

MENSAJE DE LA PRESIDENTE

Por Alice Wells

Presidente de S.I.A. 2008-2009

President's Message, page 1

Durante los tres años pasados he estado muy dedicada al comité de asociación de mi club, S.I. de The Kachinas, Arizona. Para mí este es uno de los más importantes comités que tiene cada club y en realidad cada socia pertenece a este importante comité. Hemos probado una amplia variedad de reclutamiento para la asociación. Sin embargo, nos hemos dado cuenta de que invitar a algunas personas a una reunión de programas puede ser el medio de reclutamiento más eficaz que hayamos empleado. Las invitadas tienen la ocasión de ver cómo actúan recíprocamente las socias del club. Pueden ver fácilmente el entusiasmo y el interés de las socias en la oradora. ¡Esta energía y este entusiasmo pueden dar como resultado que las invitadas quieran ingresar! También nos hemos dado cuenta de que es realmente útil tener siempre un fólder para invitadas que incluya un formulario de solicitud, un ejemplar de esta revista, Best for Women, y algunos datos fundamentales sobre Soroptimist y nuestros proyectos.

Si nuestros clubes no están atrayendo por lo menos de seis a siete nuevas socias cada año, no estamos creciendo. Piensen en esto...nuestros clubes pierden regularmente de tres a cuatro socias cada año por una u otra razón. En tener esa previsión de dos a tres nuevas socias puede estar la diferencia entre ser un club fuerte u otro que luche contra el bajo número de socias o que ya se halle frente a ese bajo número.

Si su club no está creciendo, ¿ha hecho un análisis para determinar por qué? Quiero compartir con ustedes una historia de éxito a cerca de un club, S.I. de Desert Tucson, Arizona. Las socias y las líderes del club se dieron cuenta de que no estaban atrayendo tantas socias como lo habían hecho una vez. En resumen, se dieron cuenta de que necesitaban hacer algunos cambios. Actualizaron y simplificaron sus estatutos. Cambiaron las veces que se reunían a dos veces al mes y eliminaron los requisitos de asistencia. Como es club de desayuno, quitaron de su cuota el costo del desayuno, haciendo que cada socia pague su desayuno cuando asista. Entonces, ¿qué ha sucedido? A partir del 28 de mayo de 2008, ¡ese club ha admitido 20 nuevas socias! ¡Muy sencillamente, ese club se ha reconstituido! ¿Fue fácil? ¡No, eso exigió trabajo y compromiso, pero todas acogieron los cambios con entusiasmo! El resultado es que han conseguido nuevas socias, muchas de ellas socias jóvenes. ¡Estas nuevas socias están trayendo sus amigas, a más de esa asociación más joven! Están regresando las ex socias. ¡Las socias del club están emocionadas, entusiasmadas y llenas de energía! Cuando se detengan a pensar en ello, no se trata de ciencia de cohetes, ¿no es cierto? Es tener el coraje de dar una mirada sincera a su club y después actuar para hacer los cambios necesarios que apoyarán la filosofía y la cultura de su club.

¿Ha preparado su club un plan estratégico? Para mí, un plan estratégico es como un mapa de carreteras. Cuando ustedes hacen un viaje por carretera, ¿no le dan primero una mirada al mapa para determinar qué ruta tomarán? Algunas veces se opta por la ruta más corta, pero otras se quiere parar y disfrutar del paisaje a lo largo de la vía. Pero...ustedes sabían cuando llegarían allá y tenían un plan que cumplía con los criterios que habían establecido, ya sea que fuese la ruta más corta o la más pintoresca. La asociación es parte clave de ese patrón de plan estratégico. Hay mucha investigación que

respalda la teoría de que cuando ponemos por escrito nuestras metas y planes de acción, nuestras posibilidades de llegar a esas metas aumentan exponencialmente.

Cuando se ha incrementado el número de socias, se tienen más manos para ayudar a los proyectos de actuación directa y práctica y a la recaudación de fondos. ¡El trabajo se vuelve más fácil! ¡Cuando hay mayor energía y entusiasmo, las socias están más alegres! Cuando las socias se divierten más, continúan regresando. ¿Están viendo aquí una tendencia? Todo encaja bien como un rompecabezas, ¿no es así? Pero no podemos terminar el rompecabezas a menos que todas nos responsabilicemos de traer por lo menos una nueva socia. ¡Por favor acepten este reto! Somos Soroptimistas, lo mejor para las mujeres. La ex presidente de SI/SIA, Patsy Daniels dijo una vez: “el mayor obsequio que podemos hacerle a otra mujer es el obsequio de la asociación a Soroptimist.” Sean generosas con sus obsequios...inviten hoy a una mujer a asistir a su próxima reunión de programas o a participar en su próximo proyecto de actuación directa y práctica. ¡Predigo que ustedes despertarán el interés de esa persona en Soroptimist! ¡Buena suerte!Cuéntenme los cambios que hagan en su club y después háganme saber cuánto éxito tuvieron. ¡Espero recibir sus noticias!
Comuníquense con la Presidente Alice por siahq@soroptimist.org.

Volviendo Realidad el Sueño:
Finalistas de Concesiones Soroptimist para Oportunidades de la Mujer, 2008
Reclaiming the Dream, page 20

Cada una de las finalistas de Concesiones Soroptimist para Oportunidades de la Mujer de este año tenían sueños de un futuro mejor, pero se enfrentaban a sshorrorosas luchas y barreras. Hoy, saben que los sueños sí se vuelven realidad. S.I.A. concedió a cada mujer \$10.000 dólares y con el apoyo de los clubes y de las regiones, estas beneficiadas a nivel de federación están en su camino hacia un futuro y una vida mejores. He aquí sus historias.

