



PROMOCIÓN DE MEMBRESIA

Revisado - Actualizado - Modificado: por Manuel Molina García, Octubre de 2001

MANUAL DE MEMBRESIA

CONTENIDO

	PÁG.
Y PROMOCIÓN DE MEMBRESIA	212
Y USO DEL MANUAL	213
Y INDICACIONES PARA EL DIRECTOR DEL COMITÉ DE MEMBRESIA DEL CLUB	218
Y DEBERES DEL COMITÉ DE MEMBRESIA	218
Y DIRECTOR PREPARACIÓN PARA LA PRIMERA JUNTA	219
Y META DE MEMBRESIA	221
Y ESCALA DE MEMBRESIA MINIMA RECOMENDADA	222
Y PROPOSICIÓN DE CADIDATOS A SOCIOS	223
Y PUNTOS DE INTERES PARA UN CANDIDATO	223
Y LOS PRINCIPIOS DE CLASIFICACIÓN	225
Y SISTEMA DE CLASIFICACIÓN DE ACTIVO 20-30	226
Y LAS VENTAJAS DE SESIONAR AL MEDIODIA	235
Y COMO ORIENTAR A LOS NUEVOS SOCIOS	238
Y COMITÉ DE MEMBRESÍA	242

PROMOCION DE MEMBRESIA

Si la **MEMBRESIA** de tu Club no va en aumento, analicemos el por qué. ¿Qué clase de sesiones ofrece tu club a los prospectos?. Las sesiones del Club son uno de los primeros factores que influyen en el acrecentamiento de la membresía. ¿Comienza a tiempo la sesión? ¿Existe una atmósfera de amistad? ¿Se concede tiempo suficiente para los reportes y las bromas? ¿Se le demuestra respeto al Presidente y a todos los otros miembros llamados a reportar? Estas son solo unas cuantas preguntas de las muchas que un presidente debe hacerse antes de afirmar que las sesiones de su club son ordenadas.

Especifiquemos. Hay muchos pormenores que un presidente ha de considerar como deberes hacia su club; entre ellos podemos contar los siguientes: La sesión comenzará a tiempo y a la misma hora cada semana y se cerrará a su hora con la excepción de contadas ocasiones.

El club deberá contar con un comité cuya responsabilidad será vigilar que todo el equipo del club se encuentre en la sala de sesiones. Esto incluye la bandera, el estandarte, la campana, las charolas de sesiones para socios e invitados y cualesquier otro material que sea pertinente. Este comité deberá contar con un grupo de recepción para hacer sentir a los invitados en casa.

El presidente deberá actuar siempre en forma imparcial y se pondrá de pié al igual que los socios, cuando le sea dirigida la palabra. La actuación del presidente origina la atmósfera de una sesión, sus avisos y decisiones deben ser breves, concisos y sin apresuramientos. Sus expresiones de buena voluntad y cortesía hacia los demás serán reciprocados.

Deberá mostrarse toda la atención a los visitantes de otros clubes o a los oficiales internacionales. Sucede muchas veces que estas personas recorren centenares de kilómetros para participar de tu sesión con un propósito determinado y deberán tener la mejor oportunidad de ser presentados y hablar a los socios.

El presidente deberá hacer uso siempre de una agenda elaborada con anterioridad. No existe sustituto para un presidente que de antemano sabe qué va a hacer y a decidir. Es imperativo que se planee un orden lógico de eventos, desde el saludo a la bandera hasta el final de la sesión.

En las Juntas de Directores deberán tratarse los asuntos relacionados con los aspectos de negocios del club, por lo que éstos no se tratarán en las sesiones regulares. Nada puede causar peor impresión que hablar de esa "crisis financiera" o falta de asistencia de un socio determinado, ante un posible nuevo socio.

Finalmente el presidente deberá hacerse responsable de atender a cada invitado personalmente al comienzo y fin de la sesión. El posible socio tendrá que sentirse bienvenido y valioso.

Naturalmente hay mucho pormenores que no hemos mencionado para atraer futuros socios, pero el presidente puede ayudar llevando a cabo las mejores sesiones posibles. Su actuación puede ser uno de los factores más importantes para convencer y retener a un socio de reciente afiliación.

USO DEL MANUAL

Aquí por primera vez está el compendio de todo el material Activo 20-30 aceptado para reclutamiento de socios. Explica procedimientos que han sido

aprobados en las tres décadas pasadas y empleados por muchos Clubes Activo 20-30 con éxito. Está presentado en una forma lógica y paso a paso: Primero viene el procedimiento de Aumento de Membresía, seguido por una descripción detallada de los deberes del Comité de Membresía, luego el sumario del Sistema de Clasificación, seguido por un estudio intensivo del sistema en sí. Después hay una explicación de las ventajas de efectuar las sesiones a medio día, que siempre debe tenerse muy en consideración cuando se planea el reclutamiento y mantenimiento de la membresía y finalmente, hemos agregado una orientación para los nuevos socios, ya que los problemas de membresía no terminan en la ceremonia de iniciación.

Este portafolio ha sido diseñado y completado con folletos especiales, notas, libretos de calificaciones, libro rojo, libro azul, solicitudes de ingreso, tarjetas, etc., así como los subsecuentes boletines que serán publicados sobre membresía.

La Guía de publicaciones adjunta es obsequio al club, como es el Portafolio y todo su material. Pueden ordenarse copias adicionales de la Guía con un costo verdaderamente módico.

También se adjuntan nuestros acostumbrados "caballitos de batalla" que constituyen nuestra literatura de promoción. Con un costo adicional muy pequeño pueden ordenar copias extras de: "Una ventana al Futuro, Generalidades sobre Activo 20-30 y Tú, Historia de Activo 20-30 Internacional, etc.", por unidad o por cientos.

Aunque la intención de que éste Portafolio sea transmitido de directiva a directiva del club, tenemos una cantidad limitada de duplicados, que pueden obtenerse por un precio convencional.

