



PAUTAS para El Consejo Hispano

Diciembre, 2010



El equipo de primer grado del consejo de Santa Ana, CA #1842 quienes ayudaron a formar a los consejos de Cudahy, Maywood, Compton y la reactivación del consejo #9210 de Nuestra Señora del Pilar de Santa Ana, CA.

ÚLTIMO MES DEL PROGRAMA DE 10 POR 10 (10,000)

Desde el 1^{er} 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. No se pierda esta oportunidad de ganarse estos puntos y a la vez trabajar para lograr el premio "Consejo Estrella" y "Doble Consejo Estrella."

PREMIOS CONSEJO Y DOBLE CONSEJO ESTRELLA

Estos premios están conformados por los siguientes trofeos. Para el premio de Doble Consejo Estrella debe aumentar por el doble de su cuota de membresía del Premio Consejo Estrella. Para seguros y programas no hay aumento del Premio Consejo Estrella. Para todos los pormenores de estos premios, consulte el libretto #962-S, "Surgir con Servicio."

Membresía (Trofeo Padre McGivney): vamos por casi mitad del año fraternal y hay varios consejos que todavía no han tenido primeros grados o si los han tenido, no han enviado los formularios 100 de sus nuevos miembros. Es muy importante que envíen estos formularios a:

Caballeros de Colón

Membership Records (Archivos de membresía)

1 Columbus Plaza

New Haven, CT 06510-3326

El aumento de membresía es quizás lo más importante que puede hacer un consejo porque se comparte con más hermanos el espíritu de servicio a la iglesia y a la comunidad, se pueden hacer programas a escala mayor y de esa manera tener un impacto mayor en la sociedad y se pone en práctica las enseñanzas de nuestra amada Iglesia Católica; como dice el evangelio de San Mateo, 5:16, "Así debe brillar ante los ojos de los hombres la luz que hay en ustedes, a fin de que ellos vean sus buenas obras y glorifiquen al Padre que está en el cielo."

Vuestro consejo debe ser esa luz y fuente de evangelización mediante el dicho y el hecho para que esta sociedad se enderezca y seamos verdaderamente un pueblo Cristiano e imagen del reino de Dios.

Seguros (Trofeo Fundadores): Comuníquese con su agente de seguros para que él pueda dirigirse a sus miembros y explique sus beneficios y la importancia de proteger a sus familias. Muchos de nuestros miembros desconocen nuestros beneficios que incluyen seguros de vida, cuidado a término largo, y anualidades para el retiro.

Programas (Trofeo Colón): las actividades son la razón por la cual necesitamos la membresía, para impactar a la sociedad de una manera positiva. No nos podemos quedar de brazos cruzados culpando a los demás por la condición de este mundo si no ponemos nuestro grano de arena para mejorar lo que nos corresponde y participación en estos programas es un comienzo. Hay mucho que hacer y nuestras comunidades tienen muchas necesidades así que actividades sobran, tal vez ideas y recursos faltan, pero para eso están los nuevos miembros. La diversidad en su consejo también puede ayudar; diferentes edades/generaciones y nacionalidades, traen costumbres y nuevas tecnologías para mejorar y facilitar sus programas. No desperdicie este recurso dentro de su consejo, y si no tiene esta diversidad, consígala al reclutar muchachos jóvenes, de edad media y de edad mayor y de otros países con talentos y dones diversos.

CONSEJOS NUEVOS

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

1. Consejo 15164, Nogales, Arizona
2. Consejo 15171, Chambersburg, PA

Con estos consejos ya contamos con 185 consejos hispanoparlantes en E.E.U.U. y 5 en Canadá.

PAUTAS PARA LOS CONSEJOS NUEVOS

Esta sección va a tener alguna repetición de temas que se han mencionado anteriormente en otros boletines, pero está diseñado para aquellos consejos nuevos que acabaron de empezar y tal vez no han hecho algunas de estas tareas.

Cobro de cuotas. Es el deber del Secretario Financiero de cobrar las cuotas a los miembros del consejo. Estas cuotas se deben cobrar anualmente pero el Secretario Financiero puede arreglar planes de pago con aquellos miembros que no puedan pagar la cuota de una vez. Si sus cuotas son altas (más de \$45.00 al año), hable con su Gran Caballero porque lo más probable es que su consejo tenga problemas en atraer y retener miembros. Las cuotas deberían ser para cubrir el per capita del Supremo y del Estado y gastos administrativos del consejo. Si se está utilizando las cuotas para otros fondos, esto le aumentará la cuota y afectará negativamente su membresía. Las actividades y funciones se deberían usar para recaudar fondos y no las cuotas. Recuerde que el promedio de cuotas es entre \$24.00 y \$36.00 al año por miembro. Muchos miembros no van a las reuniones mensuales porque saben que usted les cobra cuotas en dichas reuniones. Como práctica normal, debería enviarles cartas a todos sus miembros cobrando estas cuotas y siguiendo el proceso delineado en su manual de instrucciones del Secretario Financiero. Muchos miembros pagarían su cuota a tiempo cuando se sigue un proceso consistente año tras año. Si se sigue este proceso, el consejo nunca tendrá problemas financieros en el futuro. Para cambiar la cantidad de cuotas, la votación se debe anunciar en una junta previa para darle la oportunidad a los miembros de estar presentes para votar.

Reglamento Interior: Hable con su abogado de consejo para que se defina el reglamento interior de su consejo. La mayoría de los datos a definir ya se debieron de definir en su junta organizativa y estos son los siguientes:

- Nombre de su consejo. Puede ser el nombre de la parroquia, un santo, una persona católica que haya llevado una vida santa; dicha persona tiene que haber fallecido.
- Fecha, hora y lugar de las juntas mensuales de negocios. Trate de que sea la hora y día más conveniente para la mayoría del consejo.

- Establecer la cantidad de cuotas para cada miembro. En Estados Unidos, el promedio de cuotas es entre \$20.00 y \$36.00 anuales. En Canadá, entre 30.00 CND y 40.00 CND anuales.
- Establecer el quórum. El reglamento interior empieza con 12, pero este se puede ajustar de acuerdo a lo que el consejo decida. Con una votación se puede establecer este número.

Cuando ya hayan decidido todo esto, pueden enviar el reglamento interior, el libreto #346-S-CV, al abogado Supremo para su aprobación. Él a su vez, les enviará su reglamento interior aprobado y sellado. Este libreto se le envió con las tres cajas cuando se fundó el consejo. Este documento es muy importante y debería por lo tanto hacerse en el primer año de fundar el consejo. Si su consejo tiene más de un año de fundado y no han hecho el reglamento interior, mande pedir el libreto por medio del formulario #1 al departamento de Suministros del Consejo Supremo. Sigán los pasos del libreto #346-S-CV y si no han definido algunos de estos puntos, llamen una votación pero anuncien dicha votación en una junta previa para que tenga validez.

Formularios por llenar. Consulte con la persona que les ayudó a formar el consejo sobre estos formularios. Los formularios por llenar son: 137-S “Solicitud Para la Carta Constitutiva”, 185-S “Lista de Funcionarios”, 365-S “Informe del Personal del Programa de Servicio”, 101-S y 103-S “Solicitud y Nominación para el Nombramiento del Secretario.”

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.