

VIERNES 3 de noviembre de 2023
Salón Gran Ballroom - Hotel Enjoy Viña del Mar

Segunda Sesión Plenaria

Mensaje de la PERI Stephanie A. Urchick

Mi trabajo en esta última parte de la sesión es compartir información con ustedes y desmitificar el Plan de Acción de Rotary. Todos ustedes aquí en esta sala son líderes rotarios, y es importante que todos sepamos cómo explicar el Plan de Acción.

Así que esta mañana quisiera dar respuesta a algunas interrogantes

- ¿Qué es el Plan de Acción?
- ¿Qué van a hacer los clubes con ello?
- Y ¿por qué es importante?

Vamos a empezar desde el comienzo, y quiero asegurarles que no escribí ni una palabra de este plan, el Comité de Planificación Estratégica tampoco escribió una sola palabra, nadie en Rotary International escribió una sola palabra de este plan.

Este plan fue diseñado por ustedes, rotarios, no rotarios, rotaractianos, interactianos y rylarianos alrededor de todo el mundo.

¿Por qué damos comienzo a un proceso estratégico? Si ustedes han pertenecido a Rotary 20 años o más, saben que hemos escuchado una y otra vez la misma cantaleta, tenemos 1.2 millones, tenemos 1.2 millones y nunca hemos subido la aguja.

Por lo tanto, Rotary decidió que había llegado el momento de establecer un proceso formal para determinar las razones, y se le encomendó la responsabilidad al comité de planificación estratégica que comenzara a hacer toda la debida investigación, y analizamos las oportunidades, flaquezas y fortalezas en la organización, pero en realidad el trabajo surge de la encuesta que realizamos.

Nosotros enviamos encuestas a rotarios, no rotarios, a personas con las que contábamos con su información de contacto. También hicimos entrevistas, focus group. Estos focus group se diferencian de las encuestas, porque las encuestas son algo más individual, uno se sienta frente a la computadora y da una serie de respuestas.

Pero un grupo foco, unas 6 o 7 personas que están en una misma sala intercambiando ideas, y la respuesta de otra persona puede hacer que se me ocurra algo o se me venga algo a la memoria que en una encuesta no se me habría planteado.

Una vez que terminamos con toda la investigación, encuestas y entrevistas, el comité contaba con más de un millón, un millón de piezas informativas. Así que nuestra tarea fue analizar todas estas ideas y ver cuáles eran las mejores.

Y lo primero que vimos fue nuestra maravillosa declaración de Visión. Las palabras más importantes son ***Juntos, vemos un mundo donde las personas se unen y toman medidas para crear un cambio duradero, en todo el mundo, en nuestras comunidades y en nosotros mismos.***

Juntos es muy importante, porque como el EDRI Julio dijo, codo a codo somos mucho más que dos, y las palabras que dicen “en nosotros mismos”. Porque cuando trabajamos a favor de otros creamos un cambio perdurable en sus vidas, estamos creando un cambio en nosotros mismos también.

Así que lo segundo que analizamos fueron esos grandes objetivos, esas grandes ideas, a las que llamamos prioridades, las que fueron indicadas:



Quiero referirme brevemente a cada una de ellas de manera que ustedes puedan explicarlas a los socios de sus clubes.

La primera de ellas es que **incrementar nuestro impacto**. Esa es la prioridad que nos habla sobre las medidas, cuando medimos los resultados podemos

manejarlos mejor. Cuando medimos podemos evaluar si hemos logrado progresar. Tenemos dos ejemplos para compartir con ustedes. Hay un programa, un proyecto en Rotary que siempre ha tenido un gran impacto, y es el de la erradicación de la Polio.

Desde el inicio hemos dicho que una vez erradicada la polio, no tendremos más once millones de niños afectados en todo el mundo. Desde el inicio hemos dicho que una vez que erradiquemos la polio, no vamos a tener que gastar millones y millones en servicios asistenciales para las víctimas del postpolio. Y es exactamente ese tipo de declaraciones lo que llamó la atención a los socios colaboradores con los que trabajamos.

Cuando comenzamos eran solamente unos pocos; pero como lo mencionó el fiduciario Carlos esta mañana, tenemos con nosotros a la fundación Bill y Melinda Gates y muchas organizaciones trabajando con nosotros. Fueron esas declaraciones las que animaron a estas organizaciones a unirse a la iniciativa y ser parte de la historia.