El problema de crear y mantener una membresía adecuada no es, después de todo, una tarea difícil, pero es un aspecto que debe prestársele la atención debida. La atención que debe prestársele es simplemente el percatarse del valor de una membresía fuerte y diversificada y del cambio básico que engendra para un club y después sistemáticamente, año con año, no escatimar esfuerzo alguno para ocupar y mantener ocupadas todas las clasificaciones posibles dentro de los límites territoriales del Club.

¡BUENA SUERTE! ¡Y.....ADELANTE!

El procedimiento recomendado para aumentar la membresía de un Club Activo 20-30, se adapta al igual para comunidades pequeñas o grandes. Es un método comprensivo que, SI ES SEGUIDO EN SU TOTALIDAD, producirá los resultados deseados. Este procedimiento debe emplearse en combinación con las indicaciones que el Comité de Membresía y el Sistema de Clasificación.

PRIMERO: Los Oficiales del Club deben nombrar un Comité de Membresía compuesto de tres o cinco socios. A estos socios deben relevarlos de cualquier otro cargo o trabajo del club, mientras estén en estas funciones y deben preocuparse que los designados estén en condiciones de dedicar parte de su tiempo fuera de sus compromisos personales, para cumplir con las obligaciones del Comité.

SEGUNDO: La primera función del comité de membresía es preparar una lista de todos los negocios de la localidad, ayudándose con el guía telefónica o directorio de la Cámara de Comercio, Industrias, Profesionales, etc.

TERCERO: La lista de socios activos debe confrontarse con la de los negocios y profesiones, con la idea de localizar cuales son las actividades

que aún no están representados en el club, de acuerdo con las clasificaciones.

CUARTO: Como ya se sabe EN DONDE se pueden buscar los Socios que se necesitan, el Comité de Membresía armado con un conocimiento completo sobre Activo 20-30, que se debe obtener de los manuales, libro rojo, debe proceder a visitar los negocios con actividades no representadas en el club. Por lo menos dos socios a la vez deben hacer estas visitas. Los visitadores explicarán breve pero satisfactoriamente lo que es Activo 20-30 y harán notar que el negocio visitado no está representado en el club local. Las entrevistas o visitas deben ser hechas al Gerente o a la persona clave del negocio y es lógico que si esta persona está en edad de pertenecer a Activo 20-30, éste será el candidato. Si no es así, deben pedírsele que recomiende algún prospero a socio, cuyo nombre debe ser tomado en cuenta por el Comité. **NO DEBE DARSE NINGUNA PROMESA DE ACEPTACION.**

QUINTO: Las personas cuyos nombres hayan sido facilitados por los gerentes o ejecutivos para representar sus negocios en el Club, deben someterse a investigación; si ésta es satisfactoria, se procederá a entrevistarlos. Si la investigación y entrevista son satisfactorias, se les invitará a que llenen la "Solicitud de membresía". Estas solicitudes se someterán a los trámites acostumbrados. Y si son aprobados por la Mesa Directiva, se les ofrecerá su ingreso al club. **SIN EMBARGO.....¡AUN NO SON DEFINITIVAMENTE SOCIOS!** Y aquí está la manera de tomar los pasos definitivos para remediar esta raquítica asistencia. Cuando sean informados de que han tenido el privilegio de ser aceptados como Activo 20-30, debe indicárseles que deben asistir a TRES de las CUATRO SESIONES mensuales del club y en la última de éstas se les tomará la

protesta, siendo aceptado que paguen su asistencia en otros clubes Activo 20-30, y a todas las juntas del Consejo de Directores que se celebran en ese mismo período de cuatro sesiones.

Si fallan en estos requisitos, automáticamente se les da de baja de la lista, (no es necesaria la acción del Consejo de Directores), A MENOS que comprueben satisfactoriamente la causa que les impidió cumplir (todas las excusas razonables que puedan presentar, se reducen prácticamente a dos: enfermedad - viaje). Después deben iniciar nuevamente el período de prueba de cuatro semanas ininterrumpidas, sin consentírseles pasar desapercibida la ausencia.

¿Cuáles son los puntos fuertes de este método?

UNO: La membresía de los clubes se estabiliza al emitir socios debidamente clasificados de los diversos negocios.

DOS: Los socios que son ejecutivos de sus negocios o que han sido designados por los ejecutivos de sus organizaciones para representarlos, son invariablemente hombres de gran responsabilidad. Hecho que demuestran al percatarse de que se espera de ellos representar dignamente a sus negocios u organizaciones. En este tipo de socios radica la verdadera potencialidad del club.

TRES: Este sistema de reclutar socios rompe la vieja y perniciosa idea del "círculo cerrado" y evita clubes controlados por un determinado círculo social.

CUARTO: El período de prueba impresiona al nuevo socio y en verdad, no hay mejor ocasión que AL PRINCIPIO para impresionar debidamente a

los nuevos socios sobre la importancia de la asistencia; SE LES INCULCA EL HABITO DE ASISTIR A LAS SESIONES.

Estos son algunos de los muchos puntos de importancia y de valor. Al hacer las visitas al dueño o jefe del negocio, es recomendable que se le entreguen todos los folletos que están disponibles sobre la organización.

**INDICACIONES PARA EL DIRECTOR DEL
COMITE DE MEMBRESIA DEL CLUB
DEBERES DEL COMITE DE MEMBRESIA**

1. Fijar una meta de membresía para el semestre o año y seleccionar con la aprobación del Consejo de Directores, un programa para promoción y desarrollo de la membresía.
2. Establecer un sistema efectivo para la admisión de futuros socios.
3. Llevar al día un registro de prospectos a socios.
4. Someter a la acción del Consejo de Directores un breve reporte de los candidatos para su aprobación o rechazo. Vigilar que todos los prospectos aprobados sean entrevistados a la mayor brevedad posible.
5. Mantener informados a todos los socios del progreso y desarrollo del programa de membresía y obtener de ellos la cooperación para lograr más fácilmente el incremento de los socios.
6. Hacer un reporte mensual al Consejo de Directores sobre el progreso del programa y otros asuntos relacionados con el desarrollo de la membresía.

