



# PAUTAS para El Consejo Hispano

Noviembre, 2010



Nuevos miembros que tomaron su primer grado en inglés con traducción al español en St. Joseph, Missouri. Esperamos que muy pronto se forme este consejo.

## **CONSEJOS, "OJO O AGUAS", PROGRAMA DE 10 POR 10 (10,000)**

Desde el 1<sup>er</sup> de octubre ahora hasta el 31 de diciembre, todo consejo que reclute a 10 o más miembros nuevos, se ganará 1,000 puntos VIP por miembro. Esto es adicional a los 500 puntos que se gana el proponente de cada miembro. Los puntos se pueden utilizar para premiar a miembros de su consejo por cualquier motivo o para obtener para su consejo algún objeto que está en el catálogo promocional de puntos de reclutamiento.

## **INCENTIVOS PARA LOS PROPONENTES**

También para coincidir con el decimo aniversario como Caballero Supremo de Carl A. Anderson y para conmemorar este acontecimiento, todo aquel proponente que reclute a 10 o más nuevos miembros, se ganará un prendedor de solapa especialmente diseñado para esta ocasión. Los nuevos miembros deben ser registrados en la casa matriz antes del 31 de diciembre para calificar para este prendedor. Desde luego, el proponente sigue ganando 500 puntos por miembro y el que reclute el mayor número de miembros en el año en toda la orden, se ganará un viaje con todos los gastos pagos a la próxima Convención Suprema que se llevará a cabo en Denver, Colorado en agosto del 2011. No se pierda de esta única oportunidad de obtener este prendedor de solapa que sin duda, será codiciado por muchos.

## **MIEMBROS NUEVOS NECESITAN ASESORAMIENTO**

Cuando tengan primeros grados, además de presentarlos al agente de seguros, procuren que sus directores de programas estén presentes para que se les presente también. Es una buena oportunidad de confirmar cuales de las seis categorías le interesan a los miembros para que de una vez, se activen y colaboren

en el consejo. Si al nuevo miembro no se le anima o invita a participar desde el principio, ese miembro se aparta y el consejo también se desanima porque invierten el esfuerzo de atraer a nuevos miembros y estos no se quedan; entonces, deciden no atraer a más miembros y esto lleva a un malestar general que afecta al consejo de una manera negativa. Este es el genio de tener 15 funcionarios y 13 directores para que todo no recaiga sobre unos cuantos y que los directores de programas se encarguen no solamente de planear las actividades sino también de buscar a los que formarán sus comités para llevar a cabo estas actividades. Toda persona quiere formar parte de un grupo o equipo emprendedor y ganador y al atraer a nuevos miembros, estos directores tendrán más colaboración, más ideas, más entusiasmo y más motivación. Cuando hay pocos y los mismos en el grupo, las ideas, la colaboración, el entusiasmo y la motivación escasean y los obstáculos aumentan.

## **MOTIVEN A SU DIPUTADO DE DISTRITO A CONSEGUIR EL PREMIO DE DISTRITO ESTRELLA**

En algunos estados, los consejos hispanoparlantes se organizan en distritos para facilitar el apoyo hacia ellos. Como católicos, tenemos que ser la luz del mundo y si su consejo ya es Consejo Estrella o Doble Consejo Estrella, esa luz tiene que iluminar a los demás consejos del distrito para que ellos también puedan tener esa luz. Si su Diputado de Distrito no tiene reuniones distritales, pídale que las tenga para conocer los demás consejos y brindarles su ayuda. Si su consejo no es Consejo Estrella o Doble Consejo Estrella, con más veras, necesita de este apoyo de los demás consejos para que pueda tener éxito. El genio de esta estructura es que los consejos del distrito se ayudan entre sí, pueden planear actividades que un consejo solo no pueda hacer y lograr más efectividad en sus obras de caridad.

## **CONSEJOS NUEVOS**

Felicitemos a estos dos consejos nuevos hispanoparlantes de este año fraternal:

1. Consejo 15138, Santa Fe, NM
2. Consejo 15149, Inwood, NY

Con estos consejos ya contamos con 183 consejos hispanoparlantes en E.E.U.U. y 5 en Canadá.