Mispah Evangelio

Mispah Evengelio, de Aklan, Filipinas, tiene muchos sueños de llegar a ser maestra de escuela; de mejorar el estado de su tribu indígena, Ati, (también conocida comúnmente como Aeta); de que se conserven su cultura y tradiciones para generaciones futuras; y de una vida mejor para sí misma y su hija de un año de edad.

“Quiero ser maestra de escuela para ayudar a mi tribu a valerse del alfabetismo fundamental, saber leer y escribir” dice ella. “Creo que mi gente será menos explotada si somos educados. Puedo ayudar a capacitarme y adquirir destrezas para mi tribu y para que tengan trabajos y un mañana mejor”.

Sin embargo, esos sueños parecían imposibles para la mujer de 24 años de edad, que como una Ati, sufrió la discriminación y creció en horrenda pobreza. Cuando era niña, su madre llevaba a la familia al bosque a recoger que comer, buscando plantas y raíces comestibles. Comían sólo si encontraban algo que comer y algunas veces comían tan sólo una vez al día.

Cuando Mispah cumplió siete años, una familia cristiana la llevó a su casa para hacer tareas domésticas. A cambio de ésto fue enviada a una escuela elemental. Como una de dos niñas Ati, la ridiculizaban y la humillaban sus compañeras de clase y con frecuencia era llamada una “pusgo”, que significa “mico” en su idioma.

Pasó a la escuela secundaria lejos de donde vivía y aunque tenía dinero para el transporte, muchas personas no querían sentarse junto a ella. A menudo caminaba hasta el colegio para ahorrar su dinero de transporte para ayudar a sus padres en la comida y otras necesidades. Una monja misionera católica la conoció y la llevó a la aldea de New Washington, donde las monjas la enviaron a la Universidad Estatal de Aklan. Allí, Mispah estudió para obtener el grado de licenciada en educación elemental.

Sin embargo, sus estudios fueron interrumpidos cuando sus padres se enfermaron. Como era la única hija soltera, regresó a casa para atenderles. Aceptaba cualesquier trabajos que podía encontrar, pero su salario no era suficiente para sostener a su familia ni para vivir su sueño de llegar a graduarse en una universidad para ser maestra de escuela. Además, quedó embarazada. Como el padre de la criatura no podía sostenerla financieramente, tenía la carga adicional de ser madre soltera.

Pero Mispah nunca perdió la esperanza de que algún día podría terminar sus estudios y ayudar a su tribu. Como finalista de la federación en Concesiones Soroptimist para Oportunidades de la Mujer y beneficiada a nivel de club postulada por S.I. de Kalibo, Región de Filipinas, tiene ahora la ayuda financiera que tan desesperadamente necesita para vivir su sueño de la educación universitaria.

“Estoy agradecida de que corazones benevolentes se enteraron de mi situación y me dieron la oportunidad de realizar mis sueños” dice ella. “Soy Ati y estoy orgullosa de nuestras tradiciones y costumbres y quiero servir de ejemplo para nuestra gente, en cuanto a que podemos mejorar la vida con la educación. Quiero probar a todos que una Ati como yo puede elevarse por encima de las privaciones personales y culturales.”

Joyce Snow

Cuando Joyce Snow era niña, soñaba con llegar a ser enfermera; pero la vida dio un giro brutalmente diferente. Cuando niña, fue violada por un familiar y más tarde fue violada por ocho muchachos. Cuando llegó a ser adulta, se casó con un hombre que la maltrataba y finalmente lo abandonó después de 14 años.

“El me dijo que yo no era nada y que a nadie le importaba yo. Con cada golpe de su puño, lo creí más y más. Con cada mala palabra que me decía, la herida crecía más profunda”, dice Joyce, de 43 años, que ahora reside en un centro contra la violencia familiar, en Columbia, Maryland.

El trauma de esos eventos la llevó a una vida de desesperación, drogas y prostitución. Eventualmente, terminó en un refugio para carentes de vivienda, donde decidió que merecía una vida mejor. Se registró en una institución de rehabilitación y estaba empezando a cambiar su vida. Entonces, sufrió el trauma de una invasión de domicilio y fue golpeada y violada ante un arma de fuego puesta en su boca. Su ex esposo, al haberse enterado del incidente, la sostuvo durante el trauma. Joyce volvió a vivir con él, pero al poco tiempo de haberse vuelto a unir, empezó a golpearla nuevamente.

Joyce escapó a otro refugio, dejando todo atrás, incluso su hijo de 18 años que ahora vive con su abuela. Limpia de drogas por los primeros cinco años consecutivos, todavía sufre del malestar de tensión postraumática, de depresión y de malestar obsesivo-compulsivo.

A pesar de estos obstáculos, Joyce jamás ha abandonado ese sueño que llevaba dentro cuando era niña, llegar a ser enfermera profesional licenciada y eventualmente enfermera registrada que trabaja en geriatría. Ha realizado parte de ese sueño trabajando 15 años como asistente de enfermería certificada y asociada en el cuidado de pacientes. Hoy trabaja medio tiempo en una institución de vida con auxilio y cuidado de pacientes de Alzheimer, donde brinda cuidado genuino a los residentes.

“El campo de la enfermería es mi vida y mi futuro. El campo de la enfermería soy yo” dice Joyce. “Pero pensé que mi vida estaba en un punto en que nunca se presentaría de nuevo otra oportunidad para terminar en la universidad. Afortunadamente, con mucha terapia y la compasión y las defensoras en el hogar de seguridad, me he dado cuenta de la fortaleza y hermosura que poseo. Las malas selecciones y la compasión de mí misma ya no me definen más”.

