



EVALUACIÓN DE LA MEMBRESÍA: RECURSOS

ACERCA DE ESTA GUÍA

Tu club puede ser grande o pequeño, puede ser un club sólido o con dificultades: en cualquier caso, dedicar tiempo a evaluar lo que estás haciendo vale la pena. Los recursos de esta guía pueden ayudarte a vincularte mejor con los socios; a involucrar tanto a los socios nuevos como a los más antiguos para que disfruten la experiencia; a encontrar enfoques para que el club sea más inclusivo y flexible; y a recopilar opiniones valiosas de los socios que abandonan el club. El objetivo es ayudarte a encontrar formas de lograr que más personas tengan ganas de unirse a tu club y se sientan a gusto en él. En la guía, encontrarás los siguientes recursos para la evaluación de la membresía:

- **Encuesta sobre los intereses de los socios.** Permite conocer a los socios nuevos y potenciales para que el club pueda cumplir con sus expectativas y maximizar las formas en que pueden participar.
- **Evaluación sobre la diversidad.** Es útil para identificar grupos de la comunidad que pueden estar subrepresentados en el club.
- **Ejercicio para captar socios potenciales.** Sirve para pensar en personas específicas a las que podrías invitar a tu club.
- **Evaluación y análisis de la conservación de socios.** Permite involucrar a las personas en las distintas etapas de su membresía.
- **Encuesta sobre la satisfacción de los socios.** Aporta datos sobre lo que quieren los socios de tu club, para que busques formas de que participen y pienses en nuevas iniciativas para mantener la relevancia del club.
- **Encuesta de baja.** Revela las expectativas de exsocios que el club no cumplió y lo que podrías hacer de manera diferente para evitar perder a otros socios por razones similares.

En el caso de los recursos de evaluación que incluyen encuestas, recomendamos crear la encuesta en línea, en una plataforma gratuita que sea conocida en tu región y con las preguntas de esta guía como punto de partida.



Estas son algunas plataformas de encuestas recomendadas: [Formularios de Google](#), [Qualtrics](#), [SurveyMonkey](#), [formularios de Microsoft](#) y [MailChimp](#).

Tu club puede utilizar cualquiera de estas evaluaciones o todas. Recomendamos que un grupo de socios comprometidos con la membresía (idealmente, el Comité de Membresía del club) realice las evaluaciones, analice los resultados y, luego, haga recomendaciones y ayude a implementar medidas basadas en las conclusiones. Si bien es posible que no haya cambios inmediatos en la membresía, tomarse el tiempo para las evaluaciones en profundidad fortalecerá al club y a Rotary con el tiempo.

Usa la **plantilla del Plan de Acción del club del Anexo 1** para crear un cronograma y asignar tareas para cada recurso de evaluación de la membresía que desees utilizar.

ACÉRCATE A LOS SOCIOS NUEVOS Y POTENCIALES: ENCUESTA SOBRE LOS INTERESES DE LOS SOCIOS



¿Sabías que una de las principales razones por las que los socios se van de Rotary es que no se cumplieron sus expectativas? Conocer a los socios nuevos y potenciales desde el primer momento es útil para todos. Si conoces los antecedentes de una persona, sus intereses y lo que desea aportar, podrás determinar si tu club puede ofrecerle lo que busca y cómo involucrarla para que disfrute la experiencia. Incluso podrías encontrar oportunidades para que contribuya al crecimiento de tu club. Encuestar a los socios nuevos y potenciales te permitirá conocer los factores que podrían disuadirlos de afiliarse o participar activamente. Además, podrías descubrir formas de flexibilizar el club y de adaptarlo para más personas.

BENEFICIOS

Si realizas esta encuesta sistemáticamente y tomas medidas en función de sus resultados, podrás lograr lo siguiente:

- Ayudar a los socios nuevos y potenciales a sentirse a gusto en tu club.
- Aumentar la participación y la satisfacción de los socios.
- Mejorar el índice de retención del club.
- Contribuir a que el club aproveche al máximo las habilidades y los conocimientos únicos de los socios.

ORGANIZACIÓN PREVIA

Identifica a un grupo de personas que se comprometan a dar la bienvenida e involucrar a los nuevos socios y a ayudarlos a comprender la cultura del club. Puede ser el Comité de Membresía o un equipo nuevo que aborde los intereses de los socios. A continuación, decide cómo realizarás la encuesta. Puedes enviarla a las personas que consulten sobre la afiliación, incluirla en la solicitud de afiliación o en la orientación para nuevos socios, o utilizarla como punto de partida en una conversación informal. También deberás decidir si imprimirás copias de la encuesta, si la enviarás por correo electrónico o si usarás una de las plataformas de encuestas mencionadas anteriormente.



Algunos clubes van un paso más adelante e incluyen esta encuesta en la solicitud de afiliación. Si está claro que el club no satisface los intereses de la persona, le piden al asistente del gobernador que encuentre un club más adecuado.

PROCEDIMIENTO

Primer paso: decide qué preguntar y quién formulará las preguntas.

Revisa las preguntas de ejemplo que figuran más adelante y utilízalas para crear la encuesta de tu club o para guiar conversaciones informales. No todas las preguntas se ajustarán a tus necesidades, por lo que puedes modificarlas, agregar las que quieras u omitir algunas. Guárdalas con los archivos del club para que estén a tu disposición cuando las necesites. Decide quiénes serán las personas encargadas de enviar la encuesta o de iniciar las conversaciones.

Segundo paso: determina cuándo usar las preguntas y respeta esa fecha.

Distribuye la encuesta o programa un momento para conversar en función de lo que haya decidido el comité. Podría ser después de la primera visita de una persona interesada o después de que se haya afiliado un nuevo socio. Informa a la persona del propósito de la encuesta o la conversación y dile que sus respuestas te permitirán brindarle una mejor experiencia. Haz las preguntas que el club haya seleccionado anteriormente.

Tercer paso: usa las respuestas para involucrar a cada socio según sus intereses.

Este es el paso más importante. Si las personas se toman el tiempo para responder las preguntas con detenimiento, pero no se hace nada al respecto, podrían sentirse decepcionados, y eso perjudicaría tu objetivo. Puesto que conoces bien a tu club y a Rotary, saber qué les interesa a los socios te permitirá involucrarlos en actividades que les resulten gratificantes. En el siguiente cuadro, tienes algunos ejemplos sobre cómo abordar la respuesta de un socio.

RESPUESTA DEL SOCIO NUEVO O POTENCIAL	FORMAS DE ACTUAR EN FUNCIÓN DE LA RESPUESTA
Ejemplo: La persona está interesada en las actividades de servicio, pero también le preocupa el requisito de la asistencia.	Presentarle al presidente del comité de proyectos de servicio y preguntarle si quiere unirse al comité.
	Si el club no se destaca en las actividades de servicio, preguntar al asistente del gobernador si hay otro club más adecuado o si existe algún proyecto a nivel distrital al que la persona podría unirse.
	Preguntar si la persona está interesada en compartir ideas sobre proyectos de servicio que el club podría llevar a cabo.
	Explicar que la asistencia es flexible (si lo es en tu club). Si no lo es, considera actualizar el reglamento para adaptarlo a las personas con esta preocupación.

PREGUNTAS DE EJEMPLO PARA LA ENCUESTA SOBRE LOS INTERESES DE LOS SOCIOS

Información personal

1. ¿Cómo te llamas y cómo prefieres que te llamen?
2. ¿Cuál es tu pronombre? (Preguntamos esto, ya que siempre apuntamos a tratar a las personas con respeto y asegurarnos de que se sientan bienvenidas).

