



V. SP-GV-76GSC

General Service Conference - Conférence des Services généraux -
Conferencia de Servicios Generales

2026-04-27 08:00 - 2026-04-28 12:00 EDT

Table of Contents

I. Comité del Grapevine y La Viña de la conferencia

A. Revisar el libro de trabajo del AA Grapevine.....3

SP-GV-A0-WORKBOOK COVER SHEET .docx.....3

SP-GV-A1-OFFICE REPORT WORKBOOK.docx.....5

B. Considerar la lista de temas sugeridos de libros del AA Grapevine y La Viña para 2027 o más adelante.....6

SP-GV-B0-COVER BOOK TOPICS.docx.....6

SP-GV-B1-GVLV BOOKTOPICS REPORT TITLES.docx.....8

SP-GV-B2- GVLV BOOKTOPICS APPROVED LIST.docx.....10

C. Revisar los planes quinquenales para el Grapevine y La Viña.....12

SP-GV-C0 - COVER 5YRGVLVPLAN.docx.....12

SP-GV-C1 OFFICE REPORT 5YRGVLVPLAN.docx.....13

D. Evaluar el progreso de la encuesta del Grapevine a los miembros para identificar la relevancia, utilidad y viabilidad financiera de los productos y servicios ofrecidos por el Grapevine, como las revistas, libros.....25 (impresos, digitales y en audio), podcast y redes sociales (Instagram y YouTube)

SP-GV-D0 - COVER GV SURVEY PROGRESS.docx.....25

SP-GV-D1 GV SURVEY PROGRESS REPORT.docx.....26

E. Revisar el Informe acerca de las Plataformas de Medios de AA Grapevine y La Viña.....35

SP-GV-E0-COVER GVLVMEDIA PLATFORMS.docx.....35

SP-GV-E1 QUARTERLY REPORT FOR Q4 2025.docx.....38

F. Considerar que AA Grapevine, Inc. acepte contribuciones.....47

SP-GV-F0-COVER GVCONTRIBUTIONS.docx.....47

SP-GV-F1 GV CONTRIBUTIONS REPORT.docx.....48

SP-GV-F2 PUB MEMO TO CONF COMM.docx.....	52
--	----

Comité del Grapevine y La Viña de la conferencia de 2026

PUNTO A: Revisar el libro de trabajo del AA Grapevine.

Notas de referencia:

Los libros de trabajo (y los paquetes, cuando aplique) de Archivos Históricos, CCP, Correccionales, Literatura, Información Pública, Grapevine y La Viña, Tratamiento y Accesibilidad son revisados por el comité de la conferencia correspondiente en cada Conferencia de Servicios Generales.

Entre una y otra conferencia, pueden recibirse ideas de modificación para un libro de trabajo. Estas serán revisadas por el comité de los custodios o por el despacho correspondiente. Las propuestas serán implementadas según se indique.

El comité de los custodios también podrá decidir si envía una propuesta al comité de la conferencia para su revisión. De esta forma, los miembros del comité de la conferencia tienen la oportunidad de revisar los cambios propuestos al libro de trabajo durante la siguiente Conferencia de Servicios Generales.

Aclaración: Los libros de trabajo y los paquetes son artículos de servicio. Cualesquiera cambios que el comité de la conferencia sugiera sobre su contenido se proponen en la forma de una *consideración del comité*, no como una *recomendación*. Los libros de trabajo están disponible en los siguientes sitios web:

- www.aagrapevine.org/gvr-resources
- <https://www.aalavina.org/recursos>

2025 Consideración adicional del comité:

«El comité revisó el *Libro de trabajo del AA Grapevine* y brindó algunas sugerencias editoriales al personal del Grapevine».

2023 Consideración adicional del comité:

«El comité revisó el *Libro de trabajo del AA Grapevine* y brindó algunas sugerencias editoriales y formas más fáciles de acceder al libro de trabajo».

2022 Consideración adicional del comité:

«El comité revisó el informe de avance sobre las revisiones al *Libro de trabajo del AA Grapevine* y espera tenerlo disponible en el sitio web en inglés y en español.

El comité también envió sugerencias editoriales sobre el libro de trabajo a la oficina del Grapevine».

Material de referencia:

1. Informe de la oficina del Grapevine y la Viña de 2026.

La versión electrónica que está disponible en el sitio web aagrapevine.org (y en aalavina.org) está enlazada abajo.

- [El libro de trabajo del AA Grapevine \(en inglés\)](#)

El libro de trabajo de La Viña está disponible en el enlace a continuación:

- [El libro de trabajo de La Viña \(en español\)](#)

Comité del Grapevine y La Viña de la conferencia de 2026
Informe de la Oficina de 2026: Libro de trabajo del AA Grapevine

El nuevo libro de trabajo actualizado del AA Grapevine fue publicado en el sitio web del AA Grapevine (www.aagrapevine.org) en enero de 2026. Se puede encontrar en la página «Get Involved» [Participa] bajo «Rep Resources» [Recursos para representantes]. El nuevo libro de trabajo ha sido optimizado para hacerlo más fácil de usar, y más útil para los representantes del Grapevine. El contenido fue actualizado para ampliar la experiencia compartida y describir cómo utilizar el Grapevine y La Viña como herramientas de recuperación. Se han añadido además ilustraciones a color y vínculos en los que se puede hacer clic, que llevarán a los miembros directamente a secciones relevantes del sitio web del Grapevine para obtener información más detallada. El diseño también ha sido pensado para facilitar al personal las actualizaciones que se harán cada cierto tiempo. El libro de trabajo también fue traducido al español para los representantes de La Viña y los compañeros de habla hispana. Puede encontrarlo en la página web de La Viña (www.aalavina.org).

Comité del Grapevine y La Viña de la conferencia de 2026

PUNTO B: Considerar la lista de temas sugeridos de libros del AA Grapevine y La Viña para 2027 o más adelante.

Notas de referencia:

2002 Acción recomendable:

«Se recomendó de manera unánime que el comité del Grapevine de la conferencia revise anualmente una lista de artículos relacionados propuestos, con una antelación de al menos un año de su posible producción, para que la conferencia pueda ofrecer orientación, con el reconocimiento de que el comité puede requerir más de un año para revisar algunos artículos propuestos».

1992 Acción recomendable:

«El comité recomendó que se acepte la siguiente propuesta de la junta corporativa del Grapevine:

»Para lograr tener cierta uniformidad de procedimientos y obtener la deseada participación de la conferencia en lo concerniente a los productos especiales del Grapevine, sin comprometer el derecho de decisión de la junta corporativa del Grapevine a dirigir los asuntos fiscales del Grapevine, se proponga que:

»Basado en el modelo positivo de participación mutua de la conferencia y la junta en la producción del libro *The Language of the Heart* (*El lenguaje del corazón*), la junta corporativa del Grapevine, de manera habitual, ponga a disposición del comité del Grapevine de la conferencia una lista de los productos especiales propuestos, con un mínimo de dos años de anticipación a su posible producción, a fin de que la conferencia pueda ofrecer orientación o manifestar cualquier desaprobación que hubiese. Habiendo presentado así la base conceptual de los mencionados productos especiales ante el comité de la conferencia, le correspondería a la junta corporativa del Grapevine dar la aprobación final de los artículos completados».

Material de referencia:

1. Informe de la Oficina del Grapevine y La Viña de 2026.
2. Lista de los títulos aprobados por la conferencia para el Grapevine y La Viña.
3. [Catálogo del AA Grapevine y La Viña](#) (enviado por correo electrónico a los miembros del comité. La versión electrónica está disponible en el sitio web aagrapevine.org).

**Comité del Grapevine y La Viña de la conferencia de 2026
Informe de la oficina del AA Grapevine y La Viña de 2025**

Lista de títulos sugeridos (para su producción en 2027 o más adelante)

Informe: Los artículos del AAGV se publican por varios motivos: en primer lugar, para transmitir el mensaje de Alcohólicos Anónimos por medio de las historias compartidas por los miembros y amigos de la Comunidad; y, en segundo lugar, para ayudar al GV a asegurar su automantenimiento. Además, los artículos del GV brindan un servicio a la Comunidad al hacer disponibles los artículos del *Grapevine* y *La Viña* en una amplia gama de formatos: impreso, audio y digital. Ambas revistas se dan a conocer también mediante las siguientes antologías entre quienes aún no las conocen, y ayudan a profundizar el interés y comprensión de los miembros acerca de los pasos, las tradiciones y la historia de Alcohólicos Anónimos.

1. Senior Members [Miembros adultos mayores] (título tentativo)

Historias de miembros que llegaron a AA siendo adultos mayores, incluyendo a miembros que enfrentan problemas relacionados con la edad avanzada, manteniéndose sobrios.

Tapa blanda: Entre 120 y 200 páginas.

Costo unitario estimado (incluye impresión y diseño): \$ 4.50 por libro (con un tiraje de 10,000 ejemplares).

Precio: \$ 14.99

Libro electrónico (eBook)

Costo estimado del proyecto: \$1,000

Precio: \$ 11.99

2. Members Dealing with Mental Illness [Miembros que padecen enfermedades mentales] (título tentativo)

Miembros de AA que padecen enfermedades mentales comparten historias sobre cómo alcanzaron la sobriedad, se mantuvieron sin beber, y cómo practican el programa.

Tapa blanda: Entre 120 y 200 páginas.

Costo unitario estimado (incluye impresión y diseño): \$ 4.50 por libro (con un tiraje de 10,000 ejemplares).

Precio: \$ 14.99

Libro electrónico (eBook)

Costo estimado del proyecto: \$1,000

Precio: \$ 11.99

3. Despertares Espirituales [Spiritual Awakenings] (libro de La Viña) (título tentativo)

Miembros de AA de habla hispana comparten sus historias sobre la fe, la oración y su encuentro con un Poder superior.

Tapa blanda: Entre 120 y 200 páginas.

