, ¿Qué es Rotary?, La Fundación Rotaria — Tarjeta informativa y Folleto sobre PolioPlus.</i>	423-ES	No
* Los componentes del juego están sujetos a cambios y hacen referencia a las publicaciones o ediciones más recientes.			
Publicaciones impresas			
El ABC de Rotary	Guía concisa de la historia, costumbres y tradiciones de Rotary, compuesta de una serie de artículos breves escritos por Cliff Dochterman, ex presidente de RI.	363-ES	No
Cómo proponer nuevos socios en Rotary	Folleto que incluye el procedimiento básico para la elección de un socio nuevo.	254-ES	Sí

Título	Descripción	Nº en el Catálogo	¿Descarga gratuita?
Orientación para socios nuevos: Guía para los clubes	Recurso para los rotarios a cargo de organizar o actualizar el programa de orientación del club para los socios nuevos. Contiene las pautas generales, hojas de trabajo y las medidas que deben tomarse.	414-ES	Sí
Guía la organización de clubes nuevos. Para gobernadores de distrito y representantes especiales	Reseña los procedimientos para la formación de clubes nuevos. Incluye sugerencias para garantizar la eficacia y la longevidad del club nuevo.	808-ES	Sí
Información básica sobre Rotary	Información general en ocho páginas sobre la estructura, misión y programas de Rotary International y La Fundación Rotaria. Excelente recurso de orientación.	595-ES	Sí
Informe anual de La Fundación Rotaria	Reseña de los programas de la Fundación, con los informes financieros auditados.	187B-ES	Sí
Informe anual de Rotary International	Reseña ilustrada del año rotario, con los estados financieros auditados.	187A-ES	Sí
Esto es Rotary	Folleto con un cuadro panorámico sobre Rotary para los posibles rotarios y el público en general.	001-ES	Sí
La Fundación Rotaria de RI — Tarjeta informativa	Breve panorama estadístico de los programas e información sobre contribuciones a la Fundación. Se actualiza cada año. Adecuada para distribución general (en lotes de 50 unidades).	159-ES	Sí
¿Qué es Rotary?	Tarjeta tamaño billetera con respuestas a frecuentes preguntas sobre la organización y el alcance de Rotary. Ideal para distribuir entre personas no afiliadas a Rotary.	419-ES	Sí
Postal de invitación a una reunión	Postal con una invitación a la reunión de un club rotario para socios en perspectiva. En lotes de 20.	614-ES	No
Relaciones públicas eficaces: Guía para los clubes rotarios	Ofrece sugerencias y recursos básicos para ayudar a los rotarios a promover las actividades de su club.	257-ES	No
Catálogo de RI	Lista de publicaciones, programas audiovisuales, formularios y otros materiales de RI.	019-ES	Sí
Un siglo de servicio: La historia de Rotary International	Esta motivadora obra, comisionada por RI para el Centenario de Rotary, describe vívidamente la trayectoria de la entidad, la evolución de sus programas y la decisiva influencia que los rotarios han ejercido en el mundo, e incluye una amplia gama de hechos fascinantes, singulares reportajes y fotografías inéditas.	913-ES	No

Título	Descripción	Nº en el Catálogo	¿Descarga gratuita?
Juego de publicaciones: Comunidades en acción/Lista de oportunidades de servicio	El juego contiene: <i>Comunidades en acción: Guía para el desarrollo de proyectos</i> , instrucciones detalladas sobre cómo desarrollar, implementar y evaluar proyectos de servicio, y la <i>Lista de oportunidades de servicio</i> , con información sobre los tipos de proyectos de servicio que se recomienda emprender.	605-ES	Sí
Tarjeta de invitación a una reunión	Tarjeta con una invitación a la reunión de un club rotario. Ideal para distribuir entre colegas profesionales y otros posibles socios. En lotes de 20.	613-ES	No
Guías sobre programas de reconocimiento			
Premio de RI para el Desarrollo del Cuadro Social y la Extensión	Este programa distrital otorga reconocimiento a los clubes en tres áreas relacionadas: aumento del número de socios en los clubes ya existentes, retención de los socios actuales y formación de clubes nuevos. También se brinda reconocimiento a los distritos que alcancen o superen la meta fijada.	901-ES	Sí
Reconocimiento por Iniciativas para el Desarrollo del Cuadro Social	Guía del programa de ámbito distrital que otorga reconocimiento a los clubes por el desarrollo e implementación de un plan o estrategia creativa para apoyar uno de los tres pilares del crecimiento del cuadro social: la retención, la captación de socios y la organización de clubes nuevos.	422-ES formulario para los clubes; 421-ES formulario distrital	Sí
Reconocimiento por Desarrollo del Cuadro Social de Clubes Pequeños	Guía de este programa, para rendir homenaje a los clubes con menos de 20 socios que logran sus metas de desarrollo del cuadro social.	416-ES	Sí
Mención Presidencial	Folleto con información sobre el Programa de Mención Presidencial para clubes rotarios y clubes Rotaract.	900A-ES	Sí
DVD/Video/CD-ROM			
Rotary: La Humanidad en Marcha	Juego de materiales de relaciones públicas en DVD y CD-ROM que los rotarios pueden utilizar para obtener espacios publicitarios gratuitos o de bajo costo en los medios de difusión. Incluye diseños para anuncios de televisión, impresos, Internet y vallas publicitarias. Se actualiza cada año.	Consulte el <i>Catálogo de RI</i>	Sí