7. Cada miembro del Comité debe estar familiarizado y conocer bien la historia y méritos de Activo 20-30 como club individual y como parte de la Organización Internacional.
8. Informarse de los detalles de cualquier Concurso o Sistema Internacional de membresía que se esté llevando a cabo.
9. Observar cualquier impedimento al eficaz aumento de membresía en el Club, tales como programas mal preparados, sesiones deficientes, objeciones al lugar de reuniones, a las comidas o actividades. Reportarles deficiencias al Consejo de Directores para que éstos den los pasos inmediatos y necesarios para corregirlos.
10. Tomar verdadero interés por todos los nuevos socios teniendo cuidado de que sean bien recibidos en las sesiones. Ayudarlos a que se unan en camaradería con los demás socios y se familiaricen con las actividades del club; en una palabra, "mantenerlos interesados".

DIRECTOR: PREPARACION PARA LA PRIMERA JUNTA

1. Fijar fecha, hora y lugar para la sesión. (Consultar con el Presidente del Club).
2. Citar a los miembros del Comité por lo menos una semana antes de la sesión y recordarles posteriormente la cita por lo menos dos días antes de la celebración.
3. Sacar una lista y clasificaciones de cada socio activo en el club y tener preparados todos los datos y el material para la primera junta.

4. Discutir en la Junta el primer deber y seleccionar la meta para el semestre o año; "El Comité de Membresía recomienda que debe hacerse un esfuerzo concentrado para aumentar la membresía del club a socios para antes que finalice el semestre o año".
5. Discusión del plan seleccionado: "Después de haber dado cuidadosa consideración, el Comité de Membresía recomienda usar el o los siguientes planes para alcanzar la meta antes citada"
6. Si el club no ha aceptado a los prospectos o socios de acuerdo con la política recomendada por Activo 20-30 Internacional, debe agregarse una recomendación en las notas de esta Junta para que el Consejo de Directores ponga en marcha este método.
7. Discusión del tercer punto o deber del Comité y la compilación de una lista de prospectos. Pedir a todos los miembros del Comité que anoten todos los nombres de candidatos que existan en la comunidad. También debe solicitarse a todos los demos socios del Club que proporcionen nombres.
8. Mucho ayudará formular una lista de todos los negocios y profesiones que existan en la guía telefónica. Después, el siguiente paso es obtener el nombre del joven que pueda representar en el Club ese negocio o profesión. Si no se puede conseguir un elemento para cada clasificación debe formularse una lista de clasificaciones vacantes y ponerse en manos de cada uno de los socios del club para que estos anoten los nombres de amigos o conocidos que sean aptos para llevar estas clasificaciones.

9. Designar a algún miembro del Comité para que prepare y lleve un expediente de prospectos. Es necesario y muy práctico llevar un expediente de clasificaciones ocupadas y otro de clasificaciones vacantes.

10. Fijar fecha para la próxima junta (cuando menos debe efectuarse una junta mensual).

NOTA IMPORTANTE: Deben levantarse actas por triplicado de cada junta, una copia debe dársele al Presidente del Club, otra al secretario y la tercera para el Director del Comité. La responsabilidad de formular las actas se delega en el miembro más apto y que más conozca este oficio y deben contener las decisiones tomadas por el Comité, la acción efectuada y el progreso obtenido, incluyéndose en estas actas o reportes, la lista de candidatos y las recomendaciones del Comité sobre cada uno de ellos.

META DE LA MEMBRESIA

La meta de la membresía tiene como finalidad primordial fortalecer al club con un grupo de lo más valioso y vigoroso posible. En tanto que la membresía del club no sea proporcional al tamaño o importancia de la ciudad, las obligaciones del club hacia sus socios, hacia su comunidad y hacia Activo 20-30 Internacional, no se habrán cumplido en su totalidad. Para fijar la meta de membresía hay que tomar en consideración las siguientes preguntas:

1. ¿Es el Club Activo 20-30 el club de servicio más grande de la Ciudad?
2. ¿La membresía del club se compara favorablemente con la de los otros Clubes de Activo 20-30 líderes de otras comunidades similares?
3. ¿Cuántos jóvenes hay que pueden ser de beneficio para el Club?

4. ¿Se han tomado las precauciones necesarias para compensar las pérdidas de socios en el club que puedan ocurrir por traslados u otras causas?

Si la membresía del club es baja, los mínimos requeridos por Activo 20-30 Internacional les darán una idea de la meta que debe fijarse. Volvemos a repetir para evitar confusiones: las cantidades anotadas no son los máximos, sino los mínimos de socios que deben tener los clubes para tener pilares fuertemente cimentados con verdaderas representaciones de actividades lícitas de la comunidad. Desde luego hay muchos Clubes Activo 20-30 que tienen el doble o más de la cantidad mínima requerida. El máximo de membresía se obtiene cuando todos los jóvenes elegidos con ideales cívicos han ingresado al Club Activo 20-30.

ESCALA DE MEMBRESIA MÍNIMA RECOMENDADA

1. Los clubes en ciudades de menos de 5,000 habitantes deben tener un mínimo de 15 socios.
2. Los clubes en ciudades de 5,000 a 15,000 habitantes deben tener un mínimo de 20 socios.
3. Los clubes en ciudades de 15,000 a 25,000 habitantes deben tener un mínimo de 25 socios.
4. Los clubes en ciudades de 25,000 a 50,000 habitantes deben tener un mínimo de 30 socios.
5. Los clubes en ciudades de 50,000 a 100,000 habitantes deben tener un mínimo de 40 socios.
6. En clubes en ciudades de 100,000 a 250,000 habitantes deben tener un mínimo de 50 socios.

7. Los clubes en ciudades de mayor número de habitantes, deben tener un mínimo de 75 socios, ó mayor número de clubes Activo 20-30 en la ciudad.

