



THE ALLIANCE FOR CATHOLIC EDUCATION
UNIVERSITY OF NOTRE DAME | 2015

THE MADRINAS MODEL | CATHOLIC SCHOOL ADVANTAGE

Attracting Latino Families to Your Catholic Schools
A Program Guide to Enroll & Engage Latino Students

GUÍA DE PASOS QUE LA MADRINA DEBE SEGUIR PARA ATRAER E INSCRIBIR A ESTUDIANTES LATINOS

¡Felicidades y gracias por participar en este trabajo importante de ofrecer y compartir el don de una educación católica con familias latinas!

Su habilidad de hablar con amigos, vecinos y miembros de su comunidad sobre el valor de una educación católica resultará que más estudiantes tengan la oportunidad de asistir a una excelente escuela llena de fe. Además, los resultados de sus esfuerzos incluirán una escuela más fuerte para todas nuestras familias.

Incluída aquí hay información para apoyarlas a usted y a las demás Madrinas en su papel importante de invitar a las familias para que piensen en enviar a sus hijos a una escuela católica. Al reunirse con padres y familias dentro de la comunidad de su escuela parroquial y en sus alrededores, esta guía les ayudará a crear un plan y a mantenerse informadas del progreso.

Hemos trazado una serie de sugerencias e ideas en esta guía, pero lo más importante que puede hacer es ser una abogada positiva de su escuela católica en todos los entornos y en cada evento a que pueda asistir, y ser una amiga para aquellos padres de familia que están tratando de dar a sus hijos la mejor oportunidad de la vida, es decir una educación católica.

EL PAPEL DE LAS MADRINAS

La Madrina Directora o Coordinadora:

- ▶ Acepta la responsabilidad por los esfuerzos de las Madrinas en su totalidad.
- ▶ Sirve como el enlace principal con el director/la directora, el sacerdote párroco y la administración de la escuela.
- ▶ Ofrece visión e ideas de cómo la escuela pueda desarrollar materiales de marketing y crear un ambiente de bienvenida para las familias latinas
- ▶ Se comunica con las Madrinas para programar reuniones de estrategia y actualizaciones, para recordarles de las actividades de reclutamiento / eventos próximos, y para seguir el progreso de inscripciones.
- ▶ Está atento del progreso y lo comparte con la administración de la escuela.
- ▶ Mantiene surtido el “Rincón Madrinas” de los últimos materiales de marketing y reclutamiento.
- ▶ Actúa como modelo a seguir en cuanto al acercamiento y acogimiento de las familias latinas.

Ella y otras Madrinas también:

Se acercan a las familias y las animan a considerar la escuela católica.

Ayudan al director/ la directora y al personal de la oficina mediante la realización de seguimiento de llamadas telefónicas a las familias que han presentado una Tarjeta de Interés de Inscripción, que han venido a la escuela, o que han llamado, tal vez, y dejado un mensaje para el director porque están interesadas en recibir más información de la escuela.

- ▶ Están disponibles para acompañar a una familia durante su visita inicial a una escuela.
- ▶ Ayudan a la familia a llenar todas las solicitudes iniciales (si lo desea), especialmente todas las solicitudes de becas y ayuda financiera disponible para las familias que califiquen.
- ▶ Invitan a otros padres de familia a participar en el proceso de acercarse a hablar con otros sobre el por qué eligieron su escuela. También podrían crear una competencia amistosa entre niveles de clases a medida que la presente composición de padres de familia se animan a identificar nuevas familias posibles.
- ▶ Continúan sirviendo como mentoras de estas familias después de que inscriban a sus hijos, realizan verificaciones regulares, ya que sea en persona o por teléfono, y asisten a los eventos escolares.

¡Como Madrinas, pueden ser la clave para asegurar que las familias, en especial los estudiantes, se aclimaten con éxito al ambiente de la escuela! Sean proactivas para asegurarse de que los nuevos estudiantes y padres tengan una comprensión general de las reglas, políticas y requisitos de la escuela con respecto a la disciplina, los uniformes, políticas de asistencia y tareas, horas de trabajo voluntario de los padres y compromisos de recaudación de fondos, y toda serie de oportunidades extracurriculares.