Título	Descripción	Nº en el Catálogo	¿Descarga gratuita?
RVM — The Rotarian: la revista en video	Reportajes documentales y noticiosos en DVD, sobre los logros y proyectos de los rotarios del mundo entero. Ideal para la promoción de la afiliación a Rotary y la conservación de socios.	Consulte el <i>Catálogo de RI</i>	No
Service Above Self: A Century of Extraordinary Purpose	Reseña documental de los primeros 100 años de servicio rotario. Estudia los éxitos de Rotary como una de las principales organizaciones de clubes de servicio humanitario y se centra en varios programas clave, incluido PolioPlus. Producido por Horizons Communications Group, empresa de producción de documentales. Sólo en inglés. Duración: 60 minutos.	929-EN	No
Cada Rotario, Cada Año (DVD)	Inspirador cuadro panorámico de los programas y subvenciones de La Fundación Rotaria financiadas mediante el Fondo de Contribuciones Anuales para Programas. Duración: 9 minutos.	978-MU	No
PolioPlus — La ofrenda de Rotary para todos los niños del mundo	DVD que destaca los últimos avances de Rotary en la lucha para erradicar la polio. Duración: 11 minutos.	317-MU	No
Rotary y la comunidad internacional: Integrando la comunidad local en el mundo	Pone de relieve a Rotary, las Naciones Unidas y la comunidad internacional, con ejemplos sobre las mejores prácticas locales y su relación en el ámbito mundial. En video y DVD. Duración: 8 minutos.	266-DVD	No
Rotary: La posibilidad	Video con ejemplos de proyectos de todo el mundo rotario. Para posibles socios. Duración: 3 minutos.	688-MU	No
Colección sobre la historia de Rotary (DVD)	DVD con videos históricos: <i>Paul Harris en directo</i> , 1942; <i>Paul Harris, a Man of Action and Vision</i> (sólo en inglés), y <i>The Great Adventure</i> (sólo en inglés), suplemento de 30 minutos con Edward Arnold y Jim Backus, producido in Hollywood en 1955, para el 50º aniversario de Rotary. Duración total: 57 minutos.	020-MU	No
You: The Rotary Foundation	Inspirador video con imágenes de los beneficiarios del mundo entero que reciben ayuda de La Fundación Rotaria. Con música, sin narración. Duración: 4 minutos.	170-MU	No