PROPOSICION DE CANDIDATOS A SOCIOS

La membresía en cualquier club Activo 20-30 se adquiere únicamente por invitación. Un prospecto debe ser apadrinado por algún socio 20-30 que se encuentre en situación normal en el club. Antes de invitar al prospecto a pertenecer a Activo 20-30, el socio padrino debe llenar una forma "Proposición de candidatos" en la que debe anotarse el nombre, dirección, negociación o profesión que representa, edad, nombre del padrino, etc.; esta forma se pasa al director del comité de membresía. El comité de membresía deberá estudiar la elegibilidad del candidato y someter sus recomendaciones al consejo de directores, (el comité de membresía no tiene poder para aceptar o rechazar a un candidato; esta decisión es facultad del consejo de directores). Si la directiva acepta al candidato, la forma de "Proposición de Candidatos", autorizada, debe regresarse al DIRECTOR del Comité de membresía, quien deberá encargarse de que el prospecto sea traído al club.

Los traslados o reingresos de socios deben ser aprobados en la misma forma aunque no es necesaria la forma de "Proposición de Candidato". Los trámites efectuados referentes a la membresía de un prospecto, traslado o reingreso, deben presentarse al consejo de Directores para su aprobación o rechazo oficial.

PUNTOS DE INTERES PARA UN CANDIDATO

Hay cuatro puntos importantes que deben aplicarse en la plática que se desarrolle con un prospecto. Generalmente él deseará saber:

- Primero:** Por qué se le quiere en el club.
- Segundo:** Qué puede hacer el Club por él.
- Tercero:** Qué es lo que el club ha hecho por la comunidad.
- Cuarto:**Cuál es el fin que persigue y cuál es el prestigio de la Organización Internacional de la que el Club obtuvo su Carta Constitutiva.

A continuación y brevemente, citamos las contestaciones que se les puede dar a cada una de estas preguntas, que deben incluirse en la charla:

1. Sus amigos desean que ingrese en el Club. El club lo necesita para que le ayude en las diferentes actividades de prestigio que éste patrocina. Su ingreso ayudará al club a tener mayor representación interna de la vida de los negocios y profesiones de la comunidad. Su calidad de socio aumentará el prestigio del club.
2. El club le proporcionará oportunidades para que él pueda ser de utilidad a su comunidad. Le ayudará a desarrollar sus cualidades de líder a través de la asociación, por medio de las actividades y del ejemplo de otros elementos de empuje. Beneficiará a su negocio, ya que un socio Activo 20-30 prefiere negociar con otro miembro del Club, bajo igualdad de circunstancias. Hará nuevos amigos que vendrán a aumentar su círculo social y de negocios. Le proporcionará la oportunidad de adquirir más facilidad de palabras y a entrenarse como orador. Le dará derecho a gozar en su totalidad de la membresía de Activo 20-30 Internacional, la organización de servicios para jóvenes de mayor progreso en el mundo. Le ofrece momentos de agradable compañía y descanso y abre un panorama más amplio de su punto de vista de la vida.

3. Se le relatan las actividades que realizan los clubes Activo 20-30 en los Estados Unidos y en América Latina. Los Activos 20-30 tienen amigos a donde quiera que vayan y existen clubes Activos 20-30. Hay más de 7,500 socios que diariamente demuestran a través de miles de actividades, su habilidad para ayudar a sus respectivas comunidades y proporcionar ayuda a individuos menos afortunados. Activo 20-30 celebra una sobresaliente Convención Internacional anualmente. También hay Convenciones de la Asociación Nacional. Cada socio recibe la revista Bimestral "Activo 20-30" que es el órgano de publicación oficial de Activo 20-30 Internacional.

LOS PRINCIPIOS DE CLASIFICACION

1. Los clubes estarán limitados a un socio de cada clasificación menor. No más del 10% de la membresía del club será de una sola clasificación mayor. En la "guía de clasificación", las clasificaciones mayores están numeradas. Las letras M.D.V. y S. anotadas después de las clasificaciones, indican MANUFACTURA, DISTRIBUCION, VENTA Y SERVICIO, respectivamente.
2. En comunidades o poblaciones cuyo número de habitantes sobrepasa los 100,000 solamente podrá estar representado o admitido en el club, un socio de cada negocio o firma. En comunidades que fluctúan entre los 50,000 y 100,000, únicamente serán admitidos o estarán representados dos socios de una sola firma o negocio. En comunidades de menos de 50,000 habitantes, solamente se admitirán tres socios de la misma firma, compañía o negocio.
3. Miembros "adicionales a Activo"
 - a. Cualquier socio activo puede proponer un candidato de su mismo negocio o firma, cuya clasificación será la misma que la del proponente.

- b. Desde luego, el tener miembros "activos adicionales" permitirá al club tener dos socios de una misma clasificación menor, pero la limitación del 10% se continuará aplicando, como en las clasificaciones mayores.
 - c. Si el socio proponente llega a salirse del club, el miembro activo adicional automáticamente pasa a ocupar la clasificación del proponente.
4. Están exentos de las restricciones antes citadas los representantes de la Prensa (incluyendo los diarios, revistas, radio, televisión y servicios telegráficos) que se ocupen activamente de publicar las noticias pero, sin embargo no aquellos que tienen negocios de publicaciones.
5. Para que un individuo pueda ser calificado o tomado en consideración para candidato a socio Activo 20-30, no es necesario que esta persona sea la que haya obtenido el mayor éxito en su línea de negocios o profesión, pero sí que tenga por lo menos algún éxito moderado y sea generalmente reconocido como un representante valioso de su negocio o profesión en articular.

EL SISTEMA DE CLASIFICACION DE ACTIVO 20-30

Cuando los fundadores de Activo 20-30 establecieron las bases de operación de nuestra organización, uno de los principales deseos era dotar a Activo 20-30 con una membresía basado en el objetivo de cada club.

Fue formulado un plan de membresía basado en el objetivo de cada Club Activo 20-30 para que existiera un digno representante de cada negocio, profesión o institución, reconocida u activa en la comunidad. Bajo este plan conocido como clasificación, Activo 20-30 ha gozado de sus mejores años.

El advenimiento de la segunda guerra mundial hizo que no se continuara este sistema en los Estados Unidos debido a que el 80% de la membresía de

Activo 20-30 Internacional fue llamada a prestar servicios en las fuerzas armadas. Después de la guerra, el sistema no fue reimplantado con excepción de muy pocos clubes. En la Junta del Consejo Internacional de Directores en octubre de 1956, el sistema de clasificaciones fue resucitado y hecho obligatorio a los clubes, iniciándose el primero en abril de 1957.

