

Nuevo lema enfatiza captación y retención de socios

En su reunión de junio, la Junta Directiva de RI adoptó un nuevo lema para las actividades de desarrollo del cuadro social: “Cada Rotario: apadrina un socio, conserva un socio” que destaca la necesidad de centrar la atención tanto en captar o apadrinar a los socios nuevos como en conservarlos entre las filas de Rotary. En este número de *El cuadro social en un minuto* se reseña la más reciente publicación preparada por Rotary International para las iniciativas de desarrollo del cuadro social: *Recursos para la evaluación del club*. Considere la posibilidad de poner en práctica las actividades sugeridas para guiar la labor del club en 2009-2010 para atraer a socios nuevos y mantenerlos afiliados.

Familiarícese con la más reciente guía de RI para el desarrollo del cuadro social: *Recursos para la evaluación del club*

Recursos para la evaluación del club, suplemento electrónico para usar con la ***Guía para el desarrollo del cuadro social***, ayuda a los clubes a comprender su potencial para aumentar el número de sus socios mediante una serie de actividades que revelan las características particulares, tanto problemáticas como positivas, de cada club. Los clubes pueden evaluar los resultados con el fin de mejorar sus estrategias de captación y retención de socios utilizando técnicas novedosas que de otra manera no habrían considerado.

Los clubes pueden completar cada uno de los ocho recursos por separado o, aún mejor, analizar conjuntamente los resultados de varios, a fin de visualizar un breve compendio de todos los temas que deben abordarse.

La sección de la ***Guía para la planificación de clubes rotarios eficaces*** dedicada al cuadro social es útil para que los clubes evalúen su situación actual y establezcan las metas para el desarrollo del cuadro social durante el año siguiente. La fijación de las metas anuales es de suma importancia y la determinación de las medidas por implementar para lograrlas es indispensable. Los demás siete recursos para la evaluación pueden utilizarse para trazar una estrategia de captación y retención de socios basada en un plan de actividades concretas.

El **Estudio de 25 minutos sobre el cuadro social** indica a los socios del club que anoten los nombres de sus amistades, vecinos, colegas y otros profesionales de la comunidad local que conozcan, conformando así un grupo de posibles candidatos para integrarse al club. Combinando los resultados del estudio con la **Evaluación sobre la diversidad en el cuadro social**, el club ya contará con un esbozo bien práctico para el establecimiento de una estrategia eficaz para afiliar a más socios. No deben omitirse el **Estudio de clasificaciones**, recurso para comparar la composición del perfil profesional y empresarial de la comunidad con la representación de ese sector en el seno del club, y el **Cuestionario sobre la satisfacción de los socios**, a través del cual se obtiene información sobre los asuntos del club que revisten máxima importancia para los socios. Al completar las cuatro actividades citadas — todas las cuales contemplan la participación de todos los socios del club — se generará una extensa lista de candidatos a los que los socios del club consideran dignos de invitar a afiliarse y se propiciará un debate significativo acerca de la composición demográfica de la comunidad profesional y empresarial, incluidas las ocupaciones emergentes en el entorno local que no tienen representación en el club. Por último, averiguará las áreas en las que su club sobresaleará y podrá aprovechar esas características para atraer a más personas interesadas en afiliarse.

El **Modelo de retención** es un recurso para calcular el aumento neto o merma neta respecto al número de socios del club durante un período de tiempo específico y señala el sector afectado: los socios actuales o los socios nuevos. El análisis del modelo, en combinación con el **Perfil de socios dados de baja**, recurso que indica el cese de la calidad de socio por “niveles de antigüedad” a través de los cuales se puede determinar cuándo ocurre la mayoría de las bajas, permite al club formular sus estrategias para la conservación de los socios de manera apropiada. Para perfeccionar aún más su estrategia de retención, el club puede pedir a los socios que se retiran de sus filas a cumplimentar la **Encuesta para los socios que renuncian a su afiliación**. La información que se obtiene a través de ésta, además de las ideas expresadas por los socios en el **Cuestionario sobre la satisfacción de los socios** respecto a posibles mejoras, se convertirá en una fuente valiosa de opiniones que el club puede aprovechar para implementar modificaciones constructivas.

A continuación se incluyen sugerencias adicionales para mejor aprovechamiento de los *Recursos para la evaluación del club*:

- Descargue los [Recursos para la evaluación del club](#) y la [Guía para el desarrollo del cuadro social](#); la *Guía* explica cómo utilizar los recursos.
- Examine los recursos en su totalidad y decida cuáles son los que revisten más importancia para su club.
- Entregue una copia al presidente del club o presidente del Comité de Desarrollo del Cuadro Social del club.
- Introduzca las modificaciones que correspondan a los recursos, para fines de conformidad con las necesidades presentes en su región o situación particular.
- Organice programas para la reunión semanal del club centrados en los recursos para la evaluación. Permita que todos los socios del club participen en la elaboración de una estrategia para la captación y retención.

El cuadro social en un minuto destacará mensualmente maneras en que se sugiere utilizar cada uno de los recursos para la evaluación del club. Averigüe en el número del próximo mes cómo tres de dichos recursos podrían ayudar a los clubes a cumplir con las condiciones establecidas para la [Mención Presidencial de 2009-2010](#).

Por haberse indicado recién el año rotario, se exhorta a todos los clubes a cumplimentar la *Guía para la planificación de clubes rotarios eficaces* en el curso de este mes.

Comparta los resultados de la evaluación de su club

Si su club obtuvo buenos resultados con los *Recursos para la evaluación del club* y desea compartírselos, envíe una explicación concisa del recurso que se utilizó y la manera en que contribuyó al fortalecimiento del club a: membershipminute@rotary.org.