Título	Descripción	Nº en el Catálogo	¿Descarga gratuita?
Esto es Rotary	Reseña videográfica sobre Rotary y La Fundación Rotaria. Ideal para programas de información sobre Rotary y orientación de socios nuevos. Duración: 6 minutos.	449-MU	No
Welcome to Rotary	Breve introducción a Rotary para los socios nuevos. Duración: 3 minutos.	(s/n)	No
Publicaciones periódicas			
El cuadro social en un minuto	Boletín electrónico mensual con sugerencias, recursos y las últimas investigaciones sobre el desarrollo del cuadro social. Suscríbese a través de www.rotary.org .	(s/n)	Sí
Rotary PR Tips	PR Tips es un boletín electrónico quincenal que ofrece ideas innovadoras para la promoción de Rotary en la comunidad. Suscríbese a través de www.rotary.org .	(s/n)	Sí
Training Talk	Boletín electrónico mensual para los instructores distritales de RI y demás interesados en el tema. Suscríbese a través de www.rotary.org .	(s/n)	Sí
RI Community Service	Boletín electrónico publicado cada dos meses, que incluye las últimas noticias sobre el servicio y recursos para los rotarios. Suscríbese a través de www.rotary.org .	(s/n)	(s/n)
RI Vocational Service	Boletín electrónico publicado cada dos meses, que ofrece a los rotarios noticias y recursos relacionados con el Servicio a través de la Ocupación. Suscríbese a través de www.rotary.org .	(s/n)	(s/n)
International Service Update	Boletín electrónico con información sobre el Servicio en la Comunidad Mundial, Voluntarios de Rotary, Grupos de Rotary para Fomento de la Comunidad, y ayuda y recuperación en casos de desastre. Suscríbese a través de www.rotary.org .	(s/n)	(s/n)
Cada Rotario, Cada Año	Boletín electrónico con datos actualizados sobre el Fondo de Contribuciones Anuales para Programas (FCAP), artículos sobre la labor de los rotarios para lograr las metas de los clubes y noticias que indican en qué medida las aportaciones al FCAP realzan la vida de la gente. Suscríbese a través de www.rotary.org .	(s/n)	Sí
El mundo de Rotary	Periódico tamaño tabloide de ocho páginas que se publica cuatro veces por año.	(s/n)	Sí

Título	Descripción	Nº en el Catálogo	¿Descarga gratuita?
The Rotarian	Revista mensual de RI. (Obtenga la información de contacto en el <i>Directorio Oficial</i> o en www.rotary.org .)	(s/n)	Selecciones de <i>The Rotarian</i> . Enlaces con las revistas regionales de Rotary.
Recursos a través de la web			
Centro de aprendizaje en línea de Rotary	Centro de aprendizaje en línea para funcionarios de club y nuevos socios.	(s/n)	Sí
Membership Development Best Practices Exchange (Intercambio de mejores prácticas)	Membership Development Best Practices Exchange (Intercambio de mejores prácticas para el desarrollo del cuadro social) — Base de datos con funciones de búsqueda, con las mejores prácticas reportadas por los clubes y distritos del mundo entero.	(s/n)	(s/n)
“Formulario para posibles socios”	Permite a los rotarios que se mudan remitir sus nuevos datos de contacto a los clubes rotarios cercanos a su nuevo domicilio. (Este programa no funciona en todas las regiones.)	(s/n)	Sí
“Formulario de cambio de domicilio”	Permite a los rotarios que se mudan remitir sus nuevos datos de contacto a los clubes rotarios cercanos a su nuevo domicilio. (Este programa no funciona en todas las regiones.)	(s/n)	Sí
Formulario de recomendación de socios	Permite a los actuales rotarios remitir los nombres e información de contacto de personas no rotarias para su posible afiliación a un club que no fuera el propio. (Este programa no funciona en todas las regiones.)	(s/n)	Sí
Leadership Development: Your Guide to Starting a Program	Pautas sobre los programas de formación de líderes e ideas para las sesiones pertinentes.	250-EN	Sí



Anexo 2: Plan de acción para el desarrollo del cuadro social

A fin de captar y retener socios de alta calidad para los clubes rotarios, su plan de acción para el desarrollo del cuadro social deberá incluir las siguientes etapas:

1. Buscar
2. Dar a conocer
3. Invitar
4. Instalar
5. Informar y orientar
6. Dar participación
7. Instruir

Al completar esta hoja de trabajo, consulte la lista de verificación al final de cada capítulo de la *Guía para el Desarrollo del Cuadro Social*. Se recomienda también considerar todo punto respecto al cual responda “no” como posible estrategia que podría implementarse.

1. Buscar

Seleccionar a residentes de la comunidad debidamente cualificados para afiliarse al club rotario. Estas personas deberán poseer una sólida formación ética y demostrar su dedicación al servicio de la humanidad.

En la actualidad, nuestro club busca socios debidamente cualificados de las siguientes maneras:

1. _____
2. _____
3. _____

Tras leer los capítulos 1 y 2 de la *Guía para el desarrollo del cuadro social* y completar las correspondientes evaluaciones del club, nuestro club decidió implementar estas tres estrategias adicionales para buscar posibles socios:

1. _____
2. _____
3. _____

2. Dar a conocer

Brindar a los posibles socios una introducción a Rotary, informándolos sobre los programas de Rotary International y las actividades del servicio del club. Prepare un programa formal para la orientación de socios en perspectiva que ofrezca un panorama general de:

- Rotary International y La Fundación Rotaria
- Beneficios y responsabilidades que conlleva la afiliación al club.
- Descripción de los principales proyectos y actividades del club.