¿Qué quiere decir clasificación? Los fundadores lo definieron de esta forma:

Activo 20-30 es una organización cuyo objetivo es tener en cada club una membresía que sea:

- 1. REPRESENTATIVA:** Que cada línea de negocios, agricultura, institución o profesión reconocida de la vida en límite territorial del club sea incluida.
- 2. BALANCEO UNIFORME:** Que la membresía activa sea limitada a no más de hombres dedicados simultáneamente al mismo ramo de actividades.
- 3. SELECTIVA:** El miembro que no sea únicamente una persona de buen carácter y de buen comportamiento en la comunidad, sino que también sea un verdadero representante de sus actividades particulares.
- 4. AUTORITATIVO:** Debe expresarse del grupo de hombres escogidos que reflejen una verdadera expresión de las actividades substanciales de la comunidad.

Para guardar y preservar la representación de los distintos negocios de una comunidad, es necesario un estudio intenso de la vida comercial, industrial y profesional, para así determinar aquellas actividades que deban ser reconocidas por el club. Esto ha sido designado como "clasificación".

El Consejo de Directores de Activo 20-30 Internacional tiene la creencia unánime de que las deficiencias de la membresía de la pasada década, pueden ser localizadas directamente en el hecho de que la mayoría de los Clubes Activo 20-30, no ponen atención para tener en su Club las diferentes representaciones bien balanceadas.

El Consejo de Directores no pretende al poner nuevamente en efecto esta política, que el Sistema perjudique a los actuales socios activos de cualquier club, pero si que se aplique a los de nuevo ingreso.

¿Cuáles son estos principios? En primer lugar, debemos definir nuestros términos. En la "guía de clasificación" de Activo 20-30, todas las fases del comercio, industria, profesiones e instituciones, han sido anotadas como clasificaciones menores. Después se han separado en grupo de clasificaciones relacionadas o aliadas.

Los títulos para estos grupos son como ejemplo: agricultura, ingeniería, seguros, leyes, etc. y que se llaman CLASIFICADORES MAYORES. Bajo esta clasificación mayor están agrupadas las varias actividades que en algunas comunidades se encuentran separadas, distintas y algunas líneas de negocios, profesiones o instituciones completas o independientes.

La "guía de clasificación" Activo 20-30 agrupó a 78 clasificaciones mayores. Cada una está sub-dividida en menores. Tomemos "seguros" como

ejemplo de una mayor; bajo esta están anotadas las siguientes menores: General, Accidentes, Incendios, Vida, Marítimo, Ajustador y Finanzas.

Ahora volvamos a los principios de clasificación de Activo 20-30 bajo los cuales cada grupo debe operar. Se requiere que los clubes limiten sus listas o su membresía a un socio de cada clasificación menor, no debiendo de ser esta mayor del 10% del total de la membresía del club tal como lo requerido para la clasificación mayor.

El máximo de 3 socios de una sola firma (aunque tengan diferentes clasificaciones menores) únicamente es permitido en poblaciones con menos de 50,000 habitantes. Únicamente 2 socios de una misma firma son permitidos en aquellos clubes en poblaciones de 50,000 a 100,000 habitantes. Cuando los habitantes exceden a 100,000 solamente se admite un miembro de cada negocio o firma.

También hay una disposición para los miembros "Activos Adicionales". Cualquier socio activo puede proponer como miembro adicional a un joven de su propio negocio o firma, cuya clasificación será la misma que la del proponente.

La existencia de miembros "Activos Adicionales" permite al club tener 2 socios en una misma clasificación menor, pero la limitación del 10% también se aplicará como en las clasificaciones mayores. Si el socio activo proponente llega a salirse del club el socio activo adicional pasará a ocupar su lugar en la clasificación.

En casos especiales un club puede ser relevado de ciertos requisitos y las peticiones del club que lo solicite, serán enviadas y estudiadas por el comité

formado por el Presidente Nacional. En resumen, los propósitos de la clasificación Activo 20-30. son estos:

1. Asegurar una membresía representativa distinta y bien balanceada para que sea posible que el club exista una expresión de opiniones general sobre asuntos en los cuales el club pueda interesarse.
2. Para atraer al club puntos de vista de las diferentes líneas de negocios y actividades de la comunidad.
3. Para establecer un punto de contacto y la influencia de los ideales de Activo 20-30 a aquellas diversas actividades.

Cada club Activo 20-30 debe tener en su poder "La Guía de Clasificación" que contiene 78 clasificaciones mayores. Bajo cada clasificación mayor están detalladas algunas de las muchas clasificaciones menores a que cada socio Activo 20-30 debe ser asignado. Estas clasificaciones menores en muchos casos, aún se subdividen más en las divisiones de manufactura, distribución, ventas y servicios. Estas subdivisiones se designan por medio de las letras M.D.V. y S.

Tenemos como ejemplo, la "Industria automotriz" que es la clasificación mayor y bajo ella aparecen las menores:

Automóviles, M.D.V.

Camiones, M.D.V.

Refacciones y accesorios para
automóviles y camiones, M.D.V.

Estaciones de servicios.

Motocicletas, M.D.V.S.

Talleres de Servicios.

Aquí tenemos 6 clasificaciones menores, pero en realidad hay 15 con las varias distinciones. La única objeción que se puede presentar a esta lista es de que es mucho más detallada de lo que en realidad los actuales Clubes Activo 20-30 pueden usar. Sin embargo la lista tiene la ventaja de poder preparar las diversas clasificaciones que un club pueda usar en el futuro y particularmente en las ciudades grandes; como se puede apreciar esto alentará a muchos clubes a invitar a socios que representen los grupos de clasificaciones que de otra manera no se hubieran pensado, ayudando así, por lo tanto a reestructurar al club con representantes de todas las variadas actividades de la comunidad.