Joyce fue postulada para Concesiones para Oportunidades de la Mujer por S.I. de Howard County y está empleando su subvención en dinero para terminar los estudios para su grado en enfermería profesional en el Howard Community College de Maryland. También recibió \$1.250 dólares a nivel de club y \$5.000 de parte de S.I.A. como beneficiada de la Región South Atlantic. Dice que el haber sido escogida como beneficiada está cambiando su vida para lo mejor. “Mi riqueza viene de ayudar a otros y de saber que hemos constituido el cambio en la vida de alguien más. Quiero agradecer a

Soroptimist por hacer posibles mis sueños. Tengo ahora la oportunidad de obtener mi grado en enfermería profesional certificada sin soportar la tensión financiera perjudicial.”

Colleen Sword

Se trata de una vida suficientemente tensa para hacer que la más resuelta de las mujeres se rinda. No Colleen Sword. Tan difíciles como han sido sus problemas, dice ella: “no cambiaría ninguna de mis experiencias porque han hecho de mí la persona fuerte y determinada que soy actualmente.”

Se le diagnosticó epilepsia cuando tenía 5 años y sufría más de 30 ataques al día. Hoy, esta residente de 39 años de edad, de Weiland, Ontario, Canadá, todavía toma remedios para controlar su epilepsia y sufre de sordera como resultado de sus ataques de la niñez.

Pero sus luchas por la vida no terminaron allí. Es madre Soltera de cuatro hijos menores de 10 años. A dos se les ha diagnosticado autismo, uno sufre de ataques y el otro sufre de epilepsia. Otro hijo tenía historia de ataques, pero ahora está libre de ellos y otro hijo está esperando el diagnóstico de la Enfermedad de Hiperactividad de Déficit de Atención. Además, Colleen es estudiante de tiempo completo de Brock University de Ontario, donde se matriculó en el programa combinado de cuatro años de tecnología de psicología con honores y ciencia del comportamiento.

A causa de sus experiencias personales, Colleen ha tenido siempre el gran deseo de aprender más sobre un tratamiento eficaz del autismo. Proyecta graduarse en Brock en 2010 y trabajar como asesora de necesidades especiales y de comportamiento o como maestra de niños autistas con necesidades especiales. Sus planes comprenden solicitar ingreso a una universidad para maestras y eventualmente para el Programa para el grado de Magíster en Estudios de Incapacidades Aplicadas en la Universidad de Brock.

“Como resultado de mis propias dificultades cuando niña, siempre tuve la convicción absoluta de que fui puesta en este planeta para trabajar con niños de necesidades especiales”, dice Colleen. “Yo sé lo que es sentirse diferente de otros niños, algo que no puede ser enseñado con un libro”.

Hoy, continúa manteniendo altos promedios en sus cursos, a pesar de su turbulento horario. “A veces me queda difícil arreglármelas con el estudio, los hijos, la terapia y las citas, pero debo continuar luchando por mis hijos” dice Colleen.

Como no tiene un ex esposo que la apoye, brega financieramente como madre soltera y planea emplear el dinero de su subvención para sostener su familia y su educación. Estaba especialmente preocupada por el costo de satisfacer muchas de las necesidades importantes de toda la vida, que exigirán dos de sus hijos como resultado del autismo. Además de su beneficio como finalista de la federación en Concesiones para Oportunidades de la Mujer, recibió \$1.000 dólares de parte de S.I. de Stoney Creek, Niagara, como beneficiada a nivel de club y \$5.000 dólares de parte de S.I.A. como beneficiada de la concesión de la Región Eastern Canada.

“He vencido muchos obstáculos en mi vida y había gente que no creía que yo pudiera hacer mucho a causa de mi epilepsia”, dice ella. “Pero aquí estoy en una universidad, obteniendo calificaciones del 87 por ciento en los exámenes de psicología, determinada a probar a todos los que sólo vieron mi incapacidad y no mi capacidad, ¡que yo puedo hacerlo! Creo que en el interior de todos los niños autistas están las personas

reales, esperando que se les dé la oportunidad de brillar. ¡Yo quiero darles esa oportunidad!”

Por Marielena Zuñiga

Escritora del Personal de Oficina

Correo electrónico: marielena@soroptimist.org

Participando en el programa Concesiones Soroptimist para Oportunidades de la Mujer, los clubes pueden constituir un profundo cambio en la vida de mujeres tales como Mispah, Joyce y Colleen. Sin las generosas donaciones personales y de los clubes, no sería posible continuar este programa extraordinario. Para hacer una donación a la Sociedad Laurel, o transferir materiales del programa, consulte Soroptimist.org.

Obsérvelo en línea

¡Vienen pronto!

¡Vea los videos de las beneficiadas con concesiones en 2008, en línea, en Soroptimist.org!

¡Siga esta trayectoria!

Soroptimist.org/Awards/Recipients.html

NOTAS SOBRE PROGRAMAS

Program Notes, page 23

Las socias de Soroptimist trabajan para mejorar la vida de mujeres y niñas, obteniendo resultados estratégicos tal como están bosquejados en el Plan Estratégico de S.I.A. En Notas sobre Programas se da información relacionada con estos objetivos. Para leer el Plan Estratégico de S.I.A., consulte Soroptimist.org.