CÓMO IDENTIFICAR Y RECLUTAR NUEVAS FAMILIAS

En asociación con el director/ la directora y el equipo de su escuela, desarrollen los materiales de marketing y reclutamiento que compartirán con las posibles familias, incluyendo colocar volantes en lugares públicos, distribuir folletos, y una hoja informativa sobre su escuela. Crear un plan de mes a mes, basado en las ideas de esta guía, con claras asignaciones para evitar duplicación.

Establecer metas para cada Madrina y para el esfuerzo total cada año. Los objetivos dependerán del tamaño de su escuela, la amplitud para nuevos estudiantes, y el número de familias latinas en su comunidad.

Por ejemplo, cada Madrina podría:

- ▶ Distribuir 150 volantes entre sus amigos y familiares y en la comunidad una vez en julio y otra vez en enero.
- ▶ Colectar 75 Tarjetas de Interés.
- ▶ Animar a 50 familias a visitar la escuela.
- ▶ Inscribir a 20 familias cada año.

Construir y distribuir un Paquete Madrinas de Reclutamiento “Toolkit” para el equipo de Madrinas, incluyendo:

- ▶ Un directorio de todas las Madrinas que incluye los nombres de las Madrinas y su información de contacto, así como la información de contacto de la oficina principal de la escuela, párroco, director(a), la secretaria de la escuela, director(a) de marketing, director(a) de educación religiosa, director(a) del ministerio hispano y cualquier otra persona a quien usted quiera alcanzar.
- ▶ Materiales de Marketing en inglés y español: volantes, folletos y tarjetas postales para ayudar a promover su escuela en la comunidad y promover las próximas actividades.
- ▶ Tarjetas de Interés de Inscripción o Tarjetas de Admisión del Estudiante: éstos serán utilizados para obtener la información de contacto de las familias interesadas.
- ▶ A las Madrinas también se les puede dar un accesorio como una medalla, una bufanda, una etiqueta de nombre oficial, y / o tarjetas de ocupación que las identifiquen como representante oficial de la escuela.

¡Acercarse a las familias!

Usted ha sido seleccionada para ser una Madrina de su escuela porque es buena con la gente, así que haga lo que le viene naturalmente a usted, y hableles como amigas de confianza.

The steps to succeed are:

Los pasos para tener éxito son:

- ▶ Identificar las familias posibles
- ▶ Preséntese a ellas
- ▶ Compartir información sobre la escuela
- ▶ Invítelas a una visita
- ▶ Anímelas a inscribirse
- ▶ Ayúdelas con las formas y / o la comunicación con la oficina de la escuela, si se lo solicitan.

Una conexión personal es lo mejor: así pues, busque oportunidades para conocer y hablar con la gente sobre el por qué su escuela católica es especial. Comparta más información acerca de las excelentes oportunidades que la escuela ofrece a los niños, ponga de relieve las posibilidades de visitar la escuela, y explique detalles sobre cómo solicitar ayuda financiera.

ESTRATEGIAS PARA IDENTIFICAR, CONOCER, Y RECLUTAR NUEVAS

CÓMO ACERCARSE A LAS FAMILIAS DE LA PARROQUIA:

- 1 Reunirse con los ministerios de la parroquia --- lectores, servidores, miembros de los coros --- y el personal de las clases de doctrina para hablar sobre la iniciativa de la escuela para reclutar familias latinas; identificar oportunidades para conocer a las familias y distribuir materiales.
- 2 Conocer y hablar con las familias en varios eventos patrocinados por la parroquia durante todo el año. En varias ocasiones, organizar y dirigir un puesto de reclutamiento en eventos de la parroquia (Fiestas y Carnavales, de Jamaica, Tardeadas, y más).
- 3 Incluir anuncios regularmente y noticias positivas sobre su escuela en el boletín parroquial, en inglés y español.
- 4 Organizar, en consulta con el párroco, dos esfuerzos anuales de Misa Dominical para reclutamiento, disponiendo de padres de familia para dar testimonios del altar, sobre el valor de la escuela, y poner una mesa de reclutamiento dotada de personal y con materiales de marketing y Tarjetas de Interés de Inscripción, después de las misas.