Mi pronombre es: ___ él ___ ella ___ elle
3. ¿Qué prefieres? Enciérrala en un círculo. Sr. / Sra. / Srta. / Otro: _____
4. Cuéntanos cuáles son tus áreas de especialidad.
5. ¿Cuál es tu profesión actual o cuál era tu profesión anterior?
6. ¿En qué campo o sector general trabajas? (Por ejemplo, ventas, publicaciones, etc.)
7. ¿Cuándo es tu cumpleaños? (Lo preguntamos para que podamos rendirte un homenaje, si así lo deseas).
8. ¿Hay otras fechas importantes en las que podamos colaborar contigo o con tus seres queridos para celebrar?
9. Cuéntanos dónde creciste o en qué lugares has vivido.
10. ¿Cuáles son tus pasatiempos o intereses?

Afiliación a Rotary

1. ¿Qué te motivó a involucrarte en el club? ¿Cómo te enteraste de nuestra existencia?
2. ¿Has participado en Rotary antes? En caso afirmativo, ¿qué has hecho?
3. ¿Cuál es tu mayor expectativa al afiliarte?
4. ¿Qué oportunidades mantendrían tu interés y mejorarían tu experiencia en Rotary?
5. ¿Con qué fortalezas y habilidades cuentas para ayudar a tu club?
6. Ordena estos aspectos del 1 al 5 según lo que esperas de tu experiencia en Rotary: 1 es lo más importante y 5, lo menos importante.
 - ___ Amistad y diversión
 - ___ Actividades de servicio
 - ___ Oportunidades para el establecimiento de contactos
 - ___ Liderazgo y desarrollo personal
 - ___ Reuniones del club

Amistad y diversión

1. ¿Qué actividades sociales del club te entusiasman? Esto podría incluir compartir un café o té y conocer a otras personas o asistir a eventos deportivos o culturales.
2. ¿Qué te ha gustado de las actividades sociales del club hasta ahora?

Actividades de servicio

1. ¿Qué necesidades de nuestra comunidad te parecen más urgentes para que nuestro club las aborde a través de proyectos de servicio?
2. ¿Hay alguna organización con la que te gustaría que el club trabajara para abordar las necesidades a nivel local o internacional?
3. ¿Qué experiencia tienes en actividades comunitarias? ¿Cuáles son tus principales intereses comunitarios?
4. ¿Hay algún proyecto del club en el que te gustaría participar?

Oportunidades para el establecimiento de contactos

1. ¿Qué tipo de oportunidades para el establecimiento de contactos esperas a partir de tu afiliación a Rotary?
2. ¿Qué te ha gustado hasta ahora de las oportunidades que ofrece el club para el establecimiento de contactos?

Liderazgo y desarrollo personal

1. Nuestro club tiene muchos cargos que pueden ayudarte a desarrollar tus habilidades de liderazgo. A continuación, marca los cargos sobre los que te gustaría obtener más información o sobre los que tengas inquietudes:

___ Presidente/a del club

___ Secretario/a del club

___ Tesorero/a del club

___ Integrante del Comité de Administración del club

___ Integrante del Comité de Membresía del club

___ Integrante del Comité de Imagen Pública del club

___ Integrante del Comité de Proyectos de Servicio del club

___ Integrante del Comité de La Fundación Rotaria del club

___ Otro (especifica): _____

2. ¿Tienes experiencia en relación al liderazgo voluntario?

3. ¿Te interesaría en algún momento ocupar un cargo de liderazgo en el club?

Reuniones del club

1. ¿Cuáles son tus expectativas sobre las reuniones del club o qué temas te gustaría que se trataran en las reuniones?

2. ¿Puedes asistir a las reuniones los [días] a las [hora]? (Ingresa el horario de las reuniones).

Encierra la opción en un círculo: Sí / No / No lo sé

3. ¿Qué te parece el formato de las reuniones? (Indica si las reuniones son presenciales, virtuales o híbridas).

4. ¿Qué te parece la frecuencia de las reuniones del club? (Indica la frecuencia de las reuniones del club).

5. ¿Qué opinas de las expectativas de asistencia y participación que tiene el club? (Indica cuáles son las expectativas del club).

6. ¿Conoces las cuotas y los cargos de los socios? (Enumera las cuotas y los cargos).
Encierra la opción en un círculo: Sí / No / No lo sé

7. ¿Qué opinas de los cargos, las cuotas y otros costos del club? (Indica si hay algún otro costo).

¿Deseas realizar otras evaluaciones?

Evaluación sobre la diversidad

Ejercicio para captar socios potenciales

Evaluación y análisis de la retención de socios

Encuesta sobre la satisfacción de los socios

Encuesta de baja

Usa el Plan de Acción del club del Anexo 1 para hacer un seguimiento de tus iniciativas para la afiliación.

COMPRENDE LA FORMA EN QUE TU CLUB REPRESENTA A TU COMUNIDAD: EVALUACIÓN SOBRE LA DIVERSIDAD



En Rotary, estamos comprometidos con la diversidad, la equidad y la inclusión (DEI). Reflexionar sobre si el club es diverso significa evaluar en qué medida refleja este factores como las diferentes etnias, edades y profesiones dentro de la comunidad y si presenta un equilibrio de género adecuado. Esta evaluación te permitirá identificar a las personas, aptitudes y experiencias que carecen de representación suficiente en el club y elaborar un plan para solucionarlo. También es importante brindar el apoyo que cada persona necesita para que pueda tener el mismo tipo de experiencia: eso es lo que entendemos por equidad. Siempre apuntamos a crear una cultura de inclusión, donde se respeten, apoyen y valoren las diferencias de las personas.

BENEFICIOS

Realiza esta evaluación sobre la diversidad y toma medidas en función de los resultados para lograr lo siguiente:

- Sensibilizar a los socios sobre la diversidad de la comunidad.
- Aumentar el apoyo de los socios para diversificar tu club.
- Realizar ajustes para que el club represente mejor a la comunidad.

CÓMO ORGANIZARSE

Para obtener más información sobre la diversidad y las recomendaciones de Rotary para tu club, toma estos cursos en el Centro de Formación: Cómo crear una cultura de inclusión en el club, Microagresiones y Diversificación del club. Luego, planifica cómo llevarás a cabo la evaluación, por ejemplo, dedicándole tiempo a cada paso del proceso en una serie de reuniones del club. Usa el Plan de Acción del club del Anexo 1 para hacer un seguimiento de tu progreso.

Elige a alguien para que facilite los encuentros (como una persona experta en DEI que sea ajena al club) que se sienta a gusto hablando sobre



Diversificar tu club no se trata solo de cambiar la combinación de personas. También significa lograr que todas las personas se sientan valoradas y bienvenidas; de lo contrario, no permanecerán en Rotary.



Al evaluar la diversidad en tu club y comunidad, recuerda que hay muchos matices. Las personas pueden pertenecer a más de un grupo étnico o tener discapacidades que no son evidentes. Evita hacer suposiciones, por ejemplo, sobre la orientación sexual o la identidad de género de alguien.

diversidad y sobre por qué es importante. Esta actividad debe involucrar a todos los socios del club para que el proceso sea colectivo. Incluir a todas las personas del club en este proceso ahora aumentará la concientización y el apoyo para poder tomar más medidas en el futuro.

CÓMO COMENZAR

Primer paso: conversa sobre las ventajas de la diversidad en el club.