Debe entenderse claramente que la clasificación a la que un hombre sea asignado es determinada por las actividades o servicios que presta y no por la posición en particular que el individuo tenga. Por ejemplo, si un abogado trabaja permanentemente para un cliente, (digamos, una gran compañía) debe de ser asignado a la clasificación que describa el servicio que presta a la comunidad el cliente en particular que retiene el abogado, y no darle la clasificación de abogado en general.

Una lista de clasificaciones científicamente preparada, unas ocupadas y otras vacantes, son la base lógica para el crecimiento del club. Le permite al club entrar en contacto absoluto con los negocios de su comunidad sin verse acosado por los problemas de clasificación de la membresía. La citada lista solamente puede establecerse haciendo una investigación completa de las clasificaciones que existan en la comunidad en la que el club se encuentre; la lista debe ser de hecho, un índice de los negocios y actividades profesionales que se encuentren en los límites territoriales del club.

Explicando brevemente, una lista de clasificaciones ocupadas y vacantes que un club se crea como sigue:

1. Anotando todas aquellas empresas diferentes que sean de suficiente importancia para que el club las reconozca.
2. Disponer estas empresas en grupos de negocios similares o relacionados en actividades correspondientes a la clasificación mayor de la guía.
3. Establecer bajo cada grupo de la Clasificación Mayor las clasificaciones que cubren las líneas de esos negocios del grupo, las cuales corresponderán a las clasificaciones menores de la guía.
4. Por último definir clara y concisamente las actividades de cada una de las clasificaciones establecidas para que no pueda haber en ningún tiempo, duda sobre el campo de operación que ocupa cada clasificación que aparece en la lista.

Después de que la lista de clasificación haya sido ajustada a las necesidades del club y de la comunidad, los socios actuales pueden ser asignados en sus respectivas clasificaciones. Hasta entonces será cuando el club tenga su lista científicamente preparada con clasificaciones ocupadas y vacantes sobre la cual basar su membresía.

Esta lista requerirá correcciones para que en todo tiempo refleje con exactitud los negocios de la comunidad y los socios. Debido a esta razón, la lista debe de estar bajo un cuidado y responsabilidad especial del comité de clasificación del club, cuyos integrantes deben ser socios más o menos estables en el año.

Se recomienda a todos los clubes el siguiente procedimiento detallado para hacer la investigación de la clasificación y crear una lista de clasificaciones y vacantes.

1. Estudiar al comercio y a la industria de la comunidad y anotar todos los negocios y actividades profesionales de importancia que se encuentren dentro de los límites territoriales del club.
2. Anotar en una hoja de papel por separado, cada una de las clasificaciones mayores representadas en el comercio y en la industria de la comunidad, usando la Guía como norma. Después anotar bajo cada una de éstas las diferentes actividades que existan en la comunidad y que se relacionen o correspondan a cada clasificación mayor, para así determinar la clasificación mayor y menor.
3. Una vez que se haya establecido la lista de clasificación menor, el Comité de Membresía está en posibilidad de asignar a los socios actuales su debida clasificación.

Debe dársele a cada socio una lista de la clasificación ocupada y de la vacante, con una marca definiéndole su clasificación. Esto originará que cada socio reconozca la importancia de la lista y la responsabilidad que ha asumido el aceptar la clasificación que le ha sido asignada.

Hay que nombrar un Comité de Clasificación que deberá encargarse de la lista y responsabilizarse de hacer las adiciones o cambios en el futuro, según vayan siendo necesarias; en otras palabras, tendrá en sus manos el crecimiento y desarrollo del club.

Es muy recomendable que el Comité sea formado de tal manera que no se vea sujeto a cambios de personal al mismo tiempo, ya que este Comité debe estar lo más estable posible por razones de la experiencia en su oficio.

La clasificación no se establece por la función o la posición de los individuos en las firmas, negocios o instituciones, sino más bien por la actividad

del negocio o servicio a que se dedique la organización. Si un veinte-treinta dedica la mayor parte de sus actividades profesionales o de oficio a una firma, negocio, organización o institución; su clasificación debe ser tal como la descrita como función o servicio principal de su compañía.

Los términos de "Cajero", "Vendedor" o "Profesor de Inglés", no son clasificaciones. Las clasificaciones que verdaderamente representan estos puestos, son: "banca", "seguros" (por ejemplo) y "Educación" (con su clasificación menor de "Profesor Universitario", por ejemplo, de acuerdo con los servicios que ofrecen al público sus respectivas organizaciones.

Debe tomarse en cuenta e instruir a los socios, que la membresía en Activo 20-30 es adquirida por aquellas personas que satisfagan la clasificación y que esa clasificación es propiedad del club y le facilite a los socios siempre y cuando éstos acepten y llenen las obligaciones de Activo 20-30 Internacional; de lo contrario, el club puede dar de baja a cualquier socio que no cumpla con las obligaciones y retirarle su clasificación.

Las obligaciones son: Pago de las cuotas, asistencia regular a las sesiones, sujetarse a la ética que gobierna la conducta de todo Activo 20-30 en su negocio y en los asuntos de su comunidad.

No debe escogerse como candidato a una persona solamente por el hecho de que sea elegible, sino que también debe calificarse como un "Activo Veinte-Treinta". Para calificarla como candidato a socio Activo 20-30, la persona no tiene que ser precisamente aquella que haya tenido o tenga el mayor éxito en su línea de trabajo, sino que al menos tenga éxito moderado y ser en general reconocido como un representante valioso en su profesión o negocio en particular. Debe tener la facultad de captar los ideales de la organización, de

carácter desinteresado, amplio criterio y dispuesto a dar su experiencia y sabiduría.

Muchas veces se encuentran en las más inesperadas líneas de trabajo algunos de los magníficos exponentes y mejores valores para Activo 20-30, por lo que se recomienda llevar en perfecto orden todas las clasificaciones que existan en la comunidad, pues aparte de que en un momento dado se exhiben las clasificaciones vacantes, también indican los nombres de los socios que cubren determinadas clasificaciones; lo que dará mayor importancia al socio, ya que se dará cuenta de que es el representante directo en Activo 20-30 de su negocio en particular.

