

## **CONCENTRADO DE CONCLUSIONES**

**Evento nacional de capacitación, 2019**

### **Primer horario: Comité de Plenitud**

- 4 distritos de 8 se quejan y no quieren asistir al área; es gente que tiene mucho tiempo en la Comunidad y su visión es diferente; ven al coordinador como vendedor de revistas. Hubo reclamos en los nuevos productos, como tazas, plumas, etc., pero es gente que no tiene ni una suscripción. Y es que a veces no sabemos pedirles apoyo con los compañeros.
- Esta experiencia se irá acomodando según a nuestro método de trabajo en nuestras áreas. Pero si no hay motivación, se pierde el espíritu de servicio. Hay grupos con poca membresía y muchas veces no quieren apoyar. Aún así se han llevado eventos de Plenitud en grupos y distritos, para que conozcan de dónde viene la revista y cómo ha ido evolucionando. Pero es importante trabajar con lo que tengamos.
- Hay un área donde el comité de Plenitud y el de Literatura sesionan juntos. Hay visitas asignadas a los distritos y ha crecido la asistencia a las reuniones, no sólo dejamos que se viva la reunión propia del comité. Pero quisieran que todos los distritos, 27, fueran representados.
- Hay lugares donde sí tienen representación de más del 50%, secretarios y tesoreros deben ser miembros de comité, eso es una política del área; no los toman de los excoordinadores de los distritos. El método de trabajo es que cada comité tenga un ex MC asignado. Para ir a los distritos hay rol de visitas. En eventos de área les dan seguimiento a los comités de acción; se hizo por unanimidad que todos los servidores tengan suscripción. Hoy son más de 600, la meta es llegar a las mil.
- La membresía se retiró en un área por desconfianza por malos manejos. Pero se ha trabajado en los distritos, con los miembros de comité, para ir a los más lejanos y forjar otra vez la confianza. Se han centrado en mejorar

cosas que no funcionaron en el pasado. Con aporte individual podemos estar mejor pensando en que la revista llegue a los alcohólicos que aún están bebiendo y que puedan, así, llegar a un grupo de Alcohólicos Anónimos.

- Talleres dados: cómo crear planes y proyectos. Gustó mucho porque no tenían idea. Otro “De unidades y fortalezas”, donde se dieron cuenta de que les faltaban cosas por hacer en su recuperación. Hay que estar capacitados para esos compartimientos y no caer en el historial por falta de preparación en los temas. Eso despierta más el interés. El área apoya económicamente a los comités de distritos que no tengan recursos y de esa manera, cuando pagamos, fluye el recurso y se recapitaliza al área. El problema en los distritos donde no hay comité de Plenitud es que no hay compañero al que se pueda capacitar para empezar a trabajar.
- Se compartió que un área tiene un grupo de Whatsapp llamado “Pedidos Plenitud”, donde canalizan sus pedidos y se les surten. Hay distritos donde el coordinador no tiene comité, trabaja él solo, pero ha tenido 50 suscripciones porque visita a los grupos y los motiva. Cuando ven una experiencia publicada, se motivan porque sí ven que se les da seguimiento.
- En un área se entregó un proyecto, al inicio del periodo de servicio, sin importar los problemas anteriores que hubo en el área. Se visitan a todos los distritos, sin importar lejanía. Se motiva, primero, la revista, de las anteriores que están ahí en el área, así como su conocimiento, las secciones que la integran, sobre todo, los Tres Legados, y la lectura del *Manual de comités de **Plenitud AA***.
- El trato y la amabilidad es clave para que los compañeros se sientan parte del equipo, y que tengan la confianza para preguntar y externar sus dudas.
- Se hacen paquetes para las semanas de acción, con el proyecto de comprar un proyector para las reuniones y ya se hizo.
- Un área menciona que la revista digital, la hemeroteca, no ha funcionado en su geografía, porque no despierta el interés. La distribución de los productos se ha logrado gracias al trabajo que hacen los coordinadores de los distritos.