Habla sobre los beneficios de la diversidad y celebra de qué ha servido en el pasado. Por ejemplo, puedes destacar un proyecto que fue más exitoso porque involucró a socios con diversas habilidades profesionales. También puedes reconocer a algún socio o alguna socia que haya identificado una parte del reglamento del club que podría excluir a algunas personas y cuenta los cambios que llevó adelante el club. Explica cómo las diversas perspectivas contribuyen a que el club pueda abordar las necesidades locales. Reflexiona sobre la representación del club en términos de profesión, género, edad, etnia y cultura en la comunidad.

Segundo paso: recopila información.

En la próxima reunión, resume la conversación anterior y reitera brevemente los efectos positivos de tener diversidad entre los socios. Explica que el siguiente paso es investigar los datos demográficos de la comunidad para comprender mejor la composición por edad, género, etnia, niveles de ingresos, orientación sexual y más. Distribuye la hoja de trabajo sobre la diversidad del club. Divide a los socios del club en grupos y pide a cada grupo que reúna la información especificada y complete lo que pueda de la hoja de trabajo antes de la próxima reunión. Podrías organizar los grupos de esta manera:

- **El grupo 1** obtiene información demográfica de la comunidad mediante una asociación empresarial local, como la Cámara de Comercio.
- **El grupo 2** recopila información sobre la composición cultural y demográfica de la comunidad mediante la oficina de turismo local.
- **El grupo 3** obtiene estadísticas socioeconómicas mediante personas expertas en desarrollo económico local o del gobierno de la ciudad.
- **El grupo 4** busca los resultados del censo más reciente, que pueden incluir información sobre la edad, el género, la profesión y la identidad étnica de quienes residen en la zona.

Tercer paso: analiza los hallazgos de cada grupo.

En la siguiente reunión, pide a cada grupo que comparta los resultados de su investigación, que comparta la información ingresada en la hoja de trabajo y que recopile los hallazgos. Luego, pide a cada grupo que

elija una persona representante para que presente sus datos al club más adelante. El objetivo es contar con datos confiables sobre la diversidad de la comunidad.

Cuarto paso: comunica los resultados y analiza lo que implican.

Dale a cada grupo unos cinco minutos en una reunión del club para que presenten sus hallazgos. Modera un debate sobre la información y lo que esta demuestra.

Habla sobre si las personas asociadas al club reflejan los siguientes aspectos:

- Las edades de la población de la zona.
- La composición de género en las actividades profesionales de la comunidad.
- La diversidad étnica y cultural de la comunidad.
- Los diversos niveles socioeconómicos de la comunidad.
- Los diversos tipos de profesiones de la comunidad.
- La proporción de profesionales con discapacidad.



Recuerda asignar tiempo suficiente cuando planifiques el cronograma. Cada paso puede tomar una semana o más.

Quinto paso: elabora un plan de acción para la diversidad del club.

Ahora que has determinado quiénes carecen de representación en tu club, debes encontrar formas de vincularte con estas personas de la comunidad. Podrías invitar a alguien a hablar en el club sobre su perspectiva en la zona y sobre los aspectos en los que podrían trabajar en equipo. Pregunta a las personas sobre sus experiencias y si les gustaría compartir qué creen que necesita la comunidad. Determina su interés en afiliarse, cómo podrían contribuir al club, qué podría ofrecerles el club y cómo este podría adaptarse a sus necesidades. Elabora un plan y asigna tareas a los integrantes del Comité de Membresía u a otros socios del club. Fija metas para la diversificación del club, controla los avances y mantén informados a los socios.

¿Deseas realizar otras evaluaciones?

[Encuesta sobre los intereses de los socios](#)

[Ejercicio para captar socios potenciales](#)

[Evaluación y análisis de la retención de socios](#)

[Encuesta sobre la satisfacción de los socios](#)

[Encuesta de baja](#)

Usa el Plan de Acción del club del Anexo 1 para hacer un seguimiento de tus iniciativas para la afiliación.

HOJA DE TRABAJO SOBRE LA DIVERSIDAD DEL CLUB

1. ¿Qué fuentes consultaste para encontrar datos sobre la composición demográfica de tu comunidad?

2. ¿Qué datos encontraste en los siguientes aspectos?

Edad:

Género:

Nacionalidades (¿qué países están representados?):

Etnias:

Profesiones:

Orientación sexual:

Personas con discapacidades:

Situación socioeconómica:

3. ¿Estos datos se corresponden con la composición actual del club? ¿Cómo puedes demostrarlo?

4. ¿Qué hecho o estadística te pareció más interesante?

5. ¿Qué es lo que más te sorprendió?

6. ¿Qué es lo que menos te sorprendió?

7. ¿A qué grupos demográficos les falta representación en el club?

8. ¿Qué puede hacer el club para representar mejor a la comunidad?

9. ¿Crees que las personas de los grupos que actualmente están subrepresentados se sentirían bienvenidas en el club?

10. ¿Qué muestran los materiales del club, el sitio web y las publicaciones en las redes sociales sobre la diversidad del club?

11. ¿De qué manera podrías plasmar tus conclusiones en un plan de acción?

BUSCA PERSONAS E INVÍTALAS: EJERCICIO PARA CAPTAR SOCIOS POTENCIALES



Puedes encontrar nuevos socios hablando con las personas que conoces, haciendo un seguimiento de las consultas y recomendaciones sobre membresía en línea de tu club, identificando quién falta en tu club, forjando nuevos vínculos y aprovechando las redes sociales.

Anima a los socios a invitar a posibles socios a actividades de servicio, reuniones del club y eventos para que puedan aprender cómo funciona el club en la comunidad y las oportunidades que ofrece para forjar amistades y vínculos. Cada club debe revisar su lista de socios potenciales periódicamente y ponerse en contacto con esas personas, además de seguir avanzando para que el club represente mejor a la comunidad.

Para llegar a un círculo aún más amplio de personas, trabaja con el Comité de Imagen Pública para promocionar en las redes sociales las actividades sociales y de servicio del club. Esto se puede lograr etiquetando a quienes puedan tener interés en un evento, agregando un enlace de “unirse” para afiliarse en documentos públicos o páginas web y usando hashtags estratégicamente.

BENEFICIOS

Identificar socios potenciales e involucrarlos activamente permitirá lo siguiente:

- Desarrollar un grupo de candidatos potenciales para la afiliación.
- Determinar cómo presentar el club a los socios potenciales.
- Conocer personas y saber qué buscan para poder satisfacer esas necesidades.



Los clubes tienen distintas maneras de captar socios en todo el mundo. Adapta este ejercicio para que sea apropiado y relevante para tu región.

CÓMO ORGANIZARSE

Reserva tiempo en una reunión del club para que los socios completen la hoja de trabajo para identificar socios potenciales. Este ejercicio suele tener mejores resultados al comienzo de un año rotario, cuando se acaban de establecer las metas anuales de membresía, o en marzo, cuando el presidente entrante planifica el próximo año.

CÓMO COMENZAR

Primer paso: pide a todos los socios que completen la hoja de trabajo para identificar socios potenciales.

Explica el propósito de este ejercicio y pide a los socios del club que llenen la hoja de trabajo. Recopila la información que proporcionen junto con los nombres de los principales candidatos a afiliarse y haz una lista de socios potenciales.

Segundo paso: elabora un plan de acción.

Invita a los socios potenciales a una reunión, actividad de servicio o evento social del club. Si ya hiciste la evaluación sobre la diversidad, revisa la lista de grupos que carecen de representación en tu club e incluye también a personas de esos grupos. Ahora puedes desarrollar un plan que especifique lo siguiente:

- A quién quieres invitar, y si quieres hacerlo en grupos pequeños.
- Quién se encarga de invitar a cada persona.
- A qué evento se los invitará.
- Cómo hará la invitación la persona encargada.
- Cómo se hará el seguimiento del socio potencial después del evento.