Costo unitario estimado (incluye impresión y diseño): \$ 4.50 por libro (con un tiraje de 10,000 ejemplares).

Precio: \$ 14.99

Libro electrónico (eBook)

Costo estimado del proyecto: \$1,000

Precio: \$ 11.99

###

**Comité de Grapevine y La Viña de la conferencia
Informe de la oficina acerca de la
lista de títulos aprobados para el Grapevine y La Viña de 2025**

Informe actualizado en junio de 2025

Ideas aprobadas para libros del Grapevine

1. Voices of Long-Term Sobriety II (La voz de los veteranos II)
2. Accessibilities (Accesibilidad; antes, Special Needs)
3. Inclusiveness (Diversity) in AA (Inclusividad (diversidad) en AA)
4. Mid-Sobriety Challenges (Desafíos de la sobriedad intermedia)
5. How I found My Higher Power (Cómo encontré a mi Poder superior)
6. Steps 4 & 5 (Pasos 4 y 5)
7. All About GV Reps (doing service with GV & LV) (Todo sobre los representantes del GV y de LV (prestar servicio con el GV y la LV))
8. AA & Families (AA y las familias)
9. The Early Days of AA (40s, 50s, 60s — AA's earliest days) (Los primeros tiempos de AA (los primeros días de AA en los años cuarenta, cincuenta y sesenta))
10. Getting Involved in General Service (Participar en los servicios generales)
11. AA's Twelve Concepts (Los Doce Conceptos de AA)
12. Best of Dear Grapevine (Lo mejor de «Querido Grapevine»)
13. Book for Newcomers (Un libro para los recién llegados)
14. GV Cartoon Book III (Libro de historietas del GV III)
15. Emotional Sobriety III (Sobriedad emocional III)
16. Sober Holiday Stories (Historias acerca de las festividades en sobriedad)

CONFIDENCIAL: El presente es material de referencia para la Conferencia de Servicios Generales y como tal puede ser un documento confidencial de AA. Su distribución se limita a los miembros de AA. La publicación de este material en un lugar accesible al público, incluyendo partes de la Internet, tales como sitios web disponibles al público, puede violar la confidencialidad del material y el anonimato de los miembros, ya que puede contener nombres completos y direcciones de los mismos.

17. Dating & Relationships (Relaciones de pareja)
18. Prayer & Meditation II (título tentativo) (Oración y meditación II)
19. Women's Book II (aprobado en 2025) (El libro de las mujeres II)
20. Best of "If Walls Could Talk" (aprobado en 2025) (Lo mejor de «Si las paredes hablaran»)

Ideas aprobadas para libros de La Viña

1. Historias de los talleres de LV
2. Transmitiendo el mensaje en las instituciones
3. Miembros hispanos sirviendo en AA
4. Derrota y esperanza
5. Cómo llegamos a creer
6. La voz de los veteranos
7. Despertares espirituales (libro del GV traducido al español)
8. Lo mejor de La Viña III
9. En las prisiones
10. La derrota
11. Amor, unidad y servicio (aprobado en 2025)

###

CONFIDENCIAL: El presente es material de referencia para la Conferencia de Servicios Generales y como tal puede ser un documento confidencial de AA. Su distribución se limita a los miembros de AA. La publicación de este material en un lugar accesible al público, incluyendo partes de la Internet, tales como sitios web disponibles al público, puede violar la confidencialidad del material y el anonimato de los miembros, ya que puede contener nombres completos y direcciones de los mismos.

Comité del Grapevine y La Viña de la conferencia de 2026

PUNTO C: Revisar los planes quinquenales para el Grapevine y La Viña.

Notas de referencia:

2025 Acción recomendable:

«El comité del Grapevine y La Viña de la conferencia revise anualmente sendos planes quinquenales para el *Grapevine* y para *La Viña*. Los materiales de referencia de ambos planes deben incluir al menos cinco años del historial financiero, así como cualquier documento histórico o estratégico relevante que justifique sus proyecciones».

2024 Acción recomendable:

«La junta del AA Grapevine desarrolle un plan financiero de cinco años para *La Viña* con el objetivo de reducir los déficits e incrementar los ingresos, para ser enviado al comité de Grapevine y La Viña de la conferencia de 2025».

Material de referencia:

1. Informe de Avance del Plan Quinquenal para el Grapevine y La Viña.

Borrador del Plan Quinquenal del AA Grapevine: 2026–2030

Objetivos y estrategia

Nuestro plan se centra en la captación compartida, incrementar la presencia digital, mejorar las campañas de suscripción y venta de libros, fomentar una mayor interacción con la Comunidad y desarrollar relaciones presenciales y digitales, para que el Grapevine pueda ayudar a más alcohólicos. Todos los canales del Grapevine se reforzarán mutuamente por medio de campañas integrales y convocatorias conjuntas de servicio.

Con nuevas iniciativas se ayudará a más alcohólicos y se atraerá a más miembros, para que se suscriban y adquieran libros, aumentando así los ingresos; estas incluyen la adquisición de suscripciones en las oficinas locales, incentivos más atractivos para que las oficinas y los comités compren libros al por mayor, la expansión internacional de las aplicaciones del Grapevine, campañas creativas centradas en aumentar la circulación, una reunión en línea internacional del Grapevine, un pódcast adicional, un proceso y distribución de suscripciones y pedidos más eficiente mediante el nuevo sistema Darwin, y la presencia del Grapevine en nuevos instrumentos y aplicaciones de divulgación.

Objetivo general: Potenciar la ayuda que brinda el Grapevine, Inc. para llegar a un 20 % más de personas alcohólicas —estimado— de aquí a 2030, mediante la ampliación de su cobertura y participación en todos los canales del Grapevine. Aumentar el número de suscripciones y la venta de libros por medio de una mayor cobertura para lograr que el Grapevine logre su automantenimiento. Aumentar en un 14 % el número de suscripciones en los próximos cinco años. Aumentar en un 10 % la venta de libros.

Debe considerarse este plan como un proyecto evolutivo que ha de revisarse anualmente y adaptarse a las condiciones del mercado, a nuevos productos y servicios, a las nuevas posibilidades y a los comentarios y sugerencias de los miembros de la Comunidad. Este plan incluye algunos de los proyectos del comité de Planificación Estratégica. Todavía queda mucho trabajo por hacer en materia de planificación estratégica; se añadirán nuevos proyectos a medida que vayan siendo aprobados.

Situación actual y objetivos para 2030

Canal	Cobertura actual	Meta 2030
Total de suscripciones al <i>Grapevine</i>	59,000	67,000
Grapevine en Instagram	15,300	19,125
Suscriptores al canal del Grapevine en YouTube	16,400	20,500
Pódcast (teleauditorio semanal)	6,300	7,875
Venta de libros	30,000 al año	33,200 al año
Cita diaria del Grapevine	54,000 al día	67,500 al día

Suscripciones actuales (2025)

Categoría	Total	Precio	Observaciones
Suscripciones revista impresa	41,000	\$ 36	Tendencia a la baja de un 5 % anual
Suscripciones digitales	17,500	\$ 30	Tendencia al alza de un 22 % anual

Objetivos estratégicos (2030)

Objetivo	Medición	Meta
Aumento total de suscriptores	58,000 a 67,000	37,000 digital / 30,000 revista impresa
Automantenimiento alcanzado	- \$ 300 mil a \$ 0	O ganancias modestas
Expansión de suscripciones <i>Carry The Message</i> (Proyecto lleva el mensaje)	+ 40 %	Fortalecer los certificados de regalo digitales, aumentar la divulgación
Aumento de ventas de libros	+ 2 % al año	Ventas al por mayor + oficinas locales

Ejes estratégicos y líneas de acción

1. Expansión digital y desarrollo de las aplicaciones

Objetivo específico: Aumentar las suscripciones digitales de las 17,500 actuales a 37,000 para 2030.

Líneas de acción

- Actualizar de forma continua la aplicación y el sitio web del Grapevine con juegos, archivos temáticos, emisión de audio y otras funciones interactivas, para incrementar la participación y la retención.
- Desarrollar e implementar, en las aplicaciones y el sitio web, un asistente basado en inteligencia artificial, para ayudar a los miembros a buscar historias, remitir contenido y navegar por los recursos del Grapevine y La Viña.
- Aumentar la cooperación y la visibilidad por medio de otros recursos digitales, como el sitio web de AAWS, la aplicación Meeting Guide y nuevas aplicaciones.
- Expandir las suscripciones a nivel internacional. Disponibilidad de las aplicaciones en todo el mundo.
- Ofrecer la suscripción completa al *Grapevine* y *La Viña* dos veces al año con descuento (\$ 50 anuales).
- Expandir el formato digital mediante suscripciones de regalo más fáciles de compartir.
- Incluir códigos QR en reuniones y eventos, y en los libros y materiales impresos.
- Generar atracción por medio de los podcasts y las reuniones en línea.
- Promocionar activamente la suscripción completa al *Grapevine* y *La Viña*, para que los miembros adopten el formato digital.

Las suscripciones por medio de tiendas de aplicaciones (de Apple o Google) crecieron un 35 % en 2025, pasando de 5,571 a 7,532. En general, las suscripciones digitales registraron un crecimiento del 22 %, de 14,141 a 17,315. Esperamos que estas tendencias se mantengan, por medio de la disponibilidad internacional y nuevas oportunidades de atracción.

Resultado previsto: Que los ingresos relacionados —al incorporar más de 15 mil suscripciones digitales— aumenten en más de 500 mil dólares anuales para 2030.

2. Retención de lectores de la revista impresa y disminución controlada

Objetivo específico: Disminuir gradualmente el tiraje de la revista impresa —de 41 mil a 33 mil ejemplares—, pero aumentar a la vez la utilidad por suscriptor.