Tasa de Natalidad Baja de Japón Relacionada con la Disminución del Trabajo

La población laboral de Japón de 66,5 millones podría reducirse nada más que a 42 millones hacia 2050, a menos que se haga más para elevar el número de mujeres y personas de edad avanzada en la fuerza laboral. Un informe reciente del gobierno hizo esa lamentable advertencia sobre el futuro de la segunda economía más grande del mundo. La tasa de natalidad de Japón que se reduce rápidamente le ha puesto al borde de una crisis demográfica, que podría amenazar su posición de poder económico mundial en las décadas entrantes, se advirtió en ese informe. Para tratar de revertir esa disminución, el gobierno quiere que los hombres que trabajan dediquen más tiempo libre a ayudar a criar los hijos y hacer que los empleados trabajen más de 60 horas a la semana.

Las Mujeres Tienen la Clave para Resolver la Crisis Mundial de Alimentos

Las mujeres no sólo sufren más a causa de la actual crisis mundial de alimentos, sino que son quienes pueden aportar más sus soluciones, según la Secretaria General Delegada de las Naciones Unidas, Asha-Rose Migiro. En un discurso de apertura ante el Grupo de Mujeres para Planes de Acción en el Exterior en Nueva York a principios de este año, Asha-Rose Migiro indicó que el mundo se enfrenta a un alza de precios de los alimentos “sin precedentes”, lanzando a muchos países en vías de desarrollo a una crisis que amenaza con frustrar los esfuerzos para lograr las Metas de Desarrollo del Milenio. Comentó que las familias que no tienen lo suficiente para comer se ven forzadas a tomar terribles decisiones, tales como decidir entre alimentos o medicinas, o escoger si enviar a los hijos a la escuela o a los campos donde pueden ganar dinero para ayudar a sus familias. “Y son las mujeres quienes son afectadas más duro. Pero las mismas mujeres que so afectadas más duro por la crisis de alimentos, están listas a devolver el golpe”, agregó, recalando que con el debido apoyo, las mujeres pueden mover a sus colectividades desde la agricultura de la subsistencia a la agricultura comercial y aun hasta la industria.

Consejo de Seguridad de la ONU: Violencia Sexual Semejante a Crímenes de Guerra

El Consejo de Seguridad de la ONU aprobó recientemente una resolución que exige que los gobiernos que guerrean y los bandos actúen para detener la violencia contra las mujeres, designando la violación como “crimen de guerra” y parte componente del genocidio. La proposición se hizo al fin de una sesión especial sobre violencia sexual, dirigida por la Secretaria de Estado de los Estados Unidos, Condolezza Rice, que instó al Secretario General de la ONU, Ban Kimoon, que se ponga severo con los encargados de mantener la paz que oprimen a mujeres y niños vulnerables, en lugar de protegerles. La resolución dice que la violación no es tan sólo el resultado de la guerra, sino una táctica militar. El secretario general le dijo al Consejo de Seguridad que la violencia contra las

mujeres había alcanzado “proporciones pandémicas indecibles” en algunos lugares que se recuperan de los conflictos.

La Mayoría de las Adolescentes Todavía Sufren el Vejamen Sexual, el Sexismo

Nueve de cada 10 adolescentes de los Estados Unidos dicen haber sufrido el vejamen sexual y la mayoría de las muchachas dicen también haber sido objeto de comentarios desalentadores sobre sus capacidades en el estudio y en el atletismo, según un estudio en la edición de mayo y junio de Child Development (Desarrollo de los Niños). En este estudio de 600 muchachas entre las edades de 12 y 18 de California y Georgia, se informó que “el sexismo permanece penetrante en la vida de las adolescentes” y que “la mayoría de las muchachas han sufrido todos los tres tipos de sexismo: vejamen sexual, comentarios sexistas sobre sus capacidades académicas y sobre sus capacidades atléticas”.

¿Desequilibrio entre los Géneros en Matemáticas?

Los muchachos rinden más que las muchachas en exámenes de matemáticas en todo el mundo, pero el desequilibrio entre los géneros es menos marcado en países donde las mujeres y los hombres tienen derechos y oportunidades semejantes, según un reciente estudio publicado en Science. Los resultados de muchachos y muchachas fueron examinados en el Programa de Evaluación Internacional de Estudiantes, impartido a estudiantes de 15 años en todo el mundo cada tres años. En las sociedades más neutras en cuanto al género, las muchachas fueron tan buenas como los muchachos en matemáticas, según los resultados. Entre 40 países estudiados, Islandia fue el único país donde a las muchachas les fue mejor que a los muchachos en el examen de matemáticas. En doce países aproximadamente ambos sexos rindieron más o menos lo mismo. Estados Unidos quedó en la mitad del grupo tanto en igualdad, en cuanto a las mujeres y el desequilibrio entre géneros en matemáticas. En cuanto a más información, ir a <http://www.northwestern.edu/newscenter/stories/2008/06/killoggmth.html>.

Igualdad de Géneros en Colegios de los E.E. U.U.

La Asociación Estadounidense de Mujeres Universitarias dio a conocer recientemente su informe “Donde Están las Muchachas: Los Hechos Sobre la Equidad de los Géneros en Educación”, que concluyó que el éxito académico está más estrechamente relacionado con los ingresos de la familia que con el sexo. Concluyó el estudio que “la crisis de los muchachos” en los colegios de los E.E. U.U. es un mito y que ambos sexos han permanecido lo mismo o han mejorado en exámenes estandarizados en la pasada década. Los investigadores también han descubierto que el desequilibrio entre los géneros todavía existe a favor de los muchachos en matemáticas; que los estudiantes de familias de ingresos más reducidos tienen menos probabilidades de ser buenos en lectura y matemáticas y que virtualmente no hay desequilibrio entre muchachos y muchachas que ingresan a la universidad después de bachillerato. Para leer todo el informe, ir a www.aauw.org/research/WhereGirlsAre.cfm.