Tercer paso: invita a los socios potenciales a un evento del club.

Invita a las personas de tu lista a asistir a la próxima actividad de servicio o a una reunión. También puedes organizar un evento especial donde puedan conocer a socios y aprender sobre el club en un ambiente informal. Haz que se sientan bienvenidas pidiéndole al presidente del club u otro líder que las salude personalmente.



Puedes usar la página Gestión de consultas y recomendaciones sobre membresía de Mi Rotary para [guardar información](#) sobre todos los socios potenciales.



Dos de cada tres socios potenciales recomendados por un socio actual se afilian a Rotary. Si una persona está interesada, pero no puede unirse a tu club, aún puedes contribuir al crecimiento de Rotary si le recomiendas otro club.



También puedes consultar [la página de investigaciones de Rotary](#) para comprender mejor las tendencias en la afiliación.

Cuarto paso: haz un seguimiento de los socios potenciales.

- Pide a los socios que invitaron a personas interesadas que se comuniquen con ellas y, luego, compartan sus intereses o comentarios con el club.
- Conserva las hojas de trabajo y la lista para futuras campañas de afiliación.
- Utiliza periódicamente la sección de administración del club en Mi Rotary para hacer un seguimiento de los socios potenciales que aparecen en el sitio web de Rotary.
- Si encuentras personas interesadas en Rotary que podrían ser buenos socios, pero que no encajan del todo en tu club, recomiéndalos a otro club.

¿Deseas realizar otras evaluaciones?

[Encuesta sobre los intereses de los socios](#)

[Evaluación sobre la diversidad](#)

[Evaluación y análisis de la conservación de socios](#)

[Encuesta sobre la satisfacción de los socios](#)

[Encuesta de baja](#)

Usa el Plan de Acción del club del Anexo 1 para hacer un seguimiento de tus iniciativas para la afiliación.

HOJA DE TRABAJO PARA IDENTIFICAR SOCIOS POTENCIALES

Piensa en tus contactos, personas conocidas, amistades y familiares, así como en residentes de la comunidad que podrían tener interés en tu club. No es necesario que sepas si están en condiciones de unirse a Rotary.

Después de haber enumerado los nombres de las personas que podrían estar interesadas, encierra en un círculo a quienes creas que encajarían bien en tu club en particular.

Tu nombre: _____ Fecha: _____

Contactos profesionales

Ten en cuenta a tus supervisores y colegas, de tu trabajo actual y de trabajos anteriores, a personas que conozcas de asociaciones profesionales y a personas con las que hayas hecho negocios recientemente.

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Contactos de servicio

Ten en cuenta a tus vecinos, líderes de la comunidad y personas conocidas que hayan colaborado de forma voluntaria contigo en eventos o proyectos de Rotary o de fuera de Rotary.

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Contactos de la comunidad

Considera a otras personas que conozcas en tu comunidad. Por ejemplo:

- Abogados/as
- Agentes de bienes raíces
- Asesores/as de negocios
- Contadores/as
- Dentistas
- Dirigentes civiles
- Docentes
- Emprendedores/as
- Gerentes/as o planificadores/as financieros/as
- Líderes de religiones
- Padres y madres que se quedan en casa
- Personal administrativo de establecimientos educativos
- Personal de enfermería o personal médico
- Personal de la construcción
- Personal de la industria de alimentos o bebidas
- Personal de servicios de emergencia
- Personal del área de la salud
- Personal ejecutivo de ventas
- Personas innovadoras de tu localidad
- Profesionales de la tecnología de la información
- Profesionales de relaciones públicas
- Profesionales sin fines de lucro
- Psicólogos/as
- Trabajadores/as sociales
- Veterinarios/as

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Contactos de Rotary

Ten en cuenta a los exsocios o exbecarios de Rotary que conozcas o con quienes el club mantenga contacto. Las personas que son exbecarias de Rotary son quienes han participado en los siguientes programas:

- Becas de Buena Voluntad
- Becas de Rotary
- Becas de Rotary pro Paz
- Becas para profesores universitarios
- Equipos de capacitación profesional
- Interact
- Intercambio de Grupos de Estudio
- Intercambio de Jóvenes de Rotary
- Intercambio de Servicio para las Nuevas Generaciones
- Rotaract (que ahora es un tipo de afiliación)
- Seminarios de Rotary para Líderes Jóvenes (RYLA)
- Voluntarios de Rotary

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

Nombre: _____ Ocupación o área de especialización: _____ Género: _____ Edad: _____

INVOLUCRA Y CONSERVA A LOS SOCIOS: EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DE LA CONSERVACIÓN DE SOCIOS



Cuando los socios permanecen en el club, es una señal de que el club está haciendo las cosas bien. Sin embargo, que la cantidad general de socios se mantenga estable no significa que no tengas que preocuparte por la conservación. Si los clubes pierden socios y ganan otros nuevos constantemente, eso indica que quizá haya que cambiar la forma de gestionar el crecimiento o la conservación.

Esta evaluación permite comprender las tendencias del club y lograr una participación más significativa de los socios en las distintas etapas de su afiliación. Esto aumenta la probabilidad de que los socios permanezcan en Rotary.

BENEFICIOS

Realiza esta evaluación y toma medidas en función de los resultados para lograr lo siguiente:

- Determinar cuándo y por qué los socios se dan de baja del club.
- Desarrollar estrategias para mantener a las personas comprometidas e involucradas para que permanezcan en el club.

CÓMO ORGANIZARSE

Parte de este proceso requiere acceso a los informes de afiliación del club en Rotary Club Central. El presidente del club, el secretario, el tesorero, el presidente del Comité de Membresía y el presidente del Comité de la Fundación tienen acceso y pueden delegarlo a cualquier persona en el mismo nivel organizativo. Puede ser útil involucrar a un socio que tenga experiencia en el análisis de datos.

CÓMO COMENZAR

Primer paso: recopila información.

Piensa en los socios que se han ido del club durante los últimos dos años. Considera si eran socios nuevos o de hace mucho tiempo, y si tenían alguna razón en común. Si tu club realiza encuestas a los socios que se van, puedes obtener información de esos datos. Al dar de baja a un socio en Mi Rotary, es importante indicar el motivo por

el que se fue. Esta información se utilizará en los informes de Rotary que son una buena fuente para analizar tendencias.

Pasos para acceder a estos informes:

- Accede a tu cuenta en Mi Rotary.
- En el menú de ESPACIO PARA SOCIOS, elige la opción de herramientas en línea y, luego, Rotary Club Central.
- En las opciones de la izquierda, selecciona la opción **Informes**.
- En la sección **Informes del club**, elige el informe al que deseas acceder.

En el informe sobre viabilidad y crecimiento de los socios, por ejemplo, puedes encontrar los índices de conservación de los socios existentes. También puedes buscar cuáles eran las tendencias en el momento en que los socios se dieron de baja del club y sus razones mediante el informe sobre el perfil de los socios dados de baja. Para exportar informes, selecciona el ícono correspondiente  y elige un programa o formato. Una vez exportado el informe, podrás guardarlo o imprimirlo.

Saber por qué las personas abandonaron Rotary y en qué etapa de su afiliación lo hicieron puede ayudarte a reconocer las fortalezas y debilidades del club en materia de conservación para orientar mejor las medidas que tomes.



Para exportar informes, haz clic o toca el ícono correspondiente  y elige un programa o formato. Una vez exportado el informe, podrás guardarlo o imprimirlo.