Líneas de acción

- Dirigir la revista impresa a los miembros veteranos, los grupos, los hospitales y los centros correccionales.
- Subir poco a poco el precio, de \$ 36 hasta llegar a \$ 40 en 2029.
- En los correos masivos, hacer hincapié en las aplicaciones y en los beneficios del modelo digital.
- Sensibilizar a los miembros sobre los beneficios de las suscripciones —tanto mediante las aplicaciones como en su versión impresa— como herramientas de Paso Doce, por medio de la reunión en línea semanal del Grapevine y el nuevo pódcast.
- Mantener ingresos constantes por las suscripciones impresas, mediante incrementos módicos de su precio —aunque en cantidad sigan disminuyendo—.

Resultado previsto: El tiraje de la revista impresa disminuiría en ocho mil ejemplares. Se procurará persuadir a los lectores de migrar al formato digital.

3. Proyecto lleva el mensaje

Objetivo específico: Incrementar cada año en un 12 % las suscripciones del *Proyecto lleva el mensaje*.

Líneas de acción

- Promover las suscripciones digitales de regalo para miembros de las fuerzas armadas.
- Comunicar ampliamente la ayuda que presta el *Proyecto lleva el mensaje* en los centros correccionales y de tratamiento.
- Opcionalmente, llevar a cabo un programa mensual de contribuciones para el *Proyecto lleva el mensaje* (de diez a veinte dólares).

- Reconocer el esfuerzo de las y los donantes anónimos en la revista impresa, en los pódcast y en los canales en línea.
- Integrar las contribuciones voluntarias para el *Proyecto lleva el mensaje* en los eventos y las reuniones en línea.

Resultado previsto: Para 2030, lograr percibir anualmente unos diez mil dólares netos. Actualmente, los ingresos en este segmento fueron por \$ 5,958.

Las suscripciones en el *Proyecto lleva el mensaje* aumentaron un 6 % desde el año anterior. Con las nuevas herramientas para despertar atracción, esperamos mantener esta tendencia.

4. Cooperación con las áreas, las oficinas centrales e intergrupales

Objetivo específico: Promover la adquisición de suscripciones y libros por conducto de las oficinas locales de AA.

Líneas de acción

- Habilitar la venta de suscripciones (impresas y digitales) en las áreas, oficinas centrales e intergrupales, con una comisión del 10 % en las suscripciones adquiridas durante todo el primer año.
- Establecer un portal en línea sencillo para realizar el seguimiento de las ventas y las comisiones.
- Distribuir artículos promocionales opcionales con las marcas *Grapevine* y *La Viña*, respetando las tradiciones de AA, para apoyar la visibilidad y la participación en los eventos locales.
- Fomentar el uso conjunto de material promocional y herramientas digitales en asambleas, encuentros y eventos intergrupales.
- Proporcionar a las oficinas paquetes de exposición (ejemplares de muestra, carteles, códigos QR).
- Publicar reportajes y pódcast del Grapevine sobre las oficinas con alto desempeño de servicio.

Resultado previsto: Captar más de tres mil nuevas suscripciones y más de 90 mil dólares en ingresos por concepto de suscripciones.

5. Libros: descuentos por volumen, ventas locales, expansión de la tienda virtual

Objetivo específico: Aumentar las ventas de libros en un 2 % cada año.

Nuevo esquema de descuentos por volumen

- 5 o más libros: \$ 0.50 de descuento unitario
- 10 o más libros: \$ 1.00 de descuento unitario
- 20 o más libros: \$ 2.00 de descuento unitario
- 30 o más libros: \$ 3.00 de descuento unitario

Líneas de acción

- Ofrecerles descuentos por volumen a las oficinas locales, así como a los comités de Hospitales e Instituciones, y de Correccionales.
- Motivar a las oficinas locales para vender libros en reuniones y eventos.
- Fomentar el interés de los miembros por los libros mediante las reuniones de AA y los pódcast semanales.
- Suspender las ventas comerciales por medio de Ingram, y abrir una tienda del Grapevine en Amazon.

Resultado previsto: Para 2030, haber aumentado las ventas anuales de libros de 30 mil a 33 mil ejemplares.

6. Campañas de correo electrónico e interacción directa

Objetivo específico: Incrementar la tasa de aperturas, las conversiones y las ventas cruzadas.

Líneas de acción

- Mejorar las campañas de correo masivo incluyendo videos cortos, citas, afirmaciones, chistes cortos y humor espiritual, para incrementar las aperturas.
- Invitaciones claras y sencillas a suscribirse, comprar libros, adquirir suscripciones del *Proyecto lleva el mensaje*, y obsequiar certificados de regalo.

Resultado previsto: Mayores tasas de conversión en suscripciones y libros.

7. Embajadores en la Comunidad y presencia local

Objetivo específico: Tener una mayor participación en los eventos locales, para presentarles a los miembros los productos y servicios del Grapevine como herramientas habituales de AA.

Líneas de acción

- Que el personal del Grapevine y La Viña, los miembros de la junta directiva, los coordinadores del Grapevine y La Viña en las áreas, y los integrantes de la junta editorial se desempeñen como nuestros «embajadores».
- Que los embajadores utilicen los materiales promocionales y las herramientas digitales interactivas del Grapevine y La Viña como recursos de apoyo.
- Hacer demostraciones de las funciones digitales e interactivas; entre otras, del asistente basado en inteligencia artificial.
- Asistir más asiduamente a eventos locales para llegar hasta el público objetivo: los miembros de AA.
- Hacer hincapié en el *compartimiento de experiencias* («Cómo me ayudó el Grapevine / La Viña»), no en tratar de hacer ventas.

Resultado previsto: Crecimiento orgánico sostenido basado en la atracción. Sensibilizar acerca de los beneficios que brindan los productos y servicios del Grapevine. Aumentar la cantidad de suscriptores y las ventas de libros.

8. Reunión abierta en línea del Grapevine

Objetivo específico: Organizar una nueva reunión centrada en la recuperación. Fomentar la sensibilización sobre el Grapevine y la participación de la Comunidad.

Estructura

- Reunión semanal con duración de una hora.
- Disponibilidad internacional.
- Lectura de pasajes del *Grapevine*, el Libro Grande, *Doce Pasos y Doce Tradiciones*.
- Participación de un anfitrión y dos oradores.

- Atractivas cápsulas informativas. (Sobre suscripciones a las revistas o a las aplicaciones; sobre libros; acerca del pódcast, los canales en YouTube, Instagram; recibir las citas diarias, etcétera).
- Incorporar demostraciones de las nuevas funciones digitales interactivas y del asistente basado en inteligencia artificial durante las reuniones.

Resultado previsto: Para 2030, haber captado unas mil nuevas suscripciones (unas doscientas cada año) por medio de ofertas especiales a los asistentes.

9. Estrategia de precios

Producto	2026	2027	2029	2030
Suscripción a la revista impresa	\$ 36	\$ 38	\$ 40	\$ 40
Suscripción digital	\$ 30	\$ 32	\$ 34	\$ 34
Precio promedio de un libro	\$ 15	\$ 17	\$ 19	\$ 19

Resultado previsto: Para 2030, ingresos adicionales de más de 150 mil dólares al año.

10. Medidas de ahorro (anuales)

- Operar con el personal mínimo requerido. Redujimos el personal en un 28 % a partir de enero de 2025, con lo que se ahorran \$ 420 mil al año.
- Migrar las suscripciones internacionales a formato digital, para conseguir un ahorro superior a los \$ 10 mil.
- Aumentar el número de suscriptores digitales y reducir el número de suscriptores a la revista impresa, para lograr un ahorro total de dos mil dólares por gastos de envío.
- Aplicar una reducción del alquiler del 75 %, para ahorrar \$ 45 mil.
- Reducción de los envíos por correo postal y aumento de las campañas por correo electrónico, para lograr ahorrar \$ 25 mil al año.
- Establecer controles sobre los inventarios de libros y revistas en el almacén, para ahorrar ocho mil dólares al año.

- Reducción del tiraje de impresión, lo que supone un ahorro aproximado de \$ 20 mil al año.

Resumen de la proyección financiera (ingresos operativos antes de intereses, cifras en miles)

Aclaración: En 2024, la pérdida operativa neta fue de \$ 867,000.

Año	Ingresos	Gastos	Neto
2025*	3,225	3,518	- 293
2026	3,217	3,425	- 208
2027	3,511	3,589	- 78
2028	3,729	3,760	- 31
2029	4,018	3,939	+ 79
2030	4,366	4,188	+ 178

* Las cifras financieras de 2025 están sujetas a auditoría.

Resultados previstos para 2030

- Cobertura ampliada para ayudar a más alcohólicos dentro y fuera de las reuniones.
- Aumento de las suscripciones en un 12 % (de 60 mil a 67 mil).
- Incremento de la cuota digital, del 28 % al 55 %.
- Aumento sostenido de las ventas de libros mediante ventas al mayoreo a las oficinas y comités locales.
- Continuar con las medidas de ahorro.
- Que el Grapevine logre su automantenimiento.
- Consolidar la relación con los miembros de AA.