- En un área, ante el incremento del costo en la revista, bajaron las suscripciones; se tenían más de 900 y ahora son más de 800. Hay 52 profesionales adoptados, a los que se les da su revista. En los proyectos de trabajo se han incluido a los compañeros, cobertura casi total del área geográfica. Motiva el coordinador del área a los miembros del comité y de los distritos, para que también den temas y se preparen para compartirlos.
- Se hace mucho hincapié en que la comunicación entre el área y los distritos debe mejorar.
- La problemática de Plenitud es de los que están en los comités, por falta de conocimiento, capacidad y mal carácter, porque la oficina dirige pero los coordinadores accionan.
- Los productos como las tazas, las playeras, las plumas, han generado en algunas áreas que se perciba a la oficina como un mercado y no quieran adquirir.
- A veces no es falta de interés, por ejemplo, en la hemeroteca, pero en las áreas rurales donde no hay internet difícil es conseguir que la adquieran.
- Es prioritario romper el estigma en las áreas de que somos vende–revistas.
- Es importante que conozcamos todas las acciones recomendadas relacionadas a Plenitud para darles vida. Podríamos hacer una presentación para la sección “Descargas” que contenga todas y cada una de ellas y se vaya actualizando después de cada Conferencia.
- Los malos manejos y la destitución de servidores no sólo afectan la confianza en el comité de Plenitud, sino a nivel área; por prestarle atención a la reestructura después del nombramiento de servidores nuevos ante aquéllas situaciones, bajan los desplazamientos hasta que vuelven a tomar su cauce. Pero esto se puede evitar con servidores de confianza y bienestar común. Que no perdamos el objetivo de alcanzar a aquel que sufre por su manera de beber, a través de la revista y sus productos.

- A la mayoría de las áreas les agradecería tener un mayor número de suscripciones, pero eso es difícil porque algunos servidores no les entregaron a los compañeros todas sus revistas; se terminó el servicio, se fueron y nunca dieron un recibo. Por tal motivo, algunos compañeros ya no se quieren suscribir.
- En un área ya no se da a crédito, todo debe ser pagado. Se procura que las suscripciones queden siempre liquidadas, pues en ocasiones piden revistas o productos y luego dicen que ya no. Esto genera que se queden los productos o que las arcas estén en cero o se queden débiles.

**Segundo horario:  
La revista en las áreas**

- Hay áreas con pocos distritos, con 1 o 2 grupos, que no quieren trabajar. A pesar de eso, se sigue sosteniendo las revistas que dejaron los coordinadores anteriores, e incluso se han incrementado los pedidos. Para eso, se asiste a los distritos para motivar las campanas o las tazas. A pesar de la poca membresía, se les motiva a que es necesario para que la Oficina Plenitud se siga sosteniendo, pues no recibe aportaciones voluntarias de los miembros de la Comunidad.
- Un área ha bajado 400, 300 y 200, porque se quedaban almacenadas y no se desplazaban. A veces le echan la culpa al coordinador, pero la intención es buscar mecanismos para subir las adquisiciones. Es importante acercarse a los distritos que sí trabajan, para conocer y aplicar su experiencia.
- Hay que subir la adquisición, no sólo con mi suscripción sino con otra que podamos regalar.
- Hubo un baja de adquisición cuando subió de precio, pero ha ido tomando su ritmo y comienza a estabilizarse.