Es mucho mejor tener una clasificación vacante a que esté ocupada por un mal socio, ya que la vacante simplemente presenta la oportunidad de aumentar y fortalecer la membresía del club con el ingreso de un buen elemento, que de otra manera se vería imposibilitado.

Como membresía de un club Activo 20-30 está creada sobre la base de clasificación, entre más clasificaciones estén ocupadas, mayor influencia del club se dejará sentir y será mejor el entendimiento sobre los diferentes puntos de vista de los compañeros, la apreciación de sus problemas y dificultades creando así un mayor deseo de servir a sus semejantes.

LAS VENTAJAS DE SESIONAR A MEDIODIA

Se ha observado que en las poblaciones grandes en donde existen muchos medios de entretenimiento y esparcimiento, sobre todo en las noches, es más difícil lograr un buen porcentaje de asistencia en las sesiones de los Clubes Activo 20-30. El problema de la asistencia ha sido causa directa en varias ocasiones, de la desaparición de un club. Conociendo la importancia que

tiene la asistencia a las sesiones del club, es recomendable que en las ciudades con las características arriba mencionadas, los Clubes Activo 20-30 celebren sus sesiones a mediodía.

Una particularidad muy curiosa se ha notado en el estudio del intelecto humano, una absoluta oposición a cualquier cambio aunque éste signifique mayores ventajas o implique mayores beneficios. Esto se aplica particularmente a los clubes que no obstante que se ven en mala situación, se rehusan dar un paso definitivo y de trascendencia que verdaderamente pueda ayudarlos.

¿Cuál es este paso?

¡Sesionar a Mediodía!

Podemos mirar el directorio de los clubes Activo 20-30 de los Estados Unidos y observar que ninguno de los que sesionan a mediodía están débiles en membresía pues su porcentaje de socios es de 46.7, mientras que el de Activo 20-30 en general es de 20.6 socios. El club Activo 20-30 de la Ciudad de México estuvo sufriendo por mucho tiempo las consecuencias de las sesiones nocturnas y no fue sino hasta cuando decidieron cambiar sus sesiones a mediodía cuando se notó un aumento considerable de membresía, mayor actividad y entusiasmo en los proyectos.

¿Es coincidencia? Es bastante dudoso que lo sea, pues el hecho de que esos clubes sesionen a mediodía ha contribuido grandemente para sus éxitos. Veamos algunas de las ventajas de las sesiones a mediodía:

Todos los socios pueden disponer de hora y media a la semana para comer en la sesión del club; siempre creciente fragor de la vida moderna, las obligaciones sociales, otras organizaciones y un deseo de mayor trato familiar,

hacen muy difícil que un individuo disponga de una noche a la semana para sesionar y mucho menos para desarrollar algún proyecto.

Es más fácil llevar oradores a las sesiones de mediodía ya que no tendrán que sacrificar una noche.

Por el escaso tiempo, el Presidente del Club se ve forzado a preparar una buena agenda minuto a minuto y conducir la sesión en forma más seria para terminarlo a tiempo.

A los socios que viven lejos del lugar de reunión o en algún suburbio se les hace más difícil regresar de sus casas en la noche para cenar y asistir a las sesiones.

A la hora de la comida hay menos tentaciones. Muchos clubes han decaído por que después de las sesiones nocturnas le dan mucha atención al póker u otros juegos y hasta a la bebida alcohólica, no dándose suficiente importancia a los negocios del club, pues la mayoría lleva como único objetivo reunirse para jugar. Además, las esposas y novias objetarán menos la asistencia de los socios a la junta ya que la mayoría de los clubes sesionan una vez a la semana y dos veces al mes los Directores.

Desde luego hay muchas otras ventajas, pero estas pocas explicadas como ejemplo y experiencias habidas, pueden darles una idea del por qué, en algunos casos, las sesiones a mediodía son más convenientes y mejores.

¿ Por qué no dar este paso en vía de prueba?

COMO ORIENTAR A LOS NUEVOS SOCIOS

Un simple distintivo prendido a la solapa y un listón a la hora de una comida no hacen ciertamente a un Activo 20-30. Sin embargo, es ésta la situación que prevalece muy a menudo en muchos de los clubes en Activo 20-30 Internacional. La mayoría de las veces se considera a un nuevo socio en el club más como una unidad adicional que se une a la organización total y nada o muy poco se hace en procurar que el que se inicio llegue a ser un socio realmente educado y versado en las finalidades y metas de Activo 20-30 Internacional.

¿A quién se deberá culpar?. Ciertamente resulta ilógico suponer que la falta recaiga sobre aquél que por primera vez intenta cruzar el campo de servicio a su comunidad. Más bien, la responsabilidad descansa abiertamente sobre los dirigentes del club y en general en todos y en cada uno de los socios de la organización. Aquel que por primera vez ingresa en un club Activo 20-30 no tratará espontáneamente de conocer el funcionamiento de la organización; no llegará ni por mientras a ser el tipo de socio que nuestra organización requiere. Naturalmente entonces, es una obligación genuina de todos sus compañeros en Activo 20-30 el tratar de enfocar su atención hacia todo aquello que requiere su comprensión e interés.

La responsabilidad de educar y entrenar a los socios en Activo 20-30, debe surgir espontáneamente del presidente del club, quien deberá procurar que cada uno de los futuros socios reciba antes de que su solicitud de ingreso sea aprobada, la apropiada instrucción que lo aleccione y le dé a conocer Activo 20-30 y sus finalidades. La mejor manera de impartir esta educación tan necesaria en todo Activo 20-30, es designar un comité nombrado por el funcionamiento de nuestra organización. No es necesario que las funciones de este Comité se ejerciten durante una sesión regular, sino más bien, antes o después de la misma. Por medio de este Comité el nuevo socio podrá conocer el sistema

legislativo y ejecutivo que rige en Activo 20-30 Internacional, en su asociación y en su propio club. Se le explicarán concienzudamente los programas existentes de expansión y membresía y se pondrá especial interés en detallar cómo él, como individuo, puede ayudar al engrandecimiento de estos dos campos de actividades.