Borrador del plan financiero a cinco años para el Grapevine

Revistas y aplicaciones	2026	2027	2028	2029	2030
Circulación (promedio de suscriptores)					
Revistas impresas	40,875	38,927	36,981	35,132	33,376
Suscripciones completas	5,621	5,921	6,221	6,521	6,821
En línea	4,615	5,565	6,515	7,465	8,415
Aplicaciones	8,825	11,325	13,825	16,325	18,825
Circulación total	59,936	61,738	63,542	65,443	67,437
Ingresos por suscripciones					
Revistas impresas	\$ 2.61	\$ 2.72	\$ 2.86	\$ 3.00	\$ 3.14
Suscripciones completas	\$ 3.98	\$ 4.45	\$ 4.52	\$ 4.69	\$ 4.69
En línea	\$ 2.33	\$ 2.69	\$ 2.69	\$ 2.89	\$ 2.89
Aplicaciones	\$ 2.57	\$ 2.97	\$ 2.97	\$ 3.19	\$ 3.19
Ingresos por circulación					
Revistas impresas	1,280,175	1,270,577	1,269,188	1,264,752	1,257,608
Suscripciones completas	268,471	316,181	337,427	367,002	383,886
En línea	128,863	179,812	210,507	259,074	292,044
Aplicaciones	271,652	403,623	492,723	624,921	720,621
Núm. anteriores / Prisiones / Hospitales	146,000	154,391	163,265	172,649	182,572
Ingresos totales por circulación	\$ 2,095,161	\$ 2,324,585	\$ 2,473,110	\$ 2,688,398	\$ 2,836,731
Costos directos					
Producción de las revistas	340,000	334,503	338,504	332,000	326,000
Producción de audios	26,520	27,846	29,238	30,700	32,235
Almacenamiento	54,000	52,015	49,697	47,017	43,944
Gastos de correo	378,000	372,000	366,000	360,000	354,000
Aplicación GV	40,748	49,983	59,217	68,452	77,687
Costos directos totales	\$ 839,268	\$ 821,453	\$ 798,936	\$ 771,316	\$ 738,161
Margen bruto – Revistas y aplicación	\$ 1,255,893	\$ 1,503,132	\$ 1,674,174	\$ 1,917,082	\$ 2,098,570
Ingresos por contenido relacionado					
Libros	1,046,700	1,109,502	1,176,072	1,246,636	1,321,435
Audio	37,200	37,800	39,690	41,675	43,758
Tarjetas de felicitación y art. especiales	38,400	39,100	39,690	41,675	43,758
Convención Internacional	0	0	0	0	120,000
Total de ingresos por contenido relacionado	1,122,300	1,186,402	1,255,452	1,329,986	1,528,951

Costo directo de productos con contenido relacionado	373,409	399,548	427,516	457,442	549,463
Margen bruto de contenido relacionado	748,891	786,854	827,936	872,544	979,488
Margen bruto total	\$ 2,004,784	\$ 2,289,986	\$ 2,502,110	\$ 2,789,626	\$ 3,078,058
Gastos generales	2,212,700	2,367,589	2,533,320	2,710,653	2,900,398
Ingresos operativos netos	- 207,916	- 77,603	- 31,210	78,973	177,659

###

Comité del Grapevine y La Viña de la conferencia de 2026

PUNTO D: Evaluar el progreso de la encuesta del Grapevine a los miembros para identificar la relevancia, utilidad y viabilidad financiera de los productos y servicios ofrecidos por el Grapevine, como las revistas, libros (impresos, digitales y en audio), pódcast y redes sociales (Instagram y YouTube).

Notas de referencia:

2025 Extractos de la acción recomendable del Grapevine y La Viña:

«El comité recomendó que: «La junta directiva del Grapevine recopile comentarios y sugerencias de los miembros de la Comunidad mediante una encuesta para identificar la relevancia, utilidad y viabilidad financiera de los productos y servicios ofrecidos por el Grapevine, tales como revistas, libros (impresos, digitales y audio), pódcast y redes sociales (Instagram y YouTube) [...]».

Material de referencia:

1. Informe de avance del subcomité de la Encuesta del Grapevine a los Miembros de 2026.

Preparación de la Encuesta sobre el Grapevine y La Viña entre la Comunidad

Subcomité Responsable de la Recepción
de Comentarios y Sugerencias de la Comunidad
del AA Grapevine y La Viña

En cumplimiento de la acción recomendable del comité de la conferencia que instruye a la junta directiva del AA Grapevine que recabe los comentarios y sugerencias de la Comunidad, se designó un subcomité para preparar una encuesta entre los miembros de AA. En la acción recomendable se solicita diseñar una encuesta para evaluar la relevancia, utilidad y viabilidad financiera de los productos y servicios del Grapevine y La Viña; esto es, las revistas, los libros en formato impreso, digital y audio, el pódcast y las plataformas de redes sociales como Instagram y YouTube. En la misma, se solicita también que se presenten: un informe de avance al comité del AA Grapevine y La Viña de la conferencia de 2026; un informe final al comité de la conferencia de 2027; y un memorándum a la junta directiva dentro de los sesenta días siguientes, con sugerencias pertinentes al contenido de la encuesta.

Los integrantes del subcomité encargado de la encuesta son: Teddy B-W., Chris C., Kimberly L., David S., Molly O., Fredy M. y Nikki O. sirviendo como coordinadora. El comité ha trabajado apegándose en todo momento a las instrucciones de la conferencia, poniendo especial atención en la inclusión de la Comunidad, la claridad de los objetivos y la adhesión a los principios de AA.

En su reunión inicial, el subcomité se centró en alcanzar una conciencia de grupo informada respecto de la acción recomendable elaborada por el comité de la conferencia, y en traducir su direccionamiento en un esquema congruente para la encuesta, accesible y respetuoso con la voz de la Comunidad. Durante esa reunión, los integrantes analizaron el alcance de la acción recomendable e identificaron los objetivos centrales de la encuesta: evaluar cómo perciben los miembros los productos y servicios del Grapevine y La Viña, si les parecen útiles para la recuperación personal y para AA en su conjunto, y la opinión de los miembros sobre su viabilidad financiera y su apoyo. Se debatió ampliamente sobre la necesidad de garantizar que el lenguaje utilizado en la encuesta fuera neutral, sin sesgos y comprensible para los miembros, independientemente de su grado de familiaridad con las publicaciones del Grapevine y La Viña.

A partir de lo discutido, el subcomité elaboró, de manera coordinada, un borrador con un conjunto preliminar de preguntas para la encuesta. Las preguntas se redactaron cuidadosamente, para procurar respuestas equilibradas, estructuradas y cuantitativas,

abriendo la posibilidad de ofrecer comentarios cualitativos, para que así los miembros pudieran valorar sus experiencias y compartir sus opiniones en sus propios términos. El comité se esforzó por mantener la encuesta enfocada en lo solicitado por la conferencia, evitando preguntas que excedieran el alcance de la acción recomendable.

El subcomité llevó a cabo una segunda reunión para revisar, editar y afinar el borrador de la encuesta. Durante esta reunión, se verificó la claridad, el tono y la relevancia de cada pregunta, así como su congruencia con la intención manifestada en la conferencia. Los integrantes debatieron cómo podrían interpretarse las preguntas desde las diversas perspectivas presentes en la Comunidad, e hicieron ajustes para mejorar su fluidez, reducir la redundancia, y para reforzar la coherencia general de la encuesta. Tras esta reunión, se remitió el cuestionario revisado a todos los integrantes del subcomité para que volvieran a revisarlo. Los comentarios recibidos se incorporaron, reflejando la conciencia de grupo de los integrantes del subcomité, y se actualizó la encuesta en consecuencia.

Como parte de la investigación exhaustiva del comité, Chris C. se comunicó con la empresa que diseñó la encuesta anterior sobre el Grapevine para preguntarles sobre la viabilidad, las lecciones aprendidas y los costos potenciales asociados con la implementación de la encuesta y su análisis posterior. Este acercamiento tuvo como finalidad recabar información para la junta directiva y el subcomité sobre consideraciones prácticas, además de abonar a la utilización responsable de los recursos.

La empresa con la que Chris C. se comunicó manifestó su disposición a participar y presentó un proyecto esquemático de investigación para recabar los comentarios y sugerencias de los miembros sobre los productos y servicios que proporciona el Grapevine y La Viña, para determinar qué tanto se conocen, el uso que les dan, el beneficio que creen que brindan y las oportunidades de mejora. El proyecto propuesto incluye, potencialmente, la elaboración de la encuesta a los miembros, la recopilación de respuestas, empleando métodos digitales y no digitales —para garantizar una amplia accesibilidad—, y el análisis de los resultados, para respaldar la planificación y la toma de decisiones más adelante. Los resultados se darían a conocer en un resumen inicial global, seguido de un informe final adecuado para su uso más amplio en la Comunidad. El costo total de la investigación propuesta asciende a \$ 18,500, y este monto se cubriría en dos pagos: el primero, tras la aprobación; y el segundo, una vez entregado el informe final.

En todo momento, el subcomité se ha centrado en garantizar el pleno cumplimiento de la acción recomendable emitida por el comité de la conferencia. El comité se encargó de verificar que la encuesta estuviera claramente diseñada para obtener los comentarios y sugerencias de la Comunidad; que abordara la relevancia, la utilidad y la viabilidad financiera, sin anticipar conclusiones, y que se cumpliera dentro del calendario requerido

para la presentación de informes al comité de la conferencia de 2026 y 2027. El trabajo del subcomité refleja el esfuerzo deliberado y colaborativo por cumplir fielmente las indicaciones de la conferencia, al preparar una encuesta que recoge de manera relevante y respetuosa la voz de la Comunidad.

Presentamos a continuación las

Preguntas sugeridas para la encuesta

¿Cuáles de los siguientes recursos del Grapevine y La Viña conoce y en qué medida le parecen satisfactorios?

- Aplicaciones del Grapevine y La Viña
- Libros del Grapevine y La Viña
- Canal en YouTube
- Cuenta en Instagram
- Tarjetas de felicitación
- Pódcast

Por favor, califique en qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones:

- El *Grapevine* y *La Viña* son un recurso valioso para mi recuperación personal.
- El *Grapevine* y *La Viña* desempeñan un papel importante en AA en su conjunto.
- Si el *Grapevine* y *La Viña* desaparecieran, las echaría de menos.

Por favor, califique en qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones:

- Me gustaría poder enviar una contribución voluntaria al Grapevine y La Viña.
- Si el Grapevine y La Viña pudieran aceptar contribuciones voluntarias, yo contribuiría anualmente.
- Si el Grapevine y La Viña pudieran aceptar contribuciones voluntarias, yo contribuiría mensualmente.

¿Tiene alguna sugerencia o idea para apoyar el funcionamiento futuro del Grapevine y La Viña?