Japón Se Clasifica Bajo en Medida para Dar Poder al Género

La Medida para Dar Poder al Género, clasificación desarrollada por una agencia de las Naciones Unidas, ha dado a conocer datos sobre 93 países, clasificando a Japón en el 54°

puesto, después de Vietnam, las Filipinas y aun los Emiratos Árabes Unidos. Virtualmente en todas los campos de influencia, ya sea en negocios o en política, las mujeres japonesas sobresalen por su ausencia. Un campo que preocupa es la burocracia, que algunos consideran que es la verdadera base del poder en Japón. En este campo como en otros, las mujeres están subrepresentadas. En el gobierno central, por ejemplo, sólo el 1,7 por ciento de las posiciones clasificadas como jefe de sección o más altas eran ocupadas por mujeres en 2005. Ver clasificaciones de países en http://hdr.undp.org/en/media/hdr_20072008_gem.pdf.

El UNFPA Solicita \$3 Millones para Víctimas de Myanmar

El Fondo de las Naciones Unidas para la Población está solicitando \$3 millones para hacer frente a las necesidades humanitarias de urgencia de las poblaciones afectadas por el ciclón, particularmente de las mujeres y niñas de Myanmar. Decenas de miles de mujeres embarazadas despojadas de su vivienda por el ciclón necesitan urgentemente ayuda para salvar la vida de parte del UNFPA, que trabaja con asociaciones humanitarias para movilizar suministros de emergencia para la salud reproductiva, inclusive juegos de elementos para el parto seguro. Desastres como el ciclón ponen a las madres que esperan y a sus bebés en riesgo especial, a causa de la pérdida repentina del apoyo médico, combinada con el trauma, la desnutrición y las enfermedades. El UNFPA ha estado trabajando con organizaciones clave de la ONU y otras organizaciones locales e internacionales, para prestar ayuda de emergencia para la salud reproductiva, así como ayudando a evitar y a responder en casos de violencia sexual y por el género, entre los desplazados.

Mujeres Venezolanas Avanzan en la Política, en la Economía

A principios de este año, se creó en Venezuela el nuevo Ministerio de Asuntos de la Mujer. Las mujeres venezolanas, en particular en las colectividades de bajos ingresos han adquirido poder crecientemente a través de iniciativas con fondos del estado en micropréstamos, suministro de alimentos y nutrición, así como en programas de cuidado diurno, salud, educación y otros campos. En una transformación particularmente dramática de la demografía política de Venezuela, cuarenta de cinco ramas de gobierno son dirigidas ahora por mujeres. Mujeres ocupan altos puestos en la Asamblea Nacional, en la Corte Suprema, en el Consejo Electoral Nacional y en la Oficina de Derechos Humanos. Además de haber hecho avances en política local y nacional, las mujeres venezolanas también están logrando rápidamente niveles sin precedentes en poder económico bajo la administración del Presidente Hugo Chávez.

Conferencia sobre VIH y SIDA Realizada en Méjico

Los ministros de educación y salud de la América del Sur se reunieron este pasado verano en Méjico, para tratar sobre el VIH y el SIDA. Los asistentes firmaron una declaración histórica comprometiéndose a proporcionar educación sexual completa en los planes de estudio de la América del Sur y del Caribe, para combatir el VIH, según el Programa Conjunto de las Naciones Unidas contra el VIH y el SIDA (UNAIDS).

En el Caribe, las mujeres jóvenes tienen más probabilidades de ser infectadas con el VIH que los hombres jóvenes. El Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para las Mujeres (UNIFEM) informa que la epidemia del VIH y del SIDA afecta a 17 millones de

mujeres de 15 a 45 años de edad en todo el mundo. El estado social secundario de las mujeres les impide protegerse contra el VIH. Además, muchos programas mundiales del VIH y del SIDA no cumplen con concentrarse en las necesidades específicas de las mujeres, lo cual contribuye al efecto devastador que el VIH y el SIDA tienen sobre ellas mundialmente.

Por Lori Blair

Directora Principal de Servicios de Programas

Correo electrónico: lori@soroptimist.org

Asociación

Revigorizando Planes de Mercado para la Asociación a los Clubes

Reenergizing Club Membersip Marketing Plans, page 26

Muchas socias son intimidadas por las palabras “plan de mercado para la asociación”. Aunque se sienten bien considerando planes de mercado desde el punto de vista profesional, posiblemente no estén acostumbradas a pensar en el mercado cuando se trata de sus actividades de voluntariado. Sin embargo, un plan de mercado no tiene que ser un documento formal y completo que exige meses para desarrollarlo. Puede ser tan sencillo como un bosquejo que proporcione estructura a los esfuerzos del club para la asociación y establezca metas claras. En este artículo se tratará de cómo preparar el escenario para desarrollar un plan y los elementos fundamentales que deben incluirse.

Preparación del escenario

La manera como se desarrolla el plan es crítica para su éxito. Antes de sentarse y empezar un anteproyecto, considerar lo siguiente para crear el medio más efectivo para desarrollar el plan:

Involucre a todas las socias. Si se trata de un club grande, crear un grupo de trabajo para desarrollar el plan y encargar a ese grupo de conseguir aportes de todas las socias. Si se trata de un club pequeño, dedicar una reunión a desarrollar el plan y dividirse en grupos pequeños de deliberaciones. Hay una variedad de opciones. Averigüe lo que se acomode más a la dinámica de su club, pero esté segura de que a todas las socias se les dé la oportunidad de participar.