Si rotarios informan debidamente sobre Rotary y los proyectos del club al posible socio y le transmiten su entusiasmo, es más probable que después de afiliarse participe activamente en la vida del club.

En la actualidad, nuestro club introduce a los posibles socios a Rotary de esta manera:

1. _____
2. _____
3. _____

Tras la lectura de los capítulos 1 y 2 de la *Guía para el desarrollo del cuadro social* y el capítulo 1 de *Orientación de socios nuevos: Guía para los clubes*, nuestro club decidió implementar estas tres estrategias adicionales para introducir a Rotary a los socios en perspectiva.

1. _____
2. _____
3. _____

3. Invitar

Invitar a todo posible socio a afiliarse al club, mediante una visita personal efectuada por el proponente y un socio del Comité de Desarrollo del Cuadro Social del club. Dicha visita brinda al posible socio un segundo contacto con el club, y una cuota adicional de conocimientos y experiencia sobre Rotary. Los rotarios que extienden la invitación deberán saber cuáles son los intereses y aptitudes personales del posible socio, para indicarle los proyectos y actividades del club que sean pertinentes.

En la actualidad, nuestro club invita a afiliarse a los posibles socios mediante el siguiente plan de acción:

1. _____
2. _____
3. _____

Tras la lectura de los capítulos 1 y 2 de la *Guía para el desarrollo del cuadro social*, nuestro club decidió implementar estas tres estrategias adicionales para invitar posibles socios cualificados.

1. _____
2. _____
3. _____

4. Instalar

Instalar a los socios nuevos en el marco de una ceremonia digna y significativa. Invite a los cónyuges, amistades y familiares del socio nuevo a asistir a la ceremonia. Durante ésta, ofrezca al socio nuevo la posibilidad de presentarse mediante un breve discurso, de cinco minutos de duración. Asimismo, asegúrese de que todos los socios del club se presenten personalmente a cada socio nuevo.

En la actualidad, nuestro club instala a los socios nuevos de esta manera:

1. _____
2. _____
3. _____

Tras la lectura del capítulo 3 de la *Guía para el desarrollo del cuadro social y Orientación de socios nuevos*, nuestro club decidió implementar los siguientes procedimientos para la instalación de socios nuevos:

1. _____
2. _____
3. _____

5. Informar y orientar

Brindar información al socio nuevo sobre el club y RI, poniendo de relieve las siguientes áreas:

- Normas y procedimientos de Rotary
- Oportunidades de servicio
- Historia y logros de Rotary

Considere la posibilidad de organizar un programa de orientación para socios nuevos que se extienda durante varias sesiones. Para más ideas al respecto, véase *Orientación para socios nuevos* (414-ES).

En la actualidad, nuestro club efectúa la orientación de nuevos socios mediante las siguientes medidas:

1. _____
2. _____
3. _____

Tras leer el capítulo 3 de la *Guía para el desarrollo del cuadro social*, completar las correspondientes evaluaciones del club, y leer *Orientación de nuevos socios*, nuestro club decidió implementar las siguientes nuevas medidas para el programa de orientación de socios nuevos.

1. _____
2. _____
3. _____

6. Dar participación

Dar participación a los socios nuevos en los comités y actividades del club, eventos de recaudación de fondos, reuniones de la directiva, reuniones semanales y actividades sociales del club.

Numerosos clubes consideran aconsejable dar participación al padrino del nuevo socio durante el período inicial de su afiliación, o designarle un mentor durante dicho período. Estos rotarios se mantienen en estrecho contacto con el socio recientemente afiliado durante los primeros seis meses o hasta que el socio nuevo se encuentre plenamente integrado en el club.

En la actualidad nuestro club da prioridad a la plena participación de todos los socios en nuestras actividades de esta manera:

1. _____
2. _____
3. _____

Tras leer los capítulos 3 y 5 de la *Guía para el desarrollo del cuadro social* y completar las correspondientes evaluaciones del club, nuestro club decidió implementar las siguientes nuevas medidas para aumentar la participación de los socios de los clubes.