Segundo paso: comprende cuándo y por qué los socios abandonan el club.

Una vez que hayas consultado los informes sobre viabilidad y crecimiento de los socios y sobre el perfil de los socios dados de baja, analiza los resultados con el Comité de Membresía. Reflexiona sobre lo siguiente:

- ¿Quiénes se van de tu club? ¿Son socios desde hace mucho tiempo, nuevos o ambos?
- ¿Por qué se dan de baja?
- ¿Hay puntos en común en los datos?

Tercer paso: elabora un plan de acción para involucrar más a los socios.

Presenta las conclusiones del Comité de Membresía al club. Pídele a tu club que piense en lo siguiente:

- ¿En qué es bueno nuestro club?
- ¿Qué podría hacer mejor nuestro club?
- ¿Qué mantiene involucrados a nuestros socios activos?
- ¿Cómo podemos involucrar más a quienes no participan tanto?

Coordina un debate sobre cómo aprovechar lo que se está haciendo bien y afrontar los desafíos. Anima a los socios a compartir sus ideas sobre cómo involucrar a las personas en las diferentes etapas de la afiliación.

¿POR QUÉ LOS SOCIOS SE DAN DE BAJA? CONSEJOS PARA CONSERVARLOS

Entender por qué los socios se dan de baja es crucial para fortalecer el club. La encuesta de baja que analizamos en otra parte de esta guía permite recopilar esta información a nivel de club. Rotary también ha llevado a cabo una extensa investigación en todo el mundo sobre por qué las personas se van en distintos momentos de su afiliación. Esto es lo que hemos observado, junto con consejos para abordar diversas situaciones.

SOCIOS QUE SE QUEDAN MENOS DE UN AÑO

Aunque alrededor de tres cuartas partes de los nuevos socios que abandonan sus clubes afirman que se les informó sobre las responsabilidades de ser socio antes de afiliarse, el 40 % menciona que la razón de abandono es el costo o el tiempo. Otras personas pierden interés, no se sienten incluidas o descubren que su experiencia no cumplió con sus expectativas. Algunos señalan que no pudieron conectarse con el club o que el club no estaba dispuesto a cambiar sus tradiciones.

¿Qué puedes hacer?

Si el club está perdiendo socios dentro de su primer año de afiliación, prueba estas estrategias:

Con socios potenciales	Con socios nuevos	Prácticas del club
Informa de mejor manera cuáles son los beneficios personales y profesionales que ofrece el club, así como las expectativas que tiene el club de los socios.	Planifica ceremonias de bienvenida significativas para celebrar la afiliación de nuevos socios e incluye a sus familias.	Asegúrate de que los socios actuales hagan que los nuevos socios se sientan bienvenidos (por ejemplo, conversando o invitándolos a sentarse con ellos en las reuniones).
Pregúntales qué piensan del club y prepárate para poner en práctica sus sugerencias.	Ofrece programas de orientación que les permita obtener más información sobre Rotary y sobre cómo involucrarse en las áreas en las que tengan mayor interés.	Asigna a cada nuevo socio un mentor que pueda explicar las prácticas y tradiciones del club, responder preguntas y presentarles a otras personas, y con quien pueda conversar periódicamente sobre cómo se siente y si está disfrutando de su experiencia.
Cuéntales sobre las oportunidades de desarrollo profesional disponibles en Rotary, como los cursos de liderazgo y comunicación del Centro de Formación.	Involúcralos según sus intereses y conocimientos específicos en lugar de hacerlo para satisfacer las necesidades del club.	Haz reuniones divertidas, dinámicas y entretenidas. No olvides que la mayoría de las personas se suman a Rotary para tener la oportunidad de participar en actividades de servicio significativas.

SOCIOS QUE SE DAN DE BAJA DESPUÉS DE UNO O DOS AÑOS

Muchos socios que abandonan Rotary después de uno o dos años afirman no haberse sentido involucrados en los eventos y actividades del club, no haberse llevado bien con los otros socios del club o haber tenido dificultades para integrar Rotary en sus vidas debido a otros compromisos.

¿Qué puedes hacer?

Si el club está perdiendo socios que están afiliados desde hace uno o dos años, prueba estas estrategias:

Involúcralos	Comunícate con ellos	Haz hincapié en el aprendizaje
Habla con los socios que están llegando a este momento de la afiliación sobre las oportunidades de sumarse a un comité o involucrarse en un proyecto.	Pídeles a estos socios que te cuenten qué les gusta y qué desearían cambiar. Quizá tengan ideas que pueden revitalizar las actividades sociales del club o los proyectos de servicio.	Recuérdales que hay oportunidades de desarrollo profesional en Rotary, como los cursos de liderazgo y comunicación del Centro de Formación. Se agregan cursos nuevos periódicamente, por lo que quizá ahora existan más opciones que cuando se afiliaron.
Pregúntales en qué actividades les gustaría participar (puedes buscar ideas en Conéctate para hacer el bien y en la guía de actividades de avenidas de servicio).	Asigna un mentor a los socios que no tengan uno, o sugiereles que cambien de mentor si desean una perspectiva diferente o si les interesan otros aspectos de Rotary.	

SOCIOS QUE SE DAN DE BAJA DESPUÉS DE TRES A CINCO AÑOS

Los motivos por los que los socios abandonan Rotary después de tres a cinco años puede deberse a que sus expectativas sociales no se estaban cumpliendo, porque los decepcionaron los líderes del club, o porque tuvieron dificultades para cumplir con las expectativas debido a otros compromisos.

¿Qué puedes hacer?

Si el club está perdiendo socios que se afiliaron hace tres a cinco años, prueba estas estrategias:

Innova	Escucha	Ofrece oportunidades
Lleva adelante nuevas actividades para que las personas mantengan el entusiasmo por asistir a las reuniones y otras funciones del club.	Pídeles a estos socios que te cuenten qué les gusta y qué desearían cambiar. Quizá tengan ideas que pueden revitalizar las actividades sociales del club o los proyectos de servicio.	Ofrece a estos socios oportunidades de liderazgo y asegúrate de que quienes quieran desempeñar este tipo de roles sean considerados para ellos. Al asumir puestos de liderazgo, se sentirán útiles, valorados y más conectados con el club.
Busca videos de eventos rotarios recientes para complementar las reuniones del club. Después de mirarlos, pídeles a los socios que hablen sobre la relevancia del tema en su club o comunidad.	Solicítales que hagan una presentación ante el club sobre algo que sea importante para ellos. Anima a aquellos que están en cargos de liderazgo en el club a ser mentores de socios nuevos o a participar en actividades distritales. Esto les permitirá asumir funciones más desafiantes.	
Organiza actividades sociales que sean diferentes de las que tu club haya realizado antes.	Pregúntales qué les impide participar más activamente y, luego, complácelos todo lo que sea posible.	Pídeles que asesoren o dirijan un proyecto o actividad en su área específica de especialización, y rinde homenaje a sus esfuerzos.

SOCIOS QUE SE DAN DE BAJA DESPUÉS DE SEIS A DIEZ AÑOS

Algunos socios que abandonan Rotary después de haber estado en el club durante seis a diez años señalan que sus expectativas sociales no se estaban cumpliendo y que se decepcionaron con los líderes del club. Otras personas se dieron de baja al momento de jubilarse o porque se mudaron.

¿Qué puedes hacer?