Sea idealista. No empiece fijando límites a lo que puede hacer el club, que acabarán con el entusiasmo desde el principio. Piense en lo que podría ser sin importarle cuán irreal o práctico pueda sonar. Desanime a las socias a emplear frases como “nunca dará resultado porque” y “siempre lo hemos hecho de esta manera”.

Ahora cuando todas las socias están a bordo y se ha establecido la posición correcta, he aquí algunas maneras de empezar a crear el plan que inyecte creatividad al proceso:

Realice una evaluación para descubrir las fortalezas y las debilidades y establecer prioridades. ¿Hay “reglas” escritas o no escritas que impidan que las socias aporten el tiempo y el talento que quieren? Sea flexible en cuanto a lo que se espere. Quizás su club no tenga ninguna dificultad en conseguir nuevas socias, pero tiene dificultades para hacer que las socias participen en las actividades. Una evaluación revelaría esto y después entenderse con ese problema podría ser una meta principal de su plan de mercado.

Haga el “ejercicio relativo a las mujeres famosas”. Con frecuencia es difícil que los clubes manifiesten clara y fácilmente lo que están buscando en las nuevas socias y tengan consenso sobre el tipo de socias que necesitan y quieren. El “ejercicio de las mujeres famosas” puede ayudar a concentrarse en esfuerzos de reclutamiento. Las socias se dividen en grupos pequeños y cada grupo escoge tres mujeres de una lista de mujeres famosas de diferentes antecedentes, culturas, edades y profesiones, a las que les gustaría invitar a ingresar al club. Algunos nombres de mujeres famosas de los E.E. U.U. son: Oprah Winfrey, Hillary Clinton, Condolezza Rice, Katie Couric. Cada grupo debe llegar

a un acuerdo sobre sus tres selecciones y poder dar razones específicas en apoyo de cada selección. Después se revelan las selecciones para que puedan identificarse y deliberar sobre ellas. Este ejercicio ayuda a los clubes a poner en palabras y convenir en lo que están buscando en las nuevas socias. Esto no puede ser apropiado para todos los clubes, pero es divertido y manera de actuar recíprocamente para poner energía en el desarrollo del plan de mercado de asociación.

Elementos fundamentales del plan

Ahora que está dispuesto el escenario, es tiempo de redactar el plan. A continuación se da un repaso a los elementos fundamentales de un plan de mercado de asociación.

1. Objetivo

En una o dos frases, exponga lo que espera obtener al poner en ejecución su plan de mercado.

2. Metas

Haga una lista de las metas globales de asociación para el entrante año de club. Aunque las metas son con frecuencia numéricas, no tienen que serlo. ¿Carece usted de un medio de pericia en su club, tal como mantenimiento de sitio en la red o relaciones públicas? Una meta podría ser reclutar socias con estos talentos. Explíqueles cómo el voluntariado ayudará al club a lograr sus metas.

3. Público objetivo

Describa los tipos de socias que el club está tratando de atraer y las correspondientes fuentes en perspectiva. Muchos clubes hacen que su prioridad tenga por objetivo socias más jóvenes. Aunque es importante diversificar, recuerde que reclutar tiene que ver con la personalidad y el comportamiento y no con la edad. Alguien no es socia más atractiva simplemente porque sea más joven, no porque esté dentro del mismo límite de edad que el de las socias actuales. Las diferencias relativas a generación deben ser reconocidas pero no deben limitar los esfuerzos de reclutamiento.

4. Mensajes

Cree una lista de puntos informales de que hablar en cuanto a los beneficios de la asociación, a los que todas las socias pueden hacer referencia cuando hablen del club.

Válgase de las preguntas siguientes para ayudar a preparar los puntos de que hablar.

¿Por qué ingresaron al club las socias actuales?

¿Qué dicen las socias actuales que es la mejor parte de ser socia de Soroptimist?

¿Cómo ha afectado el club específicamente la vida de mujeres y niñas?

¿Por qué querría alguien ingresar a este club en vez de otra organización de voluntariado?

Emplee los puntos de que hablar acordados como fundamento para todas las comunicaciones de mercado, de suerte que se presente un mensaje uniforme en todos los lugares del caso.

5. Estrategias y Tácticas

Describa las estrategias y tácticas que el club se propone emplear, concentrándose en las que hayan sido exitosas en el pasado. Recuerde que la Campaña Viva Su Sueño y el sitio en la red LiveYourDreamCampaign.org son medios únicos y eficaces para atraer la atención de nuevas socias que posiblemente no sean atraídas por medios tradicionales. Las tarjetas electrónicas y otros elementos de acción recíproca del sitio son grandes maneras para presentar Soroptimist a las mujeres y deben incluirse como tácticas en el plan de mercado.

6. Presupuesto

Calcule el costo de cada táctica, con inclusión de diseño, impresión, correo, anuncios, gastos de reuniones y espacio para una caseta.

7. Factor Tiempo

Determine el factor tiempo para poner en ejecución estrategias y tácticas específicas. Emplee un calendario de la colectividad y el calendario de clubes Soroptimistas, para el tiempo relativo a las tácticas según fechas y eventos específicos.

8. Seguimiento y Reportajes

Determine quien realizará el seguimiento de las metas y con cuanta frecuencia será reconsiderado y reajustado. Cada plan necesita un “campeón”, alguien que tenga la pericia y la energía para que se hagan las cosas. En teoría, la asociación es trabajo de todas, pero en la realidad, tan sólo unas cuantas socias son realmente buenas para éso y gozan con éllo. Asegure el éxito asignando el trabajo a la debida persona.