Y tenemos otro programa en Rotary que quizás nos faltó énfasis, ¿cuántos de ustedes ya eran rotarios cuando Ian Riseley fue presidente? ¿qué nos pidió? Plantar árboles. Y eso fue exactamente lo que hicimos, plantamos un árbol por cada miembro de nuestros clubes. Contamos todos esos números y los remitimos a RI, y ahí fue cuando se terminó. O sea que fue una oportunidad perdida para tener impacto.

Podríamos haber trabajado con organizaciones que midieran la calidad del aire en las zonas donde fueron plantados esos árboles; hubiéramos podido trabajar con universidades donde los estudiantes cursan y analizan el suelo, pero no lo hicimos. O sea que perdimos una oportunidad para lograr un gran impacto. Ese fue un proyecto fabuloso. Ahora tenemos el cuidado del medio ambiente como una de las áreas de interés, o sea, ¿por qué no renovar ese proyecto de la plantación de árboles?

Vamos a determinar cómo podemos lograr ese impacto, y hay 4 pasos para lograr el impacto:

- Input,
- output,
- outcome,
- impact

Toda esta prioridad sobre las medidas es como estar a dieta, si se van a poner a dieta tienen que subir a la balanza, ver cuánto pesan, y después determinar cómo van a perder o ganar peso. No sé cómo se logre eso, para después ir controlando el peso y ver las ganancias o no.

Eso es precisamente que estamos pidiendo a los clubes rotarios, que midan sus acciones. Comiencen con la evaluación. Averigüen si el programa o proyecto que van a implementar, cubre una necesidad de la comunidad, midan cuando empiezan, y midan cuando terminen, para determinar si realmente tuvieron un

impacto. Este es el mensaje, es importante que midamos para verificar el impacto.

La segunda prioridad es **ampliar nuestro alcance**. Ustedes han escuchado a varios de los líderes en esta semana decir cuán importante es traer nuevos socios a la organización. Esta prioridad es la que nos ayuda a traer más socios. Yo sé que en Latinoamérica los clubes son pequeños, no hay nada de malo que un grupo de personas se unan para servir a la comunidad. Por supuesto, el mensaje que tenemos que compartir con ellos, es que cuantas más manos tengan con ellos, más servicio pueden brindar; y si ustedes quieren atraer personas al Club, y los invitan a su proyecto de servicio o al Club, y solamente hay 8 o 10 personas, es muy difícil convencer a esa persona que ese es el grupo al que debe unirse.

Por lo tanto, queremos animar a los clubes a que se amplíen, que abran sus puertas para que sean más atractivos y más diversos en sus comunidades. Hay una pregunta que le hago a los clubes rotarios en todas las partes del mundo en las que visito. Miren a sus comunidades y vean si ¿sus clubes reflejan esas comunidades? Si es así, entonces van a tener buen futuro. Si sus clubes no reflejan las comunidades, esto representa una gran oportunidad de mejora.

Piensen también las otras formas en las que estamos atrayendo gente a Rotary, ya que contamos con diversos modelos de membresía y formatos de Club. Estaba en un vuelo viniendo de Pittsburg, donde vivo, a Chicago, es un vuelo de una hora solamente, a mi lado venía una persona que me preguntó a qué me dedicaba...

- *“soy la presidenta electa de RI”*, ¿saben lo que dijo?
- *“¿qué es Rotary?”*

Cuando el vuelo terminó, no solamente sabía todo sobre Rotary, sino que también la había reclutado para que sea parte de un ciberclub de mi distrito y estaba muy emocionada.

Busquen esas oportunidades, pueden encontrar gente todos los días, en todos lados, en la oficina, el trabajo, la iglesia, la universidad, la comunidad, ustedes pueden encontrar personas con las cuales compartir la pasión que sienten por Rotary.

La tercera prioridad es cómo **mejorar el involucramiento de los participantes**. Habla de mantener a la gente en los clubes, y fíjense bien que habla de participantes, no de miembros. Esto significa no solo los socios, sino a cualquier persona que tiene contacto con la magia de nuestra organización. Bien podrían ser los padres de los intercambistas, podrían ser los oradores que visitan los clubes todas las semanas, los beneficiarios de uno de los proyectos del club.