Se utilizará el modelo de cinco grados de la escala de Likert para medir el grado de acuerdo de la persona encuestada.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

Propuesta de investigación remitida por Nikki O., coordinadora del subcomité, el 25 de enero de 2026.

PROPUESTA PARA LA ENCUESTA (POR CORREO ELECTRÓNICO)

POR CORREO ELECTRÓNICO

Sr. Chris C.

AA Grapevine, Inc.
475 Riverside Drive, 11.º piso
Nueva York, Nueva York, 10115

Estimado Chris:

El presente documento contiene una propuesta de investigación para llevar a cabo una encuesta entre los miembros sobre los productos y servicios que ofrecen el Grapevine y La Viña. La encuesta tiene como propósito evaluar la relevancia, utilidad y viabilidad financiera de los productos y servicios del Grapevine y La Viña; es decir, las revistas, los libros, el pódcast y su actividad en las redes sociales. La investigación buscará aportar datos cuantificables y útiles en las siguientes áreas:

- Conocimiento de las marcas *Grapevine* y *La Viña*, tanto espontáneo como inducido.
- Familiaridad y percepción de los beneficios de los productos y servicios del Grapevine y La Viña, con especial atención al contenido más significativo y útil.
- Información sobre la forma de acceder a sus productos y servicios, y cómo se utilizan.
- Sugerencias para mejorar los productos y servicios ofrecidos por el Grapevine y La Viña.
- Motivos por los que no se utilizan y por los que se decide no suscribirse o renovar una suscripción.

PREPARACIÓN Y APLICACIÓN DE LA ENCUESTA, Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Con base en nuestra participación anterior en la preparación y aplicación de una encuesta en 2023 acerca de las aplicaciones en línea del Grapevine y La Viña, sabemos que la membresía de AA se muestra muy comprometida y receptiva cuando se le pide aportar sus comentarios y sugerencias. Debido a que la nueva investigación abordará un conjunto de temas más amplio que la encuesta previa —centrada en las aplicaciones—, el estudio utilizará un modelo de métodos mixtos que incorpora datos cuantitativos y cualitativos. El componente cuantitativo se centrará en medir percepciones clave y los hábitos de uso entre la membresía. Se incluirán preguntas estructuradas para evaluar el

conocimiento de los recursos del Grapevine y La Viña, la familiaridad con sus servicios virtuales y de audio, el beneficio percibido para la recuperación individual y las labores de servicio, la frecuencia y los métodos de acceso a los recursos, los motivos por los que no se utilizan, y los precios aceptables para las distintas ofertas. En estos elementos se aplicarán formatos de respuesta cerrados (por ejemplo, escala de Likert y opciones de respuesta múltiple) para garantizar que los datos resultantes sean cuantificables, comparables entre subgrupos y se apeguen al objetivo del comité: producir métricas útiles.

Para complementar estas mediciones estructuradas, la encuesta también incluirá preguntas abiertas específicas. Estos elementos cualitativos permitirán a los encuestados describir por sí mismos aspectos tales como el conocimiento que tienen de los recursos del Grapevine y La Viña, impedimentos específicos para utilizarlos, sugerencias para mejorar el contenido o la distribución, y consideraciones respecto del motivo por el que antiguos suscriptores decidieron no renovar. Tales respuestas descriptivas proporcionarán un contexto y matices difíciles de captar mediante formatos de opciones fijas. Al analizarse junto con los resultados cuantitativos, los datos cualitativos ayudarán a aclarar cómo perciben los miembros los servicios del Grapevine y La Viña, y a esclarecer las razones que subyacen a los patrones observados y a identificar oportunidades de mejora que tal vez no revelarían las preguntas cerradas.

La encuesta se diseñará de modo que se equilibren precisión y accesibilidad. Será lo suficientemente sucinta como para alentar la participación, sin dejar de abarcar los temas específicos prioritarios que señaló la junta directiva. También será accesible tanto para los miembros que utilizan medios digitales como para los que no los utilizan —incluso para quienes se encuentran bajo custodia—, y permanecerá abierta el tiempo suficiente para obtener la máxima tasa de respuesta. En conjunto, los componentes cuantitativos y cualitativos proporcionarán una visión completa y práctica de las percepciones de los miembros, de sus pautas de uso y de sus necesidades no satisfechas.

Estamos conscientes de que el proyecto requerirá tanto una versión digital como una no digital de la encuesta. Al igual que en nuestro trabajo anterior, colaboraremos estrechamente con ustedes durante todo el proceso de desarrollo, para asegurarnos de que todas las áreas temáticas prioritarias estén plenamente representadas. También brindaremos orientación sobre cómo aplicar la encuesta entre los miembros, incluyendo recomendaciones para un mensaje personal de los líderes y un estímulo adecuado para fomentar la participación.

Además, daremos asesoramiento sobre el tamaño de la muestra que debe contactarse, el método de distribución de la encuesta, y el tiempo necesario para supervisar las tasas de respuesta, para garantizar que el conjunto final de datos sea significativo y pueda extrapolarse. Ustedes tendrán a su cargo la implementación de ambos métodos de

distribución. Para la encuesta digital, se envía una invitación por correo electrónico con el enlace a la encuesta a los miembros seleccionados. En el caso de la versión no digital, las encuestas impresas se envían por correo a los miembros que no pueden acceder al formato digital y se les indica un medio para que devuelvan los formularios una vez respondidos. Una vez recopiladas, las encuestas en papel pueden escanearse para enviárnoslas e incorporarlas al conjunto general de datos para su análisis.

Dado que el número de miembros es de unos dos millones, prevemos invitar a una muestra lo suficientemente grande como para obtener un conjunto final de datos de aproximadamente 500 encuestas completadas. La vez pasada que colaboramos, enviamos la encuesta a aproximadamente 4,250 personas y recibimos cerca de quinientos cuestionarios completados, lo que nos proporcionó una base sólida para estimar las percepciones generales y los patrones de uso con una precisión aceptable. Para el proyecto actual, esperamos llegar a número de personas similar o ligeramente superior, adaptándolo según sea necesario en función de las primeras tasas de respuesta, para garantizar que la muestra final sea estadísticamente significativa y extrapolable al conjunto mayor de los miembros.

En nuestra encuesta anterior, las tasas de respuesta fueron más altas entre los miembros de 45 a 54 años, de 55 a 64 años y de 65 a 74 años, en tanto que los miembros relativamente más jóvenes se mostraron menos dispuestos a responder. Seguiremos de cerca los patrones de respuesta por edad y otras características importantes durante el trabajo de campo, y brindaremos recomendaciones —como recordatorios específicos o mensajes personalizados—, para ayudar a aumentar la participación de los grupos menos representados; sobre todo, los miembros más jóvenes.

Una vez finalizada la investigación, les entregaremos dos informes. El primero es un breve análisis general de los datos. Este informe general se entregará en un plazo de entre siete y diez días tras haber finalizado la investigación. En él se incluirá nuestro análisis inicial y se complementará con una reunión para presentar los resultados y recabar sus comentarios para un análisis más detallado. El informe final de la investigación, adecuado para su uso por parte de la Comunidad, se completará en un plazo de tres a cuatro semanas, tras la revisión del informe preliminar.

También proporcionaremos los datos originales resumidos, para que la Comunidad pueda reproducir los gráficos de los resultados.

EXPANSIÓN DEL ÉXITO DE LAS MARCAS GRAPEVINE Y LA VIÑA

En un momento en el que muchas revistas tradicionales han tenido que cerrar, el hecho de que el *Grapevine* y *La Viña* cuenten con más de setenta mil suscripciones pagas — en formato impreso y digital— es una prueba de la calidad editorial y el dinamismo de

estas publicaciones. La aplicación ha sido un éxito; cuenta con más de ocho mil suscriptores, y el podcast ha superado las expectativas con 1.3 millones de descargas.

Como siempre es posible mejorar, en esta investigación no solo se identificará la conciencia general y las áreas de éxito, sino que también se intentará determinar, a partir de la información proporcionada por los miembros, los productos y servicios específicos que podrían tener aún más éxito. Es posible descubrir esta información analizando los datos y haciendo hincapié en los datos demográficos o el estilo de vida. Al diseñar la encuesta, haremos todo lo posible para poder examinar los resultados desde múltiples ángulos, como datos demográficos clave, edad e ingresos, así como otras variables, como la participación en eventos de AA.

El objetivo de la investigación no es solo proporcionarle a la Comunidad una visión general de los productos del Grapevine y La Viña, sino también sugerir pasos concretos que la marca puede aplicar para involucrar más a los miembros. Involucrar de forma más activa a los usuarios moderados o poco frecuentes de la revista, de la aplicación, el podcast, los libros y las redes sociales solo reforzará un rendimiento que ya es satisfactorio.

CALENDARIO TENTATIVO Y PROCEDIMIENTO PARA LA INVESTIGACIÓN

Tenemos entendido que les gustaría realizar la investigación durante este verano. Por lo tanto, les sugerimos el siguiente calendario inicial:

1. Antes de concluir mayo: concretar los objetivos de la investigación, los públicos objetivo y las áreas temáticas que se analizarán.
2. Antes del 20 de junio: preparar y ultimar el cuestionario de la encuesta.
3. Antes del 10 de julio: determinar los nombres de los miembros a quienes se enviará el correo electrónico, redactar la carta y definir el estímulo.
4. Del 20 al 30 de julio: enviar el cuestionario por correo electrónico y postal a los miembros, y recopilar las respuestas.
5. El 7 de agosto: analizar los datos y entregar los resultados generales (solo de las respuestas por correo electrónico; las respuestas por correo postal tardarán más en recibirse y podrían incluirse en un apéndice del informe).
6. El 25 de agosto: presentación del informe final de la investigación.