- Es importante que conozcan la revista, ¿cómo?, ir viendo cada sección para que los compañeros la conozcan más precisamente y se motivan más a adquirirla.
- El no tener colaboradores desmotiva a los servidores solitarios. Quizá a esos coordinadores les hace falta suscribirse, para empezar, con el fin de que tengan más conocimiento de ella y la puedan desplazar. No hay mucha actividad en este sentido, no es nada más vender por vender. Playeras caras, lo demás sí se desplaza. Ya nadie quiere los CDS porque esperan la USB, entonces se sacan en paquetes.
- El trabajo con los profesionales aporta distribución y desplazamiento de la revista, y de su mensaje.
- En asambleas de RSG se motivan los productos, se les muestra y se les dice el costo.
- Nos hace falta perderle el miedo a los compañeros, y a sus negativas, porque muchas veces no sabemos cómo acercarnos a ellos y cuando lo hacemos ya vamos con temor. La actitud apática va a seguir, pero nosotros debemos continuar; buscar a los 2 o 3 compañeros que sí van a adquirir la revista.
- Encargado de stock y encargado de suscripciones funcionan bien. Pero en un periodo anterior, se destituyó al coordinador de Plenitud y los coordinadores de los distritos dejaron de ir, y por consiguiente, de adquirir. Se ha vuelto a motivar la suscripción impresa y digital, para recuperar lo perdido.
- No se vale motivar la suscripción sin tener siquiera una.
- En un área sólo sacaban suscripciones de enero a marzo. Y se enteró que en realidad todo el año se pueden hacer. Realizaban eso para no perder el control. Cuando se saca un paquete nuevo, se desea adquirir, pero ya no se van por lo que tienen antes en el stock.
- Hacer presencia en los eventos de distrito es importante. Para ello, se les pide autorización para hacer presencia con su lona y sus productos. Pero

hay choques en el área que no permiten el crecimiento. La motivación del plan de acción va funcionando, porque se concreta la actividad hacia algo determinado. Las suscripciones de hemeroteca son financiadas por el coordinador.

- El RSG es el servidor más importante porque a través de él llegan los Servicios Generales al grupo. Pero si no conoce el reporte final de la Conferencia, sus acciones recomendables, si no asiste a la asamblea informativa de su delegado, se dice que pasa de noche su servicio. Igualmente un coordinador de Plenitud que no lee los informes de la Junta Directiva de **Plenitud AA**, o de las acciones recomendables del comité de Conferencia, se puede ver que le falta conocimiento. Por eso es importante leer el informe que saca Plenitud a la Conferencia.
- No se trata de bajar los tirajes, pues se terminan desplazando. Se trata de fortalecer la motivación y adquisición de suscripciones y productos, para la transmisión del mensaje.
- Es importante fortalecer el trabajo con las áreas que tienen bajo desplazamiento de revistas y productos.
- Se sugiere tener el stock siempre en producto y no en dinero, para evitar tentaciones, y que con los remanentes se pueda tener un espacio para resguardo especial y que se mantenga siempre lleno, con arqueos constantes.
- Hay compañeros que distribuyen por medio de tandas pero no se deja claro el proceso para tal actividad.
- Hay que retomar proyectos en el área que hayan dado resultados positivos, los de corto, mediano y largo plazo.
- En algunos lugares lejanos o sierras no es conveniente asistir, por los problemas internos de las poblaciones. Eso afecta la adquisición de productos.

- En algunos distritos no adquieren revista y por ello tampoco los productos. La baja adquisición también es porque hay grupos como 3 o 5 miembros nada más y no los adquieren.
- Si todos los coordinadores de Plenitud, así como todos los servidores del área, adquiriéramos los Productos Especiales y las suscripciones, habría buena adquisición. Así con el ejemplo es como debemos motivar a la conciencia de nuestras áreas.
- Como coordinador se debe saber cómo motivar los productos con anticipación para que se adquieran, así como tener un estimado de lo que vamos a comprar. Hay algunos que reclaman por qué se están vendiendo cosas que Alcohólicos Anónimos no debería tener, como tazas, playeras, plumas, etcétera.
- Cuando se van quedando los productos, se puede buscar su desplazamiento a través de rifas y eventos, pero siempre con buena información que motive al compañero para llevárselo.

### **Tercer horario:**

#### **Proceso para publicar experiencias en la revista**

- Una reclamación es por qué salen primero las experiencias que llegan por convocatoria, las digitales concretamente, que las de papel. El tema está en que la oficina tienen un cronograma por cumplir, en beneficio siempre de los suscriptores y de nuestra Comunidad.
- Es importante recalcar que el tiempo de publicación de un texto puede variar. El factor principal es la participación del área; si envía muchas, la probabilidad de que tarde en publicarse es mayor.
- Hablar con la experiencia sería también que, como coordinadores de Plenitud de las áreas, enviemos nuestra experiencia: motivar con el ejemplo.