Está a la disposición un patrón de plan de mercado para la asociación a los clubes que contiene la información anterior junto con ejemplos específicos, en la sección de asociación de la parte para las socias de Soroptimist.org.

Osérvelo en línea

¡Conozca a la nueva directora de asociación de S.I.A., Leontyne Anglin! Vea su video y lea su biografía hoy.

¡Siga el sendero!

Soroptimist.org/members/membership/LeontyneAnglin.html

Lo que no está en el plan: hágalo - no lo haga

Hágalo:

Invite a socias en perspectiva a participar en grupo en un proyecto. Trabajar con socias en perspectiva incrementa el nivel de satisfacción de posibles socias y por ende su motivación y dedicación al proyecto. Estas socias en perspectiva no tienen que ingresar inmediatamente para ayudar al club, pero probablemente lo hagan después de uno o dos proyectos exitosos.

Explique por qué decidió pedirle a una persona en particular que ayudara o que ingresara. Cuando invite a alguien a ingresar, exponga específicamente qué destrezas o cualidades de personalidad piensa usted que hacen de ella una persona idónea para el club. Ésto demuestra que usted ha dado a la invitación alguna consideración que la hace más significativa.

Concéntrese en semejanzas. Todas quieren poder confiar en las personas con las que prestan servicios de voluntariado; a todas les gusta el retorno al punto de origen de información de evaluación y corrección; todas quieren aprender y todas están allí para dar cumplimiento al resultado esencial, mejorar la vida de mujeres y niñas.

No lo haga:

Intentar reclutar socias vitalicias. Muchas personas tienen temor de comprometerse con una labor por toda la vida. Muchas socias en perspectiva pueden pensar que la manera más fácil de evitar verse sujetas a un compromiso a largo plazo es no ingresar en absoluto. En lugar de actuar agresivamente y con mucha presión, invitar a las socias en perspectiva a una serie de reuniones o invitarlas a participar en un proyecto y dejar que su entusiasmo por la organización se desarrolle naturalmente. Habiéndoles dejado tiempo para pensarlo, ellas estarán seguras en cuanto a hacer el compromiso.

Suponer que “No” significa “Jamás”. Cuando se hace el intento de reclutar a alguien y la persona dice “no”, la persona que haga la pregunta puede sentirse rechazada. Pero algunas veces “no” significa “ahora no”. Quizás presiones de familia, de trabajo o de finanzas estén causando duda en cuanto a hacer un compromiso. Mantener la comunicación con todas las socias en perspectiva y continuar invitándolas a eventos, para que las líneas de comunicación queden abiertas hasta que ellas lleguen al punto en que el ingreso tenga sentido para ellas.

Emplear lo relativo a la generación como excusa de la incapacidad de conseguir socias o para otros problemas. Por ejemplo, “¡esas de (insertar aquí el nombre de la generación) no comprenden!” Las diferencias de generación no son más que una pieza del rompecabezas y dándoles demasiada importancia no se resolverán los problemas reales de un club. Eche una sincera mirada a la cultura del club y resuelva lo que esté ocurriendo realmente en vez de hacer suposiciones y generalizaciones sobre la edad de las socias.

Cuando esté preparando un plan de mercado de asociación, tenga presente el auditorio en todo momento y tome las decisiones basadas en sus exigencias y necesidades. Tenga paciencia y deje pasar tiempo suficiente para que las estrategias ejerzan impacto. Pueden ser necesarias de siete a ocho impresiones para que un mensaje tenga efecto sobre la persona que lo reciba. Comunique el plan para que todas las socias estén al tanto de las metas del club y de cómo se espera que ellas hagan aportes. Y finalmente, ¡sea flexible! El plan no es documento estancado destinado a ser archivado. Manténgalo vibrante y viable reevaluándolo y reajustándolo con base en resultados.

EVENTOS DE INTERÉS ESPECIAL EN LA SEDE

Por Leigh Wintz, CAE

Directora Ejecutiva

Headquarters Highlights, page 30

¿Es su club, club de renacimiento?

A medida que la Junta Directiva de S.I.A. se prepara para el examen y actualización anuales del Plan Estratégico, también tiene en cuenta el Plan Estratégico de S.I. adoptado recientemente. La misión, la visión, los valores, las metas y los objetivos de Soroptimist International son ahora coherentes en cada nivel de la organización y nos dan un enfoque y una unión sin precedentes a medida que trabajamos para mejorar la vida de mujeres y niñas de colectividades locales y de todo el mundo. La Campaña de Renacimiento de S.I.A. ha sido una manera de transmitir las actuaciones necesitadas por los clubes para ayudarnos a llegar a las metas del Plan Estratégico de la federación. Ha sido un plan de cinco años para la renovación de nuestra organización y a servido de medio de alegría y compromiso para llevarnos hacia el futuro. Hemos cumplido oficialmente cuatro años, entonces recapitemos el adelanto. La Campaña de Renacimiento tiene cinco objetivos principales: incrementar el número de socias; acrecentar la satisfacción de las socia; aumentar la participación de los clubes en los proyectos de Soroptimist; aumentar el reconocimiento público del nombre y de la misión y aumentar la capacidad financiera para servir a mujeres y niñas mediante los programas de Soroptimist. Las metas principales de la campaña se hermanan con las cuatro metas del Plan Estratégico y caben dentro de los cuatro temas relacionados entre sí:

CONOCIMIENTO PÚBLICO

Meta: hacia 2009 el reconocimiento del nombre aumentará el 5% y más del 50% de las no socias que saben el nombre, lo relacionarán con la misión de mejorar la vida de mujeres y niñas.