1. _____
2. _____
3. _____

7. Instruir

Brinde información a todos los socios del club de manera que posean los conocimientos suficientes para tomar la iniciativa y asumir un papel más activo.

Los clubes deben desarrollar un programa de formación permanente a fin de mantener a los socios actualizados respecto a los programas, proyectos e iniciativas del club. Los clubes también deben transmitir a sus socios las noticias de Rotary International y La Fundación Rotaria.

En la actualidad nuestro club ofrece un programa de formación permanente, que consiste en las siguientes actividades principales:

1. _____
2. _____
3. _____

Tras leer los capítulos 1 a 6 de la *Guía para el desarrollo del cuadro social* y completar las correspondientes evaluaciones del club, nuestro club decidió actualizar su programa de capacitación permanente para los socios, implementando las siguientes medidas:

1. _____
2. _____
3. _____

Otras medidas que se tomarán

Nuestro club decidió implementar todas las nuevas estrategias indicados más arriba en las medidas 1-7, por los siguientes motivos (por ejemplo: como respuesta a los resultados de evaluaciones específicas, como resultado de las discusiones del club, etc.):

1. _____
2. _____
3. _____

Nuestro club comprende que el desarrollo del cuadro social es un proceso permanente y continuaremos esforzándonos para lograr nuestras metas respecto al cuadro social, según se estipulan en la *Guía para la planificación de clubes rotarios eficaces*, sobre la base de estas tres fortalezas:

1. _____
2. _____
3. _____

Continuaremos trabajando para abordar estas tres debilidades:

1. _____
2. _____
3. _____

Cumpliremos esta tarea priorizando estas tres medidas (incluidas en las medidas 1-7, más arriba):

1. _____
2. _____
3. _____

El Comité de Desarrollo del Cuadro Social del club debe compilar la información contenida en esta hoja de trabajo, y efectuar un informe a los socios respecto al plan de acción para el crecimiento del cuadro social. Organice una discusión durante una reunión del club, sobre las medidas que tome para fortalecer el cuadro social del club y alentar la participación constante en el proceso.



Formulario de evaluación de esta publicación

RI procura suministrar recursos eficaces a los rotarios y a los clubes y distritos. Sus comentarios nos ayudarán a mejorar las ediciones futuras de esta guía. Muchas gracias.

1. ¿Cómo se enteró usted sobre la *Guía para el Desarrollo del Cuadro Social*?

2. ¿Cómo utilizó el club esta guía?

3. ¿Qué aspectos le resultaron más útiles?

Guía para el desarrollo del cuadro social

Recursos para la evaluación del club

Cuadro social en el ámbito regional

4. ¿Qué aspectos le resultaron menos útiles?

Guía para el desarrollo del cuadro social

Recursos para la evaluación del club

Cuadro social en el ámbito regional



5. ¿Qué información añadiría a dicha guía?

6. Comentarios o sugerencias adicionales:

Información para contactar con usted (optativa)

Fecha: _____

Nombre: _____

Club Rotario de _____ Distrito: _____

Dirección: _____

Ciudad, Estado/pcia./depto. Código postal: _____

País: _____

Correo electrónico: _____ Teléfono: _____

Remitir a:

Membership Development Division (MD100)

Rotary International

One Rotary Center

1560 Sherman Ave.

Evanston, IL 60201-3698

EE.UU.

Fax: +1 847-866-9446

Correo electrónico: membershipdevelopment@rotary.org

¡Dé la bienvenida al club a los socios nuevos!

Orientación de socios nuevos

Todo lo que necesita para convertir en
rotarios a los socios nuevos

Descárguelo de www.rotary.org

Solicite *Orientación de socios nuevos* (414-ES) US\$1,00 a:
shop.rotary.org | Tel.: +1 847 866 4600 | Fax: +1 847 866 3276 | shop.rotary@rotary.org

¡Nuevos recursos suplementarios en línea!

Recursos para la evaluación del club y Suplementos regionales para el desarrollo del cuadro social

Evalúe las prácticas actuales del club con respecto al cuadro social.
Conozca las tendencias regionales del cuadro social.
Elabore un plan de acción para el desarrollo del cuadro social.

Descárguelos de www.rotary.org



ROTARY INTERNATIONAL®

One Rotary Center

1560 Sherman Avenue

Evanston, IL 60201-3698, EE.UU.

www.rotary.org