Si el club está perdiendo socios que se afiliaron hace seis a diez años, prueba estas estrategias:

Comprende sus necesidades	Reconoce su valor	Recomiéndales un nuevo club
Habla con estos socios sobre lo que desean obtener de su experiencia y cómo han cambiado sus intereses desde que se afiliaron.	Hazles saber que valoras su perspectiva y lo que esperas hacer junto con ellos en el futuro.	Reenvía la información de contacto de un socio que se esté por mudar a los clubes de su nueva zona. Recomiéndalo a través de Mi Rotary o anímalo a que le informe a Rotary que desea cambiar de club.
Pregúntales si les gustaría ser mentores de los socios nuevos, o si les gustaría participar en actividades distritales, como planificar la conferencia distrital o formar parte de un comité distrital.	Agradéceles por sus contribuciones, grandes y pequeñas.	
Pregúntales qué necesitan o si puedes facilitarles algo para que la experiencia en el club siga siendo relevante y accesible para ellos y los demás.	Bríndales la oportunidad de liderar de alguna manera.	Si varios socios tienen intereses diferentes, sugiereles crear un club satélite.

SOCIOS QUE SE DAN DE BAJA DESPUÉS DE DIEZ AÑOS

Muchos socios que abandonan el club después de haber estado más de diez años afiliados señalan que perdieron el interés en las reuniones y actividades del club. Otras personas se fueron porque se jubilaron, por obligaciones familiares, limitaciones financieras o problemas de salud.

¿Qué puedes hacer?

Si el club pierde socios que estuvieron afiliados durante más de diez años, prueba estas estrategias:

Demuéstrales que son importantes	Ofrece nuevas formas de participación	Si puedes, adáptate a ellos
Habla con estos socios para saber qué les pasa y qué sienten.	Pide sus opiniones sobre cómo dinamizar o reinventar las reuniones del club.	Considera aliviar las obligaciones financieras o de participación de estos socios si es un factor que los presiona a darse de baja.
Ríndeles reconocimiento por sus esfuerzos a lo largo de los años <u>nominándolos</u> para un premio.	Pregúntales si todavía les interesan las actividades del club o, si no, qué podría interesarles.	Ten en cuenta que estos socios pudieran tener problemas de salud que quizá conozcas o que quizá no desean compartir. Pregúntales qué necesitan o si puedes facilitarles algo para que la experiencia en el club siga siendo relevante y accesible para ellos y los demás.
Cuéntales qué valoras de ellos y lo mucho que el club gana al contar con su perspectiva y experiencia.	Averigua si tienen interés en asumir un puesto de liderazgo distrital, como asistente del gobernador, gobernador de distrito o presidente de un comité distrital.	



Utiliza la encuesta sobre la satisfacción de los socios para solicitar comentarios sobre el club y la encuesta sobre los intereses de los socios para obtener más información sobre las personas e interactuar con ellas de forma más eficaz.

¿Deseas realizar otras evaluaciones?

Encuesta sobre los intereses de los socios

Evaluación sobre la diversidad

Ejercicio para captar socios potenciales

Encuesta sobre la satisfacción de los socios

Encuesta de baja

Usa el Plan de Acción del club del Anexo 1 para hacer un seguimiento de tus iniciativas para la afiliación.

REALZA LA EXPERIENCIA EN EL CLUB: ENCUESTA SOBRE LA SATISFACCIÓN DE LOS SOCIOS



La experiencia que tu club ofrece repercute sobre lo que opinan las personas del club. Cuando les pides opinión a los socios y, luego, tomas medidas en función de lo que te dicen, muestras tu apertura al cambio y los empoderas para que te ayuden a crear la experiencia de club ideal. La encuesta sobre la satisfacción de los socios te permite recopilar comentarios que podrás aprovechar para asegurarte de que los socios disfruten de formar parte del club.

BENEFICIOS

Realiza esta evaluación y toma medidas en función de los resultados para lograr lo siguiente:

- Identificar lo que les gusta y no les gusta a los socios sobre la experiencia en el club.
- Desarrollar un plan de acción que se base en lo que las personas disfrutan y en el que se anule o se cambie lo que los socios no disfrutaban.

CÓMO ORGANIZARSE

Necesitarás un grupo específico de personas para realizar la encuesta sobre la satisfacción de los socios. Puede ser el Comité de Membresía del club o algunos voluntarios interesados. Puedes dedicar tiempo de una reunión del club a conversar sobre el nivel de satisfacción de las personas y a pedir que respondan la encuesta. También puedes distribuir copias impresas de la encuesta o enviarla por correo electrónico a los socios para que tengan más tiempo de completarla. Otra opción es celebrar una reunión especial dedicada a la satisfacción de los socios. Haz que sea divertida y usa parte del tiempo para que los socios respondan la encuesta.



Insiste, a quienes administren la encuesta, en la importancia de mantener la confidencialidad de las respuestas cuando las conversen y analicen. Asegúrate de que los socios sepan de esto.

CÓMO COMENZAR

Primer paso: adapta la encuesta.

Utiliza las preguntas de ejemplo que están más adelante para desarrollar la encuesta sobre la satisfacción de los socios del club.

Segundo paso: distribuye la encuesta.

Distribuye la encuesta a las personas o utiliza una plataforma de encuestas en línea. Explica que las respuestas son confidenciales y se utilizarán para mejorar la experiencia del club tanto para los socios actuales como para los potenciales.

Tercer paso: analiza los datos.

Pide al grupo que formaste para administrar la encuesta que revise los resultados. Recuérdales la importancia de la confidencialidad y de respetar todos los puntos de vista.

Cuarto paso: comparte los resultados y elabora un plan de acción.

Presenta los resultados de la encuesta al club y analízalos. Reserva tiempo para que los socios hagan preguntas y sugieran ideas para abordar los resultados de la encuesta. Desarrolla un plan de acción para involucrar a los socios y establece un marco temporal para realizar cambios.

Quinto paso: Toma acción.

El último paso consiste en aplicar el plan de acción. Habla con los socios e involucra a tantos como puedas en el proceso para que se involucren en lograr que la experiencia del club sea mejor para todos.



Considera usar una plataforma de encuestas en línea. Son prácticas, a menudo gratuitas o económicas, y útiles para gestionar las respuestas.



Recuerda asignar tiempo suficiente cuando planifiques el cronograma. Cada paso puede tomar una semana o más.

¿Deseas realizar otras evaluaciones?

Encuesta sobre los intereses de los socios

Evaluación sobre la diversidad

Ejercicio para captar socios potenciales

Evaluación y análisis de la retención de socios

Encuesta de baja

Usa el Plan de Acción del club del Anexo 1 para hacer un seguimiento de tus iniciativas para la afiliación.

PREGUNTAS DE EJEMPLO PARA LA ENCUESTA SOBRE LA SATISFACCIÓN DE LOS SOCIOS

Con esta encuesta, queremos conocer tus experiencias habituales en nuestro club. Tu opinión es valiosa y se utilizará para que el club brinde una mejor experiencia a todas las personas. No hay respuestas correctas o incorrectas, simplemente ingresa tus sinceros comentarios. Gracias por responder a esta encuesta.

1. En general, ¿cuál es tu nivel de satisfacción como socio/a de nuestro club?

- Satisfecho/a
- Parcialmente satisfecho/a
- Ni satisfecho/a ni insatisfecho/a
- Parcialmente insatisfecho/a
- Insatisfecho/a

2. Pensando en la **cultura**, los **socios** y las **reuniones** de nuestro club, indica si estás de acuerdo con las siguientes afirmaciones.