- Hay áreas a las que no les gusta escribir. Pero gracias a la motivación del comité de Plenitud se ha logrado traer varias experiencias en esta capacitación.
- Otras áreas sí están habituadas a los talleres de redacción y los solicitan.
- Siempre que se da un taller en un área, se comparte una pequeña motivación para sensibilizar a los compañeros que van a escribir. Se atoran en qué legado tendrían que escribir, porque muchos quieren redactar en la sección de recuperación y luego en la de servicio. Casi no se escribe de unidad.
- Se reitera que hay miedos para escribir, que casi rondan en lo que está en el *Manual de comités Plenitud AA*.
- En otra área no se rechazan los talleres, pero escriben poco.
- Las áreas que adquieren más revistas, envían más material.
- La publicación de una experiencia motiva a que ese compañero o compañera adquiera ejemplares de esa revista, con el fin de regalarlos.
- La capacitación a la que vino el coordinador anterior, sirvió en un área para que el siguiente taller, que ya le tocó al actual compañero, fuera mejor y les pudiera dar incluso una guía para motivar la redacción de experiencias.
- En un área, el actual coordinador pensaba que escribir experiencias era perder el tiempo. Pero cuando empezó a servir se dio cuenta de que no se podían distribuir 60 mil revistas sin la materia prima: los textos.
- Es mentira que los compañeros no quieran escribir. Pero como servidores debemos preparar las guías correctas para los talleres.
- Hay que resaltar que también se manda una carta al compañero publicado en las experiencias diarias, de la página web. Nosotros como coordinadores somos responsables de entregarlas, porque la oficina sí las envía.



- En un área se hizo un rotafolio con información sacada del *Manual de comités de Plenitud AA*. Le puso imágenes y como título: “Miedo a enfrentarse a la hoja en blanco”. Despertó el interés.
- Está creciendo la información de que si la experiencia no sale en la revista, será publicada en experiencias diarias. Es verdad a medias. Si no sale en una revista inmediata, la siguiente prioridad es una revista futura o las experiencias diarias.
- Se hace la sugerencia de que se envíe una convocatoria a los nuevos para que envíen sus experiencias y de ser posible se le dedique una revista a ellos, para que al ver su texto publicado se sientan motivados a quedarse en nuestra Comunidad.

**Cuarto horario:  
Plenitud AA en internet**

- Muchas veces, el no saber o el miedo nos detiene, pero dar el primer paso es un avance importante.
- La oficina envía información y si le damos uso a nuestro correo electrónico podemos trabajar mejor. No es difícil, pero podemos buscar a alguien que nos enseñe y después hacerlo nosotros.
- Hay coordinadores que reciben la información en su correo y de ahí la canalizan a grupos de Whatsapp a sus integrantes o la reenvían al correo del área, para que fluya la comunicación y todos estén informados.
- Si se nos olvida la lista de precios, por ejemplo, podemos descargarla y surtir en tiempo y forma si estamos en un evento.
- Alguien expuso que depende de la secretaria del área para enviar y recibir la información, porque ella está capacitada y conoce. Pero su reflexión fue que si un día ella se va, qué va a hacer. Entonces, se tiene la intención de aprender y hacerlo por sí mismo.

- Es importante utilizar la cuenta de correo para que nuestro servicio sea más eficaz.
- Algunos desconocían que tienen un correo asignado. Se les apoyó para que lo abrieran en su teléfono celular y se dieron cuenta de que tenían cerca de 200 correos sin leer.
- La tecnología es para facilitar el trabajo.

**Nota final:** recuerda que tenemos más información y presentaciones que te ayudarán en tu servicio. Puedes descargar todo el material en la sección “Descargas”, de Plenitud Digital (para hacer esto no necesitas estar conectado con tu NIP, pues este número es para ingresar a la hemeroteca).

***¡Plenitud es un servicio  
y nosotros somos parte de él!***