Entonces, ésta prioridad no significa que debemos tener en mente a todas estas personas participantes. Sin embargo, me voy a concentrar ahora en los socios y les voy a dar dos tips, dos consejos.

El Primero es uno que comparto con los clubes en todas partes, y es que no inviten gente a las reuniones del club, más bien invítenlos a que participen en un proyecto de servicio para que puedan ver a Rotary en Acción, para que vean lo que Rotary significa. Porque si lo invitan a la reunión del club, el presidente se pondrá de pie y dirá *“El gobernador de distrito va a ir al GETS y el otro representante va a ir al COL”*, y la persona que invitaste dirá *“¿qué hago yo aquí que no entiendo de lo que hablan?”*

Y la segunda sugerencia es que les digán a sus clubes que conozcan a sus socios, sobre todo los que están ingresando al Club, averigüen sobre ellos. A menudo hablo sobre la baja de los socios en los clubes, y ellos me dicen que hicieron una entrevista de salida. Así que las respuestas eran que tenían más responsabilidades en el trabajo, que los hijos o los nietos les demandaban tiempo y que por lo tanto se iban a alejar de Rotary... pero esa no es la razón.

Cuando las personas ingresan a Rotary, están allí porque los invitamos porque son buenas personas, son personas como nosotros, así que cuando ellos dan las respuestas en la encuesta de salida, van a decir lo que quieres escuchar. No van a decir, salgo del Club porque Stephanie es una loca. Y si, ellos cuando toman la decisión de darse de baja del club, ese momento no es el indicado para saber por qué se van. Se van cuando no están a gusto con la experiencia, con lo que está pasando allí, con la cultura y los valores, y porque no está encontrando eso que querían encontrar.

Entonces, ¿qué es lo que hacemos? Tenemos que preguntarles qué es lo que ellos buscan cuando ingresan a Rotary. La gente busca cosas diferentes en su experiencia rotaria. Ustedes vieron la fotografía de Paul Harris, él no creó Rotary para hacer servicio, lo fundó porque quería compañerismo, el servicio se desarrolló después. Algunas personas están interesadas en el servicio, y se unen a nosotros, dispuestas a arremangarse y sumarse a los proyectos.

Otros dicen, miren todas estas personas que son empresarios, yo también tengo un negocio, éste sería el grupo ideal para establecer conexiones. O piensen en un joven profesional que igualmente miran al grupo y piensan, miren a todos estos profesionales y empresarios, si me uno podría aprender mucho de ellos. Y esas son todas razones muy válidas para afiliarse a un club.

Cuando determinamos por qué las personas quieren afiliarse a nuestros clubes, tenemos mejores chances de darles ese valor que ellos están buscando. Podemos encontrar qué es lo que les gusta, qué causas buscan. Podemos decirles también qué es lo que te atrajo al club, y también decirles ¿qué puedes contarnos de ti que no vemos en tu solicitud? Cuando demostramos nuestro interés de cuidado a los socios, allí las posibilidades de permanencia en el club son mayores.

Y la última prioridad es **incrementar nuestra capacidad de adaptación**. Pensamos que debe ser la más difícil, pero sin embargo resultó ser la más fácil. Porque recordarán qué sucedió hace 3 años, lo que vivimos por una pandemia, y no podíamos reunirnos de la manera que estábamos acostumbrados. Estoy muy orgullosa de la manera en que los clubes de todo el mundo supieron

determinar para seguir reuniéndose, muchos se valieron de la tecnología, algunos solo se valieron del teléfono para hacer llamadas consultando si necesitaban algo. El mundo lo que más añoraba era la conectividad y nosotros supimos cómo mantenernos conectados.

El número de las subvenciones que otorgamos fue increíble. Eso es una prueba que cuando decimos sí a Rotary, estamos diciendo que en nuestro ADN está el ayudar a los demás.

Esta prioridad nos pide también que analicemos nuestra gobernanza, cómo son administrados y cómo funcionan nuestros clubes. Todas estas 4 prioridades representan una plantilla, una hoja de ruta.