	De acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	En desacuerdo
Disfruto de las reuniones del club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi club hace un buen trabajo para involucrar a los socios nuevos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los socios de mi club se preocupan los unos por los otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi club es tan diverso como nuestra comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	De acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	En desacuerdo
Los socios se involucran en el club siguiendo sus intereses y habilidades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La cantidad de actividades de recaudación de fondos es apropiada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
El ambiente de nuestro club es acogedor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Puedo expresarme libremente entre los socios de nuestro club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Me enorgullece pertenecer a este club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Comentarios y sugerencias:

3. ¿Cómo calificarías los siguientes aspectos de las reuniones del club?

	Excelente	Bien	Aceptable	Deficiente	Muy deficiente	No corresponde
Actualizaciones de Rotary International	<input type="checkbox"/>					
Duración	<input type="checkbox"/>					
Frecuencia	<input type="checkbox"/>					
Formato (en línea, presencial o híbrido)	<input type="checkbox"/>					
Tiempo para socializar	<input type="checkbox"/>					
Conexiones profesionales y establecimiento de contactos	<input type="checkbox"/>					
Variedad de contenido	<input type="checkbox"/>					
Lugar	<input type="checkbox"/>					
Hora y día de la reunión	<input type="checkbox"/>					
Comidas u otras opciones de alimentos	<input type="checkbox"/>					
Oportunidades para opinar y tener discusiones	<input type="checkbox"/>					

Comentarios y sugerencias:

4. ¿Qué opinas sobre estos aspectos de los **proyectos de servicio** de nuestro club?

	Adecuada	Excesiva	Insuficiente
Cantidad total de proyectos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cantidad de proyectos locales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cantidad de proyectos internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	De acuerdo	En desacuerdo	No tengo opinión
Nuestros proyectos están bien organizados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nuestros proyectos marcan la diferencia en la comunidad o en el mundo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nuestros proyectos son significativos para mí.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Comentarios y sugerencias:

5. Pensando en la **comunicación** y la **capacidad de respuesta** de nuestro club, indica en qué medida estás de acuerdo con las siguientes afirmaciones.

	De acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	En desacuerdo
Mi club es bueno en la comunicación con los socios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi club es bueno escuchando a los socios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi club pide opiniones e ideas a los socios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi club toma medidas periódicamente a partir de las opiniones e ideas de los socios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi club actualiza nuestros procesos y reglas para satisfacer las necesidades de nuestros socios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Me siento a gusto con el ritmo del cambio en mi club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Comentarios y sugerencias:

6. Indica en qué medida estás de acuerdo con las siguientes afirmaciones sobre ser socio:

	De acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	En desacuerdo
Soy bienvenido/a en mi club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Puedo ser yo mismo/a cuando estoy con otras personas del club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los socios de mi club me conocen y me valoran.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hago conexiones valiosas a través de mi club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi club ofrece oportunidades para que use mis talentos y habilidades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tengo acceso a oportunidades de liderazgo en mi club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi experiencia en Rotary vale la pena.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi experiencia como socio/a vale el tiempo que dedico a Rotary.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	De acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	En desacuerdo
Mi familia entiende el valor que le doy a mi afiliación a Rotary.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mis amigos entienden el valor que le doy a mi afiliación a Rotary.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A través de Rotary, marco la diferencia en mi comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A través de Rotary, marco la diferencia en el mundo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Comentarios y sugerencias:

7. Indica en qué medida estás de acuerdo con las siguientes afirmaciones sobre tu participación en el club:

	De acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	En desacuerdo
Invito a mis amigos, familiares y colegas a los eventos del club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Invito a socios potenciales a unirse a mi club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Participo con frecuencia en las actividades, proyectos y programas de mi club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi club me enorgullece.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Comentarios y sugerencias:

8. Piensa en los costos de ser socio/a del club y califica estos factores.

	Costo demasiado bajo	Adecuado	Costo demasiado alto	No corresponde
Cuotas del club	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cargos del club	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Solicitudes de donaciones para proyectos de servicio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Solicitudes de contribuciones a La Fundación Rotaria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Comentarios y sugerencias:

9. ¿Hay algo que no te hayamos preguntado sobre lo que te gustaría comenzar o anular, o en lo que te gustaría continuar en el club?

RAZONES POR LAS QUE LOS SOCIOS RENUNCIAN AL CLUB: ENCUESTA DE BAJA



La encuesta de baja puede ayudarte a entender por qué se van los socios y sugerir cambios que tu club puede hacer para acomodar mejor a la gente en el futuro y conservarlos como socios. El Comité de Membresía de tu club puede revisar y personalizar la encuesta según tus necesidades. También puedes optar por crear un formulario en línea o realizar una entrevista en persona.

BENEFICIOS

Usa la encuesta de baja y toma medidas en función de sus resultados para lograr lo siguiente:

- Determinar por qué los socios abandonan tu club.
- Abordar los problemas que revele la encuesta.

CÓMO ORGANIZARSE

Esta encuesta puede ser el último contacto que una persona tenga con Rotary, y es muy importante escuchar su opinión. Si decides realizar la encuesta en línea o usar una versión en papel, pídele a alguien que se encargue de hacerlo cada vez que un socio abandone el club. Si prefieres que sea una conversación en persona, pídele a alguien que sepa escuchar que hable con el socio que abandona Rotary. La persona que encueste deberá compartir los resultados con el Comité de Membresía y la directiva del club.

CÓMO COMENZAR

Primer paso: pide permiso.

Pregunta a la persona que se va si está dispuesta a realizar una encuesta de baja confidencial. Explícale que el propósito es comprender si hay algún problema que deba abordarse para mejorar el club para las demás personas y para evitar que más socios se den de baja.



Considera usar una plataforma de encuestas en línea. Son prácticas, a menudo gratuitas o económicas, y útiles para gestionar las respuestas.

Segundo paso: haz la encuesta.

Entrega la encuesta a la persona y pídele que la complete tan pronto como pueda, en un plazo razonable. Puedes editar la encuesta incluida en este documento y adjuntarla a un correo electrónico o utilizar una plataforma de encuestas en línea. Si la persona no puede completar la encuesta en línea, utiliza una versión en papel y proporciona un sobre franqueado con la dirección para que el exsocio envíe de regreso la encuesta.

Tercer paso: analiza los resultados.

Tras recibir la encuesta con sus respuestas, analiza los resultados junto al Comité de Membresía del club. Si la persona abandona el club por una razón que no sea de mudanza o problemas de salud, conversa con el club sobre qué se puede cambiar para evitar que los socios actuales o futuros se vayan por razones similares. Compara las respuestas de esta persona con las de otras encuestas de baja recientes para identificar tendencias. Haz hincapié en la importancia de la confidencialidad y de respetar todos los puntos de vista.

Cuarto paso: Toma acción.

Este paso es fundamental. Inviertes tiempo y recursos para atraer e involucrar a los socios, por lo que es importante proteger esa inversión abordando las razones que hacen que los socios se den de baja. Si bien no todas las encuestas de baja requerirán tomar medidas, todas merecen consideración. Elabora un plan para abordar los problemas y delega las tareas que esto implique. Una vez al año, actualiza la encuesta sobre la satisfacción de los socios del club en función de las respuestas de quienes se dieron de baja el año anterior.

¿Deseas realizar otras evaluaciones?

[Encuesta sobre los intereses de los socios](#)

[Evaluación sobre la diversidad](#)

[Ejercicio para captar socios potenciales](#)

[Evaluación y análisis de la conservación de socios](#)

[Encuesta sobre la satisfacción de los socios](#)

Utiliza el Plan de Acción del club del Anexo 1 para hacer un seguimiento de tus iniciativas para la afiliación.

