

## El cuadro social en un minuto – Vol. 4, Ed. 2

### Distintivos de solapa de patrocinadores de socios nuevos

El presidente de RI Wilf Wilkinson exhorta a todos los rotarios a colaborar en el fortalecimiento del cuadro social de Rotary trayendo al menos un socio nuevo a la institución. Los miembros de su equipo de liderazgo que cumplieron este objetivo recibieron como reconocimiento un distintivo de solapa de patrocinador de socios nuevos.

El presidente Wilf insta a los clubes a adoptar el mismo reconocimiento como incentivo para sus socios. A los rotarios que patrocinen a más de un socio, se les podrá otorgar un reconocimiento adicional que consiste en una especie de etiqueta numerada que se prende al distintivo.

Se podrán solicitar los distintivos y etiquetas (*tabs*) a los [Concesionarios oficiales de RI](#).

### Estrategias para captación

Agosto es el Mes del Desarrollo del Cuadro Social y la Extensión, época especial del año en que toda la Familia de Rotary se dedica a considerar la esencia de la organización y las razones que la hacen relevante: nuestros más de 1,2 millones de socios en casi 33.000 clubes de todo el mundo. Pero, ¿por qué limitar nuestra atención a sólo 31 días del calendario? Mantengamos siempre presente durante todo el año el cuadro social, implementando cada mes una de las ideas siguientes:

- Colocar un anuncio promocional o una separata en el directorio de la Cámara de Comercio local.
- Crear tarjetas de presentación con su nombre, el emblema de Rotary y la frase “Le ruego acepte mi invitación”, junto con el día, hora y lugar de reunión de su club. Las tarjetas se utilizarán como invitación para asistir a una reunión del club sin cargo.
- Desarrollar una planilla o base de datos de ex participantes en los programas (por ej., Rotaract, Interact, Intercambio de Jóvenes, Intercambio de Grupos de Estudio) a fin de poder invitar a dichas personas a convertirse en rotarios cuando se hallen cualificados para ello.
- Invitar a las reuniones del club a ex participantes en los programas, y proponer a todo ex participante cualificado para su afiliación.
- Solicitar a los socios que consideren la posibilidad de afiliar a sus cónyuges al club y ofrecer a dicho cónyuge un incentivo, como por ejemplo la exención del pago de cuotas por un año.
- Enviar una carta de bienvenida a los propietarios de los nuevos negocios que se instalan en la comunidad.

- Celebrar una comida para los dirigentes cívicos de la comunidad. Cada socio del club será responsable de invitar a un número determinado de dichas personas que se puedan considerar posibles socios, y los socios del club donarán una suma determinada para cubrir el costo de la comida y las invitaciones. Proyectar el video de seis minutos *Esto es Rotary* (449-ES) y programar a un dinámico dirigente rotario como orador.
- Examinar las revistas de negocios y periódicos locales para obtener los nombres de empresarios, profesionales y líderes comunitarios influyentes.
- Invitar a un socio o socios potenciales a participar en una actividad o proyecto del club que demuestre la obra significativa de un club rotario.
- Pedir a los socios que lleven distintivos o camisetas con el eslogan “Pregúnteme sobre Rotary”, a fin de promover conversaciones sobre la afiliación a Rotary.
- Crear un volante o folleto para posibles socios que se titule “¿Qué me ofrece?”, que enumere los recientes oradores de las reuniones del club, las compañías de la zona representadas en el cuadro social del club y los actuales proyectos de servicio locales.
- Obtener espacio en la vidriera de algún negocio prominente de la localidad para desplegar información sobre las actividades del club en la comunidad.
- Obtener las tarjetas de presentación de las personas que asisten como invitados u oradores a la reunión del club y enviar una nota o tarjeta de seguimiento agradeciéndole a cada una su visita e invitándola a regresar. Adquirir una cantidad de [Tarjetas postales de Rotary](#) (980-MU) o de la [Tarjeta postal del lema de RI](#) (910-07MU) para este propósito.
- Portar el emblema de Rotary en su vestimenta durante la implementación de proyectos de servicio.
- Considerar la propuesta de un nuevo socio como una cuestión de honor. Brindar reconocimiento al proponente en el boletín del club o en la reunión semanal.

## Transmita su motivación y entusiasmo

Nada podría ser más demostrativo para los socios potenciales que el grado de energía que perciban en el ambiente durante su visita a un club. Los posibles socios necesitan ver y sentir su entusiasmo, así como su orgullo de ser rotario. Cuando los socios del club se muestran amigables y acogedores, el futuro rotario recibe el mensaje más esencial: Bienvenido a este lugar, aquí otorgamos la oportunidad de participar en actividades significativas.

---

Directora: Jana Bodensteiner, coordinadora, División de Desarrollo del Cuadro Social

Rotary International  
One Rotary Center  
1560 Sherman Avenue  
Evanston, IL 60201, EE.UU.

Teléfono: +1 847 866 3000  
Correo electrónico: [membershipminute@rotary.org](mailto:membershipminute@rotary.org)

Adquiera más información sobre el desarrollo del cuadro social de Rotary en <http://www.rotary.org/languages/spanish/membership/index.html>.