PRESUPUESTO

Este proyecto de investigación tendrá un costo de \$ 18,500. Spider Insights colaborará con ustedes en el diseño de la encuesta sobre las herramientas de comunicación del Grapevine y La Viña; esto es, las revistas, las aplicaciones, los libros, el pódcast y las cuentas en redes sociales. A continuación, coordinaremos con ustedes la ejecución de la investigación, tanto en línea como por correo postal. Posteriormente, les proporcionaremos los resultados generales de los datos, seguidos de un informe final más extenso. Como hemos hecho con ustedes anteriormente, nuestra política es presentarles una factura por la mitad de nuestros honorarios tras la aprobación de esta propuesta; y una factura por la mitad complementaria, una vez entregado el informe final.

SIGUIENTES PASOS

Consideramos que esta investigación puede ser muy útil para impulsar el éxito de las marcas *Grapevine* y *La Viña*, gracias a las nuevas perspectivas que aportará sobre los productos actuales. Una vez que hayan tenido la oportunidad de revisar esta propuesta, concertemos una reunión por Zoom para que podamos responder cualquier pregunta que tengan. Esperamos saber pronto de ustedes.

Atentamente

Bill Bergman y Jeff Carlson
Spider Insights, LLC

Comité del Grapevine y La Viña de la conferencia de 2026

PUNTO D: Revisar el Informe acerca de las Plataformas de Medios de AA Grapevine y La Viña.

Notas de referencia:

De una reunión intermedia de la junta directiva del Grapevine, celebrada el 31 de julio de 2025:

El comité revisó y aprobó el Informe acerca de las Plataformas de Medios del AA Grapevine y La Viña. El comité sugirió que este punto de agenda sea trasladado, más adelante, del comité de Información Pública de la conferencia al comité del Grapevine y La Viña de la conferencia.

La junta directiva del AA Grapevine revisó con gran interés esta consideración en su reunión trimestral del 31 de julio de 2025. La junta determinó que el Grapevine continuaría enviando su informe al comité de Información Pública de los custodios. Además, el Informe acerca de las Plataformas de Medios será un punto de agenda permanente en el comité de Grapevine y La Viña de la conferencia, y será eliminado de la agenda del comité de Información Pública de la conferencia.

De una reunión intermedia del comité de Información Pública de los custodios, celebrada virtualmente el 2 de diciembre de 2024:

El comité discutió la revisión de los informes de las plataformas de medios de IP. La versión revisada de un conjunto de los informes anuales de cada plataforma de medios se debe a la actualización de la modalidad anterior, en la que se enviaban cuatro informes trimestrales por cada una.

Se observó que los informes de 2024, que cubren el periodo del cuarto trimestre de 2023 al tercer trimestre de 2024, ahora incluyen también una descripción adicional que ofrece un contexto para entender mejor la analítica web.

El comité sugirió que la discusión de estos informes revisados, al igual que el Plan Integral de Medios, podría ser útil para el trabajo en curso sobre comunicaciones de la Junta de Servicios Generales. También se señaló que en la reunión de noviembre de 2024 del comité de Información Pública de los custodios, se acordó prestar mayor atención a las cuestiones relacionadas con su composición, alcance y procedimiento; y que era necesario debatir más sobre el tema de la presentación de informes, para poder comentar con la secretaria miembro del personal, el departamento de Servicios de Comunicación de la Oficina de Servicios Generales y la junta directiva de Alcoholics Anonymous World Services las prioridades que deben incluirse en los informes. El comité sugirió que este tema fuera incluido en la agenda de la siguiente reunión.

El comité **acordó remitir** los siguientes informes al comité de Información Pública de la conferencia de 2025:

- Informe acerca de los Perfiles de Negocio en Línea de 2024.

De la reunión del comité de Información Pública de los custodios del 27 de julio de 2024.

El comité revisó y aprobó el Informe sobre los Perfiles de Negocio en Línea de AAWS de la OSG correspondiente al primer trimestre de 2024.

El comité también revisó y discutió las consideraciones del comité de Información Pública de la conferencia de 2024 relacionadas con los Perfiles de Negocio en Línea.

El comité confirmó que el departamento de Servicios de Comunicación está autorizado para vincular cualquier plataforma de AAWS con cualquier otra plataforma de AAWS u otros sitios o páginas administrados por AAWS.

Consideración del comité de Información Pública de la conferencia de 2024:

«El comité revisó y aprobó el Informe sobre los Perfiles de Negocio en Línea correspondiente a 2023. El comité brindó las siguientes sugerencias para los Perfiles de Negocio en Línea y espera que se presente un informe ante el comité de Información Pública de la conferencia de 2025.

- Que los informes de analítica web sobre los Perfiles de Negocio en Línea sean más coherentes con los informes trimestrales de actividad por trimestre.
- Que las respuestas de los Perfiles de Negocio en Línea se proporcionen como material de referencia cada año.
- Que los Perfiles de Negocio en Línea cuenten con referencias cruzadas a otros sitios administrados por AAWS».

Aclaración de la miembro del personal: El formato del Informe acerca de Perfiles de Negocio en Línea de 2024 fue revisado, tomando en consideración las sugerencias esbozadas en las consideraciones adicionales del comité de 2024.

Además, se señaló que, a petición de la junta directiva de AAWS, ya se había comenzado a trabajar para establecer enlaces cruzados entre varias páginas supervisadas por AAWS, incluidas las páginas de Perfiles de Negocio en Línea, las de YouTube y LinkedIn.

Material de referencia:

CONFIDENCIAL: Material de referencia de la 76.^a Conferencia de Servicios Generales

1. Informe sobre los Perfiles de Negocio en Línea correspondiente al período del cuarto trimestre de 2024 al tercer trimestre de 2025.

Resumen Ejecutivo

Cuarto trimestre de 2025

Optimización de motores de búsqueda

El equipo de North Studio sigue trabajando en la optimización de los motores de búsqueda (SEO, por su sigla en inglés), reduciendo la cantidad de errores marcados en las páginas por la auditoría; estos incluyen contenidos persistentemente duplicados, enlaces trancos, redireccionamientos, metadatos (títulos y descripciones) faltantes o no optimizados, entre otros. Los títulos y las descripciones —los metadatos— siguen redactándose e implementándose oportunamente en cada publicación nueva que se agrega al sitio web del AA Grapevine.

Programa Google Ads Grants (subvenciones de Google Ads)

Se han aprovechado los Google Ads desde julio de 2025, gracias al programa gratuito de subvenciones para organizaciones sin fines de lucro, mediante el cual Google nos proporciona un presupuesto para anuncios de alcance limitado, con un valor de hasta 10 mil dólares mensuales, para llevar a los visitantes al sitio web del Grapevine. Desde entonces, todos los clics y conversiones provienen de la campaña publicitaria de marca y del grupo de búsqueda en inglés —de las personas que realizan búsquedas sobre el AA Grapevine específicamente en inglés—. Nueve de estos clics provienen de palabras clave relacionadas con «alcohol», y cinco con «sobriedad». Las palabras clave genéricas no están generando impresiones (visualizaciones) o clics, por lo que se recomienda implementar campañas patrocinadas para llegar a las personas que no buscan *AA Grapevine* específicamente, ya que el presupuesto de subvenciones tiene menor prioridad si hay otro anunciante que paga por el espacio publicitario.

Comercio electrónico y aplicaciones

Durante este trimestre tuvimos un incremento del 25 % en el número de unidades vendidas en la tienda virtual, en comparación con el último trimestre, así como un incremento de casi el 15 % en los ingresos totales (13.88 %). En comparación con el año anterior, vendimos 14 % más de unidades y se reportó un incremento de casi el 25 % en los ingresos (23.74 %). En 2025, la tienda vendió poco más de 65 mil unidades (65,119), y generó ingresos por más de 900 mil dólares (\$ 905,836.21). Durante este trimestre, las suscripciones digitales disminuyeron ligeramente, en comparación con el trimestre anterior: - 5.97 % en línea, + 1.47 % para la suscripción completa, para un total de - 2.82 % en suscripciones digitales. Sin embargo, estos porcentajes son superiores a los

obtenidos durante el mismo período el año pasado: - 7.25 % en línea, + 29.42 % para la suscripción completa, lo que supone un total de + 16.04 %. En 2025, se adquirieron un total de 6,662 suscripciones digitales: 3,085 en línea y 2,857 para la suscripción completa.

Las suscripciones a las aplicaciones del Grapevine y La Viña continúan incrementándose entre 4 % y 5 % por trimestre. El número de suscriptores a la aplicación del Grapevine aumentó en un 32 % en 2025; el total combinado de suscripciones en Apple y Android es de 8,530. La Viña terminó el año con 365 suscriptores, mostrando un incremento del 42 % respecto al año anterior. La aplicación del Grapevine se descargó más de 43 mil veces durante 2025 (43,217), mientras que la aplicación de La Viña se descargó más de dos mil veces (2,210).

Servicios a la Comunidad

El número de seguidores en Instagram sigue creciendo de forma constante, entre un 3 % y un 5 % cada trimestre, tanto en la cuenta del Grapevine como en la de La Viña; sin embargo, ambas continúan presentando una disminución en el número de cuentas alcanzadas y en el total de interacciones, en comparación con los totales del último trimestre y del último año. Es posible que esto se deba a cambios en el algoritmo de Instagram, a juzgar por la uniformidad del descenso porcentual en ambos canales. En conjunto, se alcanzaron más de 468 mil cuentas en 2025 (468,677), con casi 18 mil seguidores entre ambas (17,943). El podcast fue descargado 80,513 veces en el cuarto trimestre de 2025, presentando una ligera disminución respecto al tercer y cuarto trimestres de 2024. En 2025, el podcast fue descargado más de 321 mil veces (321,595). El canal en YouTube terminó el año con 16,800 seguidores, casi un 15 % más que el año pasado (14.29 %), y tuvo más de 40 mil visualizaciones. Sin embargo, los totales para el tercer trimestre de 2025 no son confiables, debido a que el contenido en video pudo haber sido eliminado o haberse marcado como «no listado»; por lo cual, es posible que el conteo de visualizaciones sea mayor.