PREGUNTAS DE EJEMPLO PARA LA ENCUESTA DE BAJA

Lamentamos que dejes de formar parte de nuestro club. Para ayudarnos a entender por qué te vas y qué podemos hacer para mejorar el club para otras personas, te pedimos que respondas estas preguntas sobre tu experiencia en Rotary. Agradecemos que respondas con franqueza y sinceridad.

1. ¿Cuáles fueron tus principales razones para unirme al club? Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Servicio en la comunidad
- Servicio internacional
- Desarrollo personal
- Liderazgo o desarrollo profesional
- Legado o tradición familiar
- Estatus y prestigio
- Oportunidades sociales
- Establecimiento de contactos
- Oportunidad de facilitar un intercambio internacional
- Tutorías y mentorías de jóvenes
- Restablecer mi vínculo con Rotary como exbecario/a
- Otras: _____

2. ¿Cuántos años formaste parte de este club?

- Menos de un año
- Entre uno y dos años
- Entre tres y cinco años
- Entre seis y diez años
- Más de diez años

3. ¿Qué es lo que más te gustó de formar parte de este club?

¿Qué es lo que menos te gustó?

4. ¿A cuántas sesiones informativas para socios potenciales asististe antes de afiliarte?

- Una
- Dos
- Tres o más
- Ninguna, porque el club no me las ofreció
- Ninguna, porque no me interesaban

5. ¿A cuántas reuniones del club asististe antes de unirte?

- Ninguna
- Una o dos
- Entre tres y cuatro
- Cinco o más

6. ¿Cómo supiste cuáles eran las actividades del club y tus responsabilidades antes de unirte?
Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Asistí a sesiones informativas.
- Recibí información de un/a funcionario/a del club.
- Recibí información de mi patrocinador.
- Encontré información por mi cuenta.

7. ¿Aprendiste más sobre Rotary de manera estructurada (por ejemplo, a través de una orientación para nuevos socios o educación continua) tras afiliarte? Selecciona una opción.

1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>					
Para nada					Definitiva- mente sí

8. ¿Crees que se te informó adecuadamente sobre los compromisos financieros y de tiempo que implica ser socio/a del club? Selecciona una opción.

1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>					
Para nada					Definitiva- mente sí

9. ¿Valió la pena el tiempo que dedicaste a las reuniones del club? Selecciona una opción.

1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>					
Para nada					Definitiva- mente sí

10. ¿Te sentiste bienvenido/a en el club? Selecciona una opción.

1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>					
Para nada					Definitiva- mente sí

11. ¿Te sentiste cómodo/a expresando tus preocupaciones a personas líderes del club? Selecciona una opción.

1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>					
Para nada					Definitiva- mente sí

12. Si no te sentiste bienvenido/a o cómodo/a expresando tus inquietudes, explica por qué.

13. ¿Cómo describirías la cultura del club?

14. ¿Qué pueden hacer las personas que lideran el club para mejorar la experiencia de los nuevos socios?

15. ¿Cómo calificarías estos aspectos de las reuniones del club?

	Excelente	Apropiado	Aceptable	Deficiente	Muy deficiente	No corresponde
Información actualizada de Rotary International	<input type="checkbox"/>					
Duración	<input type="checkbox"/>					
Frecuencia	<input type="checkbox"/>					
Formato (en línea, presencial o híbrido)	<input type="checkbox"/>					
Tiempo para socializar	<input type="checkbox"/>					
Conexiones profesionales y establecimiento de contactos	<input type="checkbox"/>					
Variedad de contenido	<input type="checkbox"/>					
Lugar	<input type="checkbox"/>					
Hora y día de la reunión	<input type="checkbox"/>					
Comidas u otras opciones de alimentos	<input type="checkbox"/>					
Oportunidades para opinar y tener discusiones	<input type="checkbox"/>					

16. Evalúa estos aspectos de las reuniones del club.

Componentes de la reunión	Excesivo	Razonable	Inadecuado
Información sobre Rotary (Intercambio de Jóvenes de Rotary, programas de la Fundación Rotaria, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Recaudación de fondos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contenido	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estructura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

17. ¿Participaste en proyectos de servicio? Sí No

18. Si no participaste, indica por qué:

- Tipo y calidad de los proyectos
- Cantidad de proyectos
- Conflictos de personalidad
- Costo
- Conflictos de horario
- Otro motivo: _____

19. ¿Qué tan satisfactoria fue tu participación en proyectos de servicio? Selecciona una opción.

- | | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| <input type="checkbox"/> |
| Para nada satisfactoria | | | | | Muy satisfactoria |

20. Si tu participación en proyectos de servicios no fue satisfactoria, ¿por qué no lo fue? Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Falta de variedad de los proyectos
- Falta de calidad de los proyectos
- Cantidad insuficiente de proyectos
- Conflictos de personalidad
- Falta de apoyo de otros socios
- Involucramiento escaso de las familias
- Costo elevado
- No me sentí bienvenido/a
- Conflictos de horario
- Otro motivo: _____

21. Evalúa en qué medida tu experiencia rotaria se ajustó a tus compromisos familiares.

Familia y Rotary	De acuerdo	En desacuerdo	No corresponde
Rotary interfirió en mis responsabilidades familiares.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi familia estuvo orgullosa de mi participación en Rotary.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mi familia quería involucrarse más en Rotary.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tuve la oportunidad de incluir a mi familia en las actividades y proyectos del club.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

22. ¿Qué podrían hacer las personas líderes de los clubes para ofrecer más oportunidades para que las familias participen?

23. Evalúa los costos relacionados con ser socio/a.

Costo	Demasiado alto	Razonable	Demasiado bajo	No corresponde
Cuotas del club (incluidas las cuotas de RI y del distrito)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Costos de comidas (si corresponde)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Operaciones del club	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Multas del club	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contribuciones a proyectos de servicios (tiempo o dinero)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contribuciones a La Fundación Rotaria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

24. ¿Qué tan bien refleja el club el perfil demográfico de los profesionales de la comunidad?
 Selecciona una opción.

1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>					
Para nada satisfactoria					Muy bien

25. Piensa en lo que te informaron cuando te uniste al club. ¿Se cumplieron tus expectativas?

26. ¿Por qué te diste de baja?

27. ¿Considerarías unirme a otro club?

Sí

No

No estoy seguro/a

28. ¿Qué les aconsejarías a quienes lideran el club?

29. ¿Deseas comentar algo más?

Gracias por responder a esta encuesta. Si en algún momento deseas regresar o cambiar de club, puedes hacerlo en rotary.org/join.

ANEXO 1

PLAN DE ACCIÓN DEL CLUB

Completa el plan para tu club. Anota qué recursos de evaluación usarás y quiénes participarán. Puedes usar la respuesta de ejemplo como guía.

Recurso de evaluación	Acción específica	Implementación	Análisis	Distribución de los resultados	Medidas que deben adoptarse
Indica el recurso	Indica la acción	Indica la fecha y quién lo hará	Indica la fecha y quién lo hará	Indica la fecha y quién lo hará	Indica la fecha, quién lo hará y las tareas
Encuesta sobre los intereses de los socios	<i>Distribuir la encuesta a los socios</i>	<i>Agosto (Sue)</i>	<i>Septiembre (Jorge)</i>	<i>Octubre (Lisa)</i>	<i>Noviembre (Sue, Jorge y Lisa)</i> <ul style="list-style-type: none">• <i>Flexibilizar los requisitos de asistencia.</i>• <i>Agregar oportunidades de participación que no impliquen permanecer de pie durante mucho tiempo.</i>

**ROTARY
INTERNATIONAL**

One Rotary Center
1560 Sherman Avenue
Evanston, Illinois
60201-3698 (EE. UU.)
Rotary.org