Adelanto: se medirá en 2009, pero las actividades para lograr esta meta comprenden: desarrollo continuo de la campaña Viva Su Sueño y del sitio en la red; creación de la serie “webisode” Concesiones para Oportunidades de la Mujer ganadora de premio; lanzamiento del sitio de S.I.A. en la red rediseñado y acopio de publicidad positiva relativa al lanzamiento de Soroptimistas Paran la Trata.

Meta: 50% de los clubes harán tres o más exposiciones a grupos externos.

Adelanto: actualmente S.I.A. no puede medir esta meta, pero para ayudar a las socias a llegar a ella, ha preparado discursos sobre la trata sexual, sobre el programa Concesiones para Oportunidades de la Mujer e información general sobre Soroptimist, todo lo cual está a la disposición en inglés, japonés, coreano, taiwanés, español y portugués.

Meta: más del 50% de los clubes pondrán tres o más comunicados para la prensa, avisos o anuncios mediante servicios para el público localmente cada año.

Adelanto: 80% de los clubes informaron haber alcanzado esta meta en 2008 y el servicio de recortes electrónicos reportó 1.800 colocaciones en los medios informativos relacionadas con la misión (en los E.E. U.U.). ¡Meta alcanzada!

PROGRAMA

Meta: 100% de los clubes participarán en el programa Concesiones para Oportunidades de la Mujer.

Adelanto: aumento del 20%, en cuanto a una tasa de participación global del 66%.

Meta: más del 90% de los clubes realizarán por lo menos un proyecto adicional enfocado a mujeres y niñas e informarán sobre él.

Adelanto: aumento del 5% hasta el 94%. ¡Meta alcanzada!

Meta: más del 90% de los clubes sostendrán por lo menos un proyecto de S.I.

Adelanto: 69% de los clubes han alcanzado esta meta.

Meta: Consejo de Programas dedicado e influyente.

Adelanto: la mayoría de las miembros del Consejo de Programas han manifestado su satisfacción con el papel y el trabajo que realizaron. Muchas regiones han integrado a esas miembros en el liderazgo regional como recurso para información sobre programas. ¡Meta alcanzada!

ASOCIACIÓN

Meta: 50.000 socias hacia 2009.

Adelanto: 40.279 es nuestro actual número que representa estabilidad en un ambiente volátil de asociación. El número de clubes también ha permanecido estable, con 1.434 hoy, que es casi el mismo que hace 17 años.

Meta: 250 nuevos clubes hacia 2009.

Adelanto: Se han fundado 204 nuevos clubes durante los cuatro años pasados.

Meta: 5.000 Soroptimistas en calidad de Asociadas hacia 2009.

Adelanto: con base en información adicional, esta meta ha sido abandonada para dar apoyo adicional a los clubes mediante medios de reclutamiento y retención tradicionales y servicios mejorados.

Meta: 5.000 nuevas socias anualmente (tres a cuatro por club).

Adelanto: 4.198 en 2008 (aumento del 5%). 444 clubes hicieron frente al Reto de Asociación de reclutar 4 nuevas socias.

Meta: edad promedio <58 (atraer y retener socias más jóvenes).

Adelanto: aumento del 3% en el número de socias menores de 45 años durante los cuatro años pasados.

RECAUDACIÓN DE FONDOS

Meta: los ingresos totales de contribuciones serán la mayor fuente de renta.

Adelanto: los ingresos de contribuciones han permanecido estables (aproximadamente el 25% de la renta total).

Meta: 100% de los clubes donarán a S.I.A. mediante la Campaña Anual de los Clubes.
Adelanto: aumento de 16% a 67%; la donación promedio aumentó en \$205.

Meta: 100% de los clubes participarán en Centavos de las Fundadoras.
Adelanto: actualmente la participación es del 98%.

Meta: las Soroptimistas harán de S.I.A. su institución de caridad preferida.
Adelanto: aumento del 43% en dólares contribuidos por personas a través de la Sociedad Laurel.

Meta: los auspicios de corporaciones serán por lo menos el 5% del presupuesto total.
Adelanto: actualmente, 1,5% del presupuesto total.

Como pueden ver, vemos avanzado maravillosamente. La Junta Directiva de la Federación y el personal de oficina quieren manifestar su agradecimiento a los clubes y al liderazgo de la región, que están haciendo que esto se cumpla. Ustedes deben sentirse muy orgullosas del avance que hemos hecho en los pocos últimos años, y especialmente complacidas en cuanto a los miles de mujeres y niñas cuya vida han mejorado con sus esfuerzos.

Hemos aprendido mucho a través de este proceso y valoramos su aporte y cooperación. Estén seguras de considerar el premio de 2009 a los clubes y planeen ahora para que se les otorgue reconocimiento por sus esfuerzos para ser Club de Renacimiento.

Obsérvelo en línea

Consulte Soroptimist.org y transfiera el formulario de Premio a los Clubes de 2008 a 2009.

¡Siga el sendero!

Soroptimist.org/Members/Membership/MembershipHome.html#clubaward

Viva Su Sueño

¡Se anuncia el Concurso de Arte Viva Su Sueño! Está abierto para todos los alumnos desde jardín infantil hasta el grado 12º y se les pide a los niños que dibujen una mujer (real o de ficción) que les inspire. Ésta es una emocionante oportunidad para hacer que participen los colegios y para difundir el conocimiento de Soroptimist y la Campaña Viva Su Sueño. Consulte hoy LiveYourDreanCampaign.org y transfiera todos los materiales del concurso, incluido un cartel con todo color que puede ser exhibido en los colegios. Comuníquese con siahq@soroptimist.org en cuanto a más información.