Publicación digital

El tráfico en el sitio web del Grapevine presentó un incremento durante noviembre de 2025, con más de 130 mil sesiones, en comparación con las 116 mil de octubre y las 117 mil de diciembre. En 2025, el sitio fue visitado más de 1.4 millones de veces (1,417,439) por más de 470 mil nuevos usuarios (469,832), y por más de 76 mil usuarios recurrentes (76,216). El sitio web de La Viña tuvo más de 37 mil sesiones (37,415), manteniendo un tráfico constante durante los últimos seis meses de más de 10 mil nuevos usuarios (10,817) y 357 usuarios recurrentes. Cabe destacar que, durante este trimestre, ChatGPT ocupó el cuarto lugar como sitio de referencia para remitir más tráfico

al sitio web del Grapevine, lo que significa que los usuarios encontraron contenido del Grapevine al pedir ayuda para el alcoholismo en este chat, y después visitaron el sitio web del Grapevine para obtener más información. La Viña continúa teniendo éxito con el marketing por correo electrónico; pues en el sitio de seguimiento Constant Content se mantuvo entre los principales sitios de referencia durante 2025.

Comercio electrónico

Tienda virtual

La tienda virtual incluye cualquier compra —además de las suscripciones—, ya sea de libros, paquetes y números anteriores.

	Cuarto trimestre de 2025	Tercer trimestre de 2025	Diferencia porcentual	Cuarto trimestre de 2024	Diferencia porcentual	2025 hasta la fecha
Total de unidades vendidas	19,927	15,920	+ 25.17 %	17,465	+ 14.10 %	65,119
Ingresos totales	\$ 268,967.42	\$ 236,181	+ 13.88 %	\$ 217,359.38	+ 23.74 %	\$ 905,836.21

Suscripciones digitales

Suscripciones digitales adquiridas en la tienda virtual.

	Cuarto trimestre de 2025	Tercer trimestre de 2025	Diferencia porcentual	Cuarto trimestre de 2024	Diferencia porcentual	2025 hasta la fecha
En línea	961	1,022	- 5.97 %	896	- 7.25 %	3,805
Complete	761	750	+ 1.47 %	588	+ 29.42 %	2,857
Total digital	1,722	1,772	- 2.82 %	1,484	+ 16.04 %	6,662

Suscripciones a la aplicación del Grapevine (activas)

	Cuarto trimestre de 2025	Tercer trimestre de 2025	Diferencia porcentual	Cuarto trimestre de 2024	Diferencia porcentual	2025 hasta la fecha
En la aplicación iOS	7,230	6,920	+ 4.48 %	5,400	+ 33.89 %	***
En la aplicación para Android	1,296	1,233	+ 5.11 %	1,064	+ 21.80 %	***
Total de suscripciones activas en las aplicaciones	8,530	8,150	+ 4.66 %	6,460	+ 32.04 %	***
Total de descargas de las aplicaciones	9,912	13,320	- 25.59 %	9,781	+ 1.34 %	43,217

Suscripciones a la aplicación de La Viña (activas)

	Cuarto trimestre de 2025	Tercer trimestre de 2025	Diferencia porcentual	Cuarto trimestre de 2024	Diferencia porcentual	2025 hasta la fecha
En la aplicación iOS	296	280	+ 5.71 %	209	+ 41.63 %	***
En la aplicación para Android	69	66	+ 4.55 %	48	+ 43.75 %	***
Total de suscripciones activas en las aplicaciones	365	346	+ 5.49 %	257	+ 42.02 %	***
Total de descargas de las aplicaciones	572	554	+ 3.25 %	404	+ 41.58 %	2,210

Servicios a la Comunidad

Instagram

El número de seguidores en Instagram se toma como una instantánea al finalizar cada trimestre.

Grapevine	Cuarto trimestre de 2025	Tercer trimestre de 2025	Diferencia porcentual	Cuarto trimestre de 2024	Diferencia porcentual	2025 hasta la fecha
Seguidores	15,701	15,243	+ 3.00 %	13,334	+ 17.75 %	15,701
Cuentas alcanzadas	72,436	112,662	- 35.71 %	99,884	- 27.48 %	394,951
Total de interacciones (me gusta, etcétera).	11,907	17,929	- 33.59 %	18,870	- 36.90 %	69,031

La Viña	Cuarto trimestre de 2025	Tercer trimestre de 2025	Diferencia porcentual	Cuarto trimestre de 2024	Diferencia porcentual	2025 hasta la fecha
Seguidores	2,242	2,159	+ 3.84 %	1,887	+ 18.81 %	2,242
Cuentas alcanzadas	14,040	18,618	- 25.59 %	21,103	- 33.47 %	73,736
Total de interacciones (Me gusta, etcétera).	3,195	3,750	- 14.80 %	5,091	- 37.24 %	15,815

Descargas del podcast «La media hora de variedades del AA Grapevine»

	Cuarto trimestre de 2025	Tercer trimestre de 2025	Diferencia porcentual	Cuarto trimestre de 2024	Diferencia porcentual	2025 hasta la fecha
Descargas	80,513	83,760	- 3.88 %	80,181	+ 0.41 %	321,595

Canal del Grapevine y La Viña en YouTube

El número de seguidores en el canal de YouTube se toma como una instantánea al finalizar cada trimestre.

	Cuarto trimestre de 2025	Tercer trimestre de 2025	Diferencia porcentual	Cuarto trimestre de 2024	Diferencia porcentual	2025 hasta la fecha
Suscriptores	16,800	16,300	+ 3.067 %	14,700	+ 14.29 %	16,800
Visualizaciones	14,040	- 2432***	***	17,907	- 21.59 %	40,759***

***Pudiera ser que esta cifra negativa se deba a que el video fue eliminado o marcado como «no listado», ya que el canal perdió alrededor de 10 mil visualizaciones en julio. Debido a esta disminución, no es adecuado comparar las cifras con las del último trimestre, y es posible que la cifra anual también sea inexacta.

Publicación digital

Tráfico e interacción con el sitio web

Sesiones: Se refiere al número de visitas al sitio web durante el período.
Nuevos usuarios: Se refiere al número de nuevos visitantes durante el período que abarca el informe.
Visualizaciones de páginas: Se refiere al número de páginas que han sido visualizadas durante el período.
Promedio de páginas visualizadas por sesión: Se refiere al número medio de páginas que un visitante ve por visita.

Grapevine	Último trimestre			Trimestre actual			2025 hasta la fecha
	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	
Sesiones	123,701	123,487	112,550	116,014	130,929	117,565	1,417,439
Nuevos usuarios	43,593	42,806	38,304	37,838	39,527	39,230	469,832
Usuarios que regresan	17,932	18,628	17,509	15,474	20,316	15,931	76,216
Visualizaciones de páginas	286,078	286,559	267,027	283,682	298,012	285,106	3,262,851
Promedio Sesiones / Visualizaciones de páginas	2.31	2.32	2.37	2.45	2.28	2.43	2.3

La Viña	Último trimestre			Trimestre actual			2025 hasta la fecha
	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	
Sesiones	3,260	3,314	3,683	3,082	3,046	2,957	37,415
Nuevos usuarios	931	917	1,387	804	875	769	10,817
Usuarios que regresan	263	316	297	317	319	279	357
Visualizaciones de páginas	12,082	13,462	18,358	12,575	11,720	11,726	149,796
Promedio Sesiones / Visualizaciones de páginas	3.71	4.06	4.98	4.08	3.85	3.97	4.00

Páginas más populares

	Grapevine	La Viña
1.	/sobriety-calculator	/ (página de inicio)
2.	/ (página de inicio)	/tienda
3.	/archive	/cart
4.	/user/login	/tienda/libros
5.	/site-search	/usuario/inicio-sesión
6.	/store	/tienda/suscripciones
7.	/magazine	/archivo
8.	/store/Grapevine-subscriptions	/tienda/suscripcion-revista-impresa-la-vina-1-ano
9.	/cart	/site-search
10.	/store/us-subscriptions	/US-suscripciones

Países con mayor cantidad de visitas

	Grapevine	La Viña
1.	Estados Unidos	Estados Unidos
2.	Canadá	México
3.	Reino Unido	Colombia
4.	Brasil NUEVO	Costa Rica
5.	Italia NUEVO	España

Principales sitios de referencia

	Grapevine	La Viña
1.	aa.org	aagrapevine.org
2.	aalavina.org	app.constantcontact.com (correo electrónico, boletines)
3.	aahappyhour.com	aa.org
4.	chatgpt.com NUEVO	statics.teams.cdn.office.net (enlaces compartidos a través de Teams)
5.	ntp.msn.com (nueva página de pestaña en Outlook)	co.search.yahoo.com NUEVO

Programa Google Ads Grants

Métricas publicitarias

Impresiones: Números de veces que un anuncio fue visto en los resultados de búsqueda de Google.

Clics: Número de veces que una persona hizo clic en el anuncio de Google para acceder al sitio web.

Conversiones: Número de suscripciones, compras y otros eventos claves que se realizaron en el sitio web que pueden atribuirse a alguien que hizo clic en un anuncio.

	Último trimestre			Trimestre actual			2025 hasta la fecha
	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	
Impresiones	25	1,600	3,396	3,446	2,692	3,179	14,345
Clics	9	532	873	921	829	939	4,104
Conversiones	0	46	109	134	107	141	537

Estadísticas del año hasta la fecha (tercer y cuarto trimestres de 2025):

- \$ 4,262.11 gastados (de un total de \$ 10,000 mensuales).
- Promedio de costo por conversión: \$ 7.93.

###

Comité del Grapevine y La Viña de la conferencia de 2026

PUNTO F: Considerar que AA Grapevine, Inc. acepte contribuciones.