Nadie le va a decir a un club rotario esto tienen que hacer, y esto, y esto otro y van a estar muy bien; porque Rotary es diferente en cada región, es distinta en diferentes partes del mundo. Por ejemplo, los problemas que tienen mi club en Pensilvania en USA, son muy distintos a los que tienen los clubes por aquí, y esos son distintos a los que tienen en India.

Así que cada uno de los clubes debe implementar este plan localmente. Y esa es la última sugerencia que quisiera compartir con ustedes. Este plan de acción representa un programa muy sólido que ustedes pueden implementar en sus clubes. Pueden encontrar toda esta información en la web de Rotary. Pueden imprimir el folleto con las 4 prioridades, presentarlo en el club, dividir el club en 4 grupos y darle a cada grupo una de las prioridades, y digan “ahora tienen 20 minutos para que intercambien ideas de cómo esto puede ser relevante para nuestro club”, y van a suceder dos cosas importantes. Uno, van a captar información; segundo y aún más importante, van a tener involucrado a cada uno de los socios en el futuro de su club al hacerlos partícipes de la discusión.

Nosotros tenemos un dicho en USA, *“la gente no lava los autos alquilados, porque no son de ellos”*; así que cuando le dan la oportunidad a los socios de Rotary de que ellos determinen el futuro, entonces van a tener ese sentido de pertenencia. Incluso si ustedes no siguen ninguna de las sugerencias que ellos den, ellos van a sentirse considerados y tomados en cuenta, y eso es importante. Ese es el camino por el que los clubes van a seguir adelante.

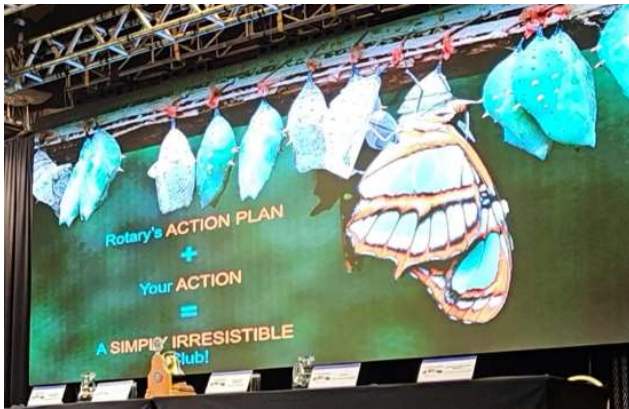
Cada club es diferente, incluso en el mismo distrito, dos clubes pueden ser diferentes. Van a escuchar a muchos hablar sobre el plan de acción, gobernadores, directores, coordinadores, el presidente, y eso es porque es muy importante y nos va a llevar a un futuro mejor.

Agrego aquí algunas diapositivas de los maravillosos programas que tenemos, para los cuales podemos motivar la participación de los socios. Los programas para la juventud; los programas para la prevención y tratamiento de enfermedades; y también los de educación básica y alfabetización, y el empoderamiento de las niñas;

Además, saben que hemos elevado a Rotaract, eso es muy importante, porque Rotaract si nos entiende. Lo que tenemos que mejorar como rotarios es trabajar

directamente con ellos. Eso de “yo sé mucho porque ya soy mayor y he trabajado bastante”. Pero los rotaractianos saben mucho más que nosotros, y como dijo el EDRI Julio, cuando habló de su nieto, ellos saben tanto de la Inteligencia Artificial que yo desconozco; de la misma manera que yo he aplicado mis conocimientos para mejorar Rotary, ellos también aplicarán lo que saben para mejorar la organización.

No va a ser distinto a lo que yo he hecho, va a ser así siempre que ellos sigan celebrando nuestros valores principales: compañerismo, liderazgo, integridad diversidad, equidad, servicio. Y a medida que ellos sigan observando nuestra prueba cuádruple, y sobre todo que sigan con nuestros valores fundamentales de la paz y la comprensión mundial, independientemente de cómo ellos lo implementan, simplemente háganlo.



Cuando ustedes ven esta última diapositiva, y ven toda la transformación de la mariposa, eso es exactamente lo que va a ser el plan de acción a favor de los clubes.

Quiero agradecer mucho por todo lo que hacen por Rotary y por todos los miembros de sus clubes, es un placer compartir estos conceptos con ustedes.