Es de vital importancia que el nuevo socio sea informado de los proyectos en realización y por realizarse hacia los cuales se enfoca la atención de Activo 20-30 Internacional, así como la de su propio club. Junto con todos los conceptos anteriores, el nuevo socio debe grabar en su mente el objetivo primordial de Activo 20-30: TRABAJO PARA SERVIR A LA COMUNIDAD. Si es posible que nuestro amigo asimile todas las lecciones que se le han impartido antes de su admisión, el resto de la tarea será sencilla.

Al término de esta sesión educativa el socio aspirante deberá presentar un corto examen escrito, en el cual se le planteen algunas de las preguntas fundamentales con relación a las bases sobre las cuales se ha cimentado nuestra organización. Después y únicamente después de éstos, se podrá realmente considerar su solicitud de ingreso al club.

Mano a mano con el problema ya planteado de la educación de los nuevos socios, corre el problema de la asistencia que ha afligido a más de un Club Activo 20-30 desde la constitución de nuestra organización.

Como ya expresamos anteriormente, el socio que se ha identificado plenamente con el Club Activo 20-30 y con las finalidades que éste último persigue, llegará a ser sin lugar a duda, un digno miembro de nuestra organización, que la represente en toda su capacidad. Es esta la clase de socio que pone especial atención a su récord de asistencias. Sin embargo, no se

puede esperar que un socio asista con regularidad a las sesiones de su club si no ha llegado a una amplia comprensión de lo que su Club Activo 20-30 representa. El socio carente de la instrucción que le proporcione la plena identificación con su Club Activo 20-30, pronto se convierte en un socio desidioso y descuidado y solamente asistirá a una sesión cuando no tenga algo más que hacer. Resulta por demás superfluo decir que no es ésta la casta de socio que enorgullece a nuestra institución. Activo 20-30 no tiene lugar para aquellos que se convierten en socios esporádicos.

Todos los conceptos expresados con anterioridad engendran en sí un solo principio fundamental: La educación e instrucción de los socios en Activo 20-30 es vital para la supervivencia de nuestra organización.

Todo aquel club que no reconoce la suma importancia de la educación, pronto se agrega a la lista de clubes desaparecidos.

El espíritu con que sean recibidos en el club los nuevos socios, deberá impresionarlos y crearles una idea exacta de la fuerza y de lo que Activo 20-30 significa.

Como el nuevo socio usualmente guarda una impresión duradera del espíritu efusivo con que es acogido, es altamente deseable que la recepción a los nuevos socios sea expresiva y revista la seriedad que caracteriza a Activo 20-30 demostrando la camaradería de nuestra organización. Como naturalmente la disposición de ánimo del socio se encontrará en forma receptiva e impresionada, la ocasión es magnífica para recalcarle los ideales, principios y miras de nuestra organización y las obligaciones hacia el club. Al finalizar su primera sesión como socio Activo, todos los miembros del club uno por uno,

deben felicitarlo, desearle bienestar y demostrarle la amistad y camaradería de Activo 20-30.

Hay tres formas de recibir a los nuevos socios durante las sesiones utilizadas por los clubes Activo 20-30; la primera es una bienvenida sencilla y sincera por el Presidente, otra es un discurso más amplio dirigido por el Presidente y la tercera consiste en efectuar una sesión - cena con un programa especial dedicado en honor de ellos, es necesario que se haga notar a los nuevos socios que han sido preparado el programa principal con el objeto de tomarles la protesta de ingreso.

Otra manera efectiva de introducirlos, es utilizando los artículos o efectos que contienen los equipos para nuevos socios, por separado, entregándoselos con la descripción de su significado y palabras alusivas; Libro Azul, Rojo, Distintivo de Solapa, Charolas, tarjeta de Identificación, Calcomanías, y Panfletos; éstos les impresionará en las obligaciones y compromisos que han contraído con el club.

COMITE DE MEMBRESIA

1. Distribuir periódicamente entre los socios, papeletas donde éstos puedan anotar los datos pertinentes de personas susceptibles de ser admitidas en el Club.
2. Presentar a la consideración del Consejo de Directores un reporte sobre cada una de las personas que hayan sido recomendadas. Dicho reporte deberá estar basado en la investigación que haya hecho el Comité de cada uno de los posibles socios.
3. Una vez que estas recomendaciones han sido aprobadas por el Consejo de Directores, el Comité debe establecer contacto con los futuros socios, visitarlos e invitarlos a que asistan a una de las sesiones del Club. La mayoría de los clubes establecen en sus estatutos que los aspirantes deben asistir ininterrumpidamente a cuatro sesiones, antes de su formal iniciación en el club.
4. Solicitar al Secretario que proporcione a los aspirantes las solicitudes de ingreso oficial al Club. Aparte de los formularios y sistemas que el Club tenga establecidos para este fin. La oficina Nacional provee periódicamente a los clubes con tarjetas destinadas a registrar los datos de cada nuevo socio y obligación del secretario solicitar estas tarjetas a la Oficina Nacional y contar siempre con una existencia razonable.
5. Transmitir toda la información pertinente al Comité de Educación, el cual se hará cargo de adiestrar a los aspirantes. Los Comités de Membresía, Educación y Programas deberán coordinar sus trabajos para planear la ceremonia de iniciación de los aspirantes que hayan cumplido con todos los requisitos de admisión al Club.

6. Posteriormente a la iniciación de los nuevos socios, el Comité deberá:
 - a. Visitar al nuevo socio para hacerle sentir que realmente forma una parte importante del Club. Comentar con él sus impresiones sobre la Ceremonia de Iniciación y sobre el Club en general.
 - b. Hacer que el nuevo socio se sienta completamente "en casa" durante las sesiones y ayudarlo a terminar su total identificación con los socios.

7. Cuando algún socio se encuentre al margen de los estatutos y políticas del Club, y el Consejo de Directores esté a punto de tomar medidas disciplinarias, visitar al socio y tratar de conquistar nuevamente su interés y entusiasmo en el club. Si existe algún resentimiento, determinar la causa e informar al Consejo de Directores.