Notas de referencia:

De la discusión del comité de 2025:

La Junta del AA Grapevine discutió el interés expresado por el comité del Grapevine y La Viña de la conferencia en explorar varios modelos de financiación para AA Grapevine, Inc. y acordó enviar al comité del Grapevine y La Viña de la Conferencia de Servicios Generales un punto de agenda propuesto para que AA Grapevine, Inc. acepte contribuciones, el cual fue secundado y aprobado.

Material de referencia:

1. Informe de contribuciones de AA Grapevine, Inc.
2. Memorándum

Informe de Contribuciones del AA Grapevine y La Viña

Borrador de memorándum

29 de enero de 2026

Para: Comité del Grapevine y La Viña de la conferencia.**De:** Junta directiva del AA Grapevine.**Asunto:** Propuesta para que el AA Grapevine, Inc. pueda aceptar contribuciones.

(Elaborado para su debate en el comité del Grapevine y La Viña de la conferencia).

El AA Grapevine, Inc. es una corporación sin fines de lucro bajo la jurisdicción de la Junta de Servicios Generales de Alcohólicos Anónimos. Se encarga de la publicación de las revistas *Grapevine* y *La Viña*, así como de libros; transmite el mensaje de AA en formatos impreso, digital, en audio y video.

A diferencia de cualquier otra entidad en AA, el AA Grapevine, Inc. no acepta contribuciones directas de los miembros, grupos o entidades de servicio de AA. Para poder operar, sus ingresos se derivan de las suscripciones, la venta de libros, y recibe otros ingresos relacionados con sus productos, como se describe en la Declaración de Propósito del AA Grapevine. Para el año fiscal 2025, se estima que el AA Grapevine, Inc. cerrará el año con un déficit operativo de aproximadamente 300 mil dólares.

Este memorándum presenta información operativa relevante, así como consideraciones relacionadas con la posibilidad de que el AA Grapevine, Inc. pueda aceptar contribuciones de los miembros y grupos de AA. Su objetivo es servir de base para debatir y valorar esta propuesta en el comité de la conferencia.

Alcance y consumo actuales

Grapevine y La Viña	
Número de veces que transmitimos el mensaje de AA al mes	
Conducto	Contacto mensual
Suscriptores a la revista <i>Grapevine</i>	60,000
Suscriptores a la revista <i>La Viña</i>	8,000
Usuarios de la aplicación del Grapevine no suscritos	21,000
Usuarios de la aplicación de La Viña no suscritos	460
Escuchas del podcast	24,000
Visualizaciones del <i>Grapevine</i> en Instagram	97,000
Visualizaciones de <i>La Viña</i> en Instagram	34,000
Visualizaciones en el canal de YouTube	3,300
Unidades de libros vendidas del Grapevine	6,000

Unidades de libros vendidas de La Viña	1,040
Visitas al sitio web del Grapevine	120,000
Visitas al sitio web de La Viña	3,400
Tabletas en instituciones correccionales con contenido del GV y LV	2,000
Cita diaria del <i>Grapevine</i>	1,575,980
Cita diaria de <i>La Viña</i>	126,420
Grupo de WhatsApp de <i>La Viña</i>	5,292
Número de veces que transmitimos el mensaje de AA al mes	2,087,892
Al año	25,054,704

Modelo financiero actual

- Fuentes de ingresos: suscripciones (impresas, en línea y aplicaciones), venta de libros e ingresos por otros productos.
- No se aceptan contribuciones directas de los miembros, grupos o entidades de servicio de AA. La Junta de Servicios Generales apoya financieramente al Grapevine cuando este opera con déficit.

Factores que afectan la viabilidad del modelo financiero actual:

- El incremento de los costos en algunos rubros, como el papel, la impresión, el envío, el transporte y la infraestructura digital.
- La prestación continua de servicios que no generan un ingreso directo; entre estos, el contenido para las tabletas en instituciones correccionales, los podcasts, videos, redes sociales, videos en lengua de señas americana, y materiales gratuitos o con descuento.

Algunas consideraciones, en caso de aprobarse el recibir contribuciones

Los puntos siguientes describen el potencial operativo y las implicaciones estructurales que han sido identificadas para su consideración:

1. **Relación con la Séptima Tradición**
La aceptación de contribuciones supondría una homologación de las fuentes de financiamiento del Grapevine con las de otras entidades de AA que dependen del apoyo voluntario de miembros y grupos.
2. **Diversificación de ingresos**
Las contribuciones serían una fuente de ingresos adicional a la venta de productos, reduciendo la dependencia exclusiva de los ingresos por publicaciones y ventas al menudeo.
3. **Estabilidad financiera**
Las contribuciones mejorarían la situación financiera.

4. Continuidad de servicio

Los ingresos por contribuciones servirían como un medio adicional para que los miembros apoyen los servicios que no tienen fuentes de ingresos asociados — como la distribución gratuita o de bajo costo, el acceso a los contenidos en las instituciones correccionales, y contenidos como el pódcast, Instagram y YouTube—.

5. Implicaciones administrativas y de rendición de cuentas

El aceptar contribuciones requeriría elaborar políticas, procedimientos contables y mecanismos de rendición de cuentas similares a los de AAWS.

6. Congruencia con todas las entidades de AA

Permitir la recepción de contribuciones reduciría la distinción entre el Grapevine y otras entidades de AA, respecto a las fuentes de su financiamiento.

Algunas consideraciones, en caso de continuar con la práctica de no aceptar contribuciones

Los puntos siguientes exponen las inquietudes y los riesgos potenciales que han sido identificados:

1. Dejar atrás una práctica inveterada

El Grapevine ha operado por más de setenta años sin aceptar contribuciones, dependiendo tan solo de los recursos obtenidos mediante las ventas.

2. Política y precedentes en la conferencia

En 1994, la Conferencia de Servicios Generales emitió la siguiente acción recomendable: «Se recomendó que se anime enérgicamente a todos los AA para que trabajen con el fin de lograr el objetivo de que la revista *Grapevine* de AA sea automantenida por la venta de suscripciones».

3. Claridad en la delimitación de las finanzas

Algunas personas podrían considerar que las contribuciones complicarían la diferenciación financiera y organizativa entre el Grapevine y otras entidades de AA.

4. Repercusión en otras contribuciones para AA

Las contribuciones al Grapevine podrían afectar la manera habitual en que los individuos, grupos, distritos, áreas, etcétera, remiten sus contribuciones a la Junta de Servicios Generales.

5. Riesgos de percepción y comunicación

Es necesario aclarar que las contribuciones al AA Grapevine, Inc. se destinan específicamente a los esfuerzos del Grapevine y La Viña, mientras que las contribuciones a otras entidades de AA no.

6. Cambio cultural y administrativo

Aceptar contribuciones supondría la implementación de procesos nuevos en el Grapevine —como la administración de las contribuciones y las relaciones con los contribuyentes, hasta ahora ajenos a sus operaciones y usos—.

Consideraciones de política y gobernanza

En el caso de que la Comunidad optara por aprobar las contribuciones, sería necesario definir los siguientes puntos:

- Elegibilidad de los contribuyentes; por ejemplo, únicamente miembros y entidades de AA.
- Límites y precauciones congruentes con las tradiciones de AA y las acciones recomendables de la conferencia; por ejemplo, establecer un límite para el monto de la contribución.
- Ratificación de la independencia editorial del Grapevine.
- Requerimientos de transparencia y rendición de cuentas.
- Medidas para evitar afectaciones no intencionales en otras entidades de servicio de AA.

Conclusión

El dilema sobre si el AA Grapevine, Inc. debe aceptar contribuciones involucra consideraciones financieras, operativas y espirituales. Este memorándum tiene como objetivo presentar información relevante e identificar consideraciones que ayuden al comité del Grapevine y La Viña de la conferencia en su evaluación y debate.

###

9 de febrero de 2026

Memorándum

Asunto: Contribuciones al AA Grapevine, Inc. y Plan Quinquenal del Grapevine.
Para: Comité del Grapevine y La Viña de la conferencia.
De: Chris Cavanaugh, responsable de publicación del AA Grapevine, Inc.

Durante más de ocho décadas, el AA Grapevine se ha esforzado por lograr su automantenimiento mediante la venta de suscripciones y libros. Sin embargo, en años recientes, la forma en que los miembros de AA acceden al *Grapevine* ha cambiado significativamente. En la actualidad, el Grapevine provee una amplia variedad de servicios que apoyan directamente el objetivo primordial de AA, pero no le generan ingresos: las citas diarias, los podcasts semanales, la publicación de contenido de video y redes sociales, historias de recuperación del *Grapevine* en las tabletas disponibles en las instituciones correccionales, así como videos accesibles para miembros de AA sordos. Estos servicios llevan el mensaje de AA a alcohólicos que quizá nunca hubieran tenido acceso a una revista impresa, o la posibilidad de comprar libros; pero su producción y mantenimiento requieren una inversión continua.

El Plan Quinquenal del Grapevine contempla incrementos estimados a los precios de las suscripciones y los libros; pero aquellos han sido calculados para sostener las operaciones editoriales básicas —sin perder clientes—, y es posible que no cubran el costo total de los servicios en expansión para toda la Comunidad. Si el AA Grapevine pudiera aceptar contribuciones, ello le brindaría a la Comunidad de AA la oportunidad de apoyar directamente estas iniciativas, garantizando que el Grapevine pueda seguir transmitiendo el mensaje de AA a la par que evolucionan las formas de acceso. Dicho apoyo no reemplazará el empeño del Grapevine en su automantenimiento mediante las ventas; antes bien, supondría el reconocimiento de que el Grapevine de la actualidad sirve a la Comunidad en diversas formas —que aisladamente las ventas no pueden sostener—, contribuyendo a llegar hasta los alcohólicos que deseen recuperarse, dondequiera que se encuentren. Los miembros que actualmente utilizan el Grapevine —o lo apoyan— estarán ayudando a sostener y ampliar estos servicios, en la misma forma en que ayudan a las oficinas locales, los distritos, las áreas, y los servicios de la Junta de Servicios Generales.

Con gratitud

Chris C.