## **PAUTAS PARA LOS CONSEJOS NUEVOS**

**Grandes Caballeros y Secretarios Financieros.** A ustedes les va a llegar bastante correspondencia del consejo supremo y de su consejo de estado. No todo, pero la mayoría de esta correspondencia necesita alguna acción y a veces inmediata. Desde el pago de per capita a llenar y enviar formularios, es muy importante que ustedes no ignoren estos avisos. Si no entienden, por favor llamen a su Diputado de Distrito, coordinador estatal hispano o coordinador supremo y ellos les ayudarán a explicar lo que se les está pidiendo. Es prudente que el Gran Caballero y el Secretario Financiero estén en constante comunicación sobre este y todos los asuntos relacionados con el consejo.

**Junta Organizativa del Consejo.** Esta junta se establece cuando se forme el consejo y tenga por lo menos treinta miembros. Esta junta organizativa es muy importante porque en ella se define lo siguiente:

**1.Nombre del consejo:** este puede ser el nombre de la parroquia, el de un santo o una persona ya fallecida que haya sido un católico ejemplar. Bajo ninguna manera se puede escoger a una persona que esté viva. Si el nombre ya existe en el estado, tampoco se puede, pero al nombrarlo en español, hay buena probabilidad que no exista a menos que sea el de la Virgen de Guadalupe. Por medio de votación se elige el nombre.

**2.Día, lugar y hora de la junta de negocios:** esta debe ser escogida para que le quede más conveniente a la mayoría sabiendo que por diferentes horarios, no todos los miembros van a poder estar presentes. Esta junta debe llevarse a cabo el mismo día de cada mes, por ejemplo, el tercer sábado del mes a las 7 pm. De esa manera, si un miembro no pudo venir a una junta, automáticamente ya sabe cuándo será la próxima junta sin necesidad de llamar a alguien. Por medio de votación este también se elige. Si en el futuro, el consejo ve que el día, lugar, u hora no es conveniente, se puede cambiar pero se debe anunciar en una junta previa que van a votar para cambiar el día, lugar u hora. ¿Por qué? Porque estos datos son parte del Reglamento Interior de Consejo y cualquier cambio al Reglamento Interior se tiene que anunciar en una junta previa a dicha votación.

**3.Establecer Cuotas del Consejo:** hay que primero conocer cuáles son las cuotas para el estado y el Supremo. Las cuotas para el Supremo son de \$6.50/año

por miembro que incluye \$3.50 de per capita, \$1.00 de avisos católicos y \$2.00 de cultura de vida. La cuota del estado es diferente para cada estado pero la persona que ayudó a fundar su consejo sabe cuánto es. Ahora, para la cuota del consejo, esta debe cubrir las cuotas del Supremo y del estado y el promedio es entre \$20.00 y \$36.00. Lo que sobra de la cuota del consejo es para cubrir gastos administrativos del consejo, como papel, sobres, estampillas, uso de impresora, etc. No se recomienda que las cuotas se utilicen para recaudar fondos ya que para recaudar fondos están las actividades y también hay que tener cautela porque a medida que se suban las cuotas, van a perder miembros. Cabe decir que estas cuotas son anuales y **no una sola vez** como piensan muchos y si los miembros no pueden pagar la cuota de una, el Secretario Financiero tiene la discreción de arreglar un método de pago. Si un miembro no puede pagar la cuota por falta de fondos, el Gran Caballero tiene la discreción de perdonarle la cuota pero con algún arreglo como pedirle al miembro que participe in X número de actividades.

**4.Elección de Funcionarios:** todos los funcionarios se eligen por medio del voto en secreto por razones obvias excepto el Secretario Financiero, el lector y el capellán. Estos se escogen y no se eligen. La persona que tenga mayor experiencia con cuentas, dinero, etc. debería aceptar la posición de Secretario Financiero. Los demás se escogen por la mesa directiva cuando se elija.

### **LISTA DE COORDINADORES SUPREMOS**

**Daniel Ramírez: (203) 996-1508**

Cubre los estados de Minnesota, Iowa, Wisconsin, Ohio, Michigan, Oklahoma, Missouri, Illinois, Indiana, Kentucky, West Virginia, Arkansas, Georgia y Florida.

**Levi Leyba, PSD, FM: (203) 843-6588**

Cubre los estados de New York, New Jersey, Pennsylvania, Maryland, Delaware, D.C., Virginia, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Alabama, Mississippi, Louisiana, Texas y New Mexico.

**Martín Yzaguirre, FDD: (203) 645-3336**

Cubre los estados de California, Arizona, Nevada, Idaho, Oregon, Washington, Utah, Colorado, Nebraska, Kansas, Wyoming, Montana, South Dakota y North Dakota.

**Alberto Cala: (203) 752-4378**

Cubre Canadá y estados de Connecticut, Massachusetts, Rhode Island, Vermont, New Hampshire y Maine.