CÓMO ACERCARSE A FAMILIAS CON NIÑOS EN LOCALES PREESCOLARES O GUARDERÍAS:

Visitar los centros preescolares y guarderías en la comunidad y hacer los arreglos necesarios para procurar una presentación a los padres, compartir materiales, e invitarlos a eventos escolares en su escuela, incluyendo jornadas de “Casas Abiertas” o “Noches de Educación para Niños Preescolares”.

Consejo:

No limite sus actividades a la parroquia que está afiliada con la escuela. Si su escuela es de la parroquia, amplie su alcance a las parroquias que no tienen escuelas, también.

También se les podría pedir a los centros preescolares y guarderías que compartan con sus estudiantes y sus familias una carta de felicitación o su propia tarjeta de usted en la época de graduaciones preescolares que incluya información sobre su escuela católica y una invitación para reunirse o tener una visita.

CÓMO ACERCARSE A LA COMUNIDAD EN GENERAL:

- 1 Poner volantes en tiendas de todo tipo, centros comunitarios, bibliotecas, parques y departamentos de recreación, YMCA, departamentos de policía y de bomberos, mercados y otros lugares bien transitados para promover la escuela católica en general y anunciar eventos escolares para familias que tienen hijos de edad escolar.
- 2 Asistir y conocer gente en eventos y programas en su comunidad local: campamentos de verano, ferias de salud, fiestas, conciertos en el parque, mercados de agricultores, y fiestas del Cuatro de Julio de barrio/desfiles.
- 3 Poner un anuncio en los periódicos locales y otros medios de comunicación que lleguen a la comunidad y el periódico

diocesano felicitando a los graduados del octavo grado y compartir una lista de escuelas secundarias a las cuales van los nuevos graduados. También deberían poner de una lista de los graduados de la preparatoria y adónde van a seguir cursos universitarios.

- 4 También puede ser posible trabajar en colaboración con el director /la directora de la escuela y con su equipo, contactar empresas locales y proponer colaboraciones en las que las empresas ayuden a financiar los eventos escolares y promover la escuela mediante la distribución de volantes para los próximos eventos escolares, la creación de banderas, el patrocinio de publicidad en los periódicos, y el apoyo al diseño de una página web.

Consejo:

Sugerimos un solo gran esfuerzo para distribuir volantes antes de Semana de Escuelas Católicas en enero, durante la cual muchas escuelas tienen informes y otras cosas. Han de ser otro gran esfuerzo en las semanas previas a la inscripción.

Debido a que algunas familias pueden mostrarse indecisas a visitar la escuela después de simplemente conocer a un representante de la escuela, las madrinas deben ofrecer otras opciones para una interacción personal.

- ▶ Invite a nuevas familias para tomar un café, ya sea en la casa de la madrina o en una cafetería.
- ▶ Si tienen una buena relación con el personal de la rectoría, puede tener una reunión allí, donde una familia puede sentirse más cómoda.
- ▶ Dependiendo del interés que la familia muestra después de su primera visita o cita, tal vez más interacción sea necesaria antes de que la familia comience el proceso de solicitud.

Las escuelas católicas han confiado tradicionalmente en reuniones generales para acercarse a nuevas familias, pero como reclutadoras muy activas, las Madrinan buscan oportunidades más allá de las sesiones de Puertas Abiertas de la escuela para invitar a las familias a visitar su escuela católica del vecindario, incluyendo invitaciones para:

- ▶ Un recorrido personal por la escuela
- ▶ La Misa Dominical, seguida de un desayuno en el salón parroquial
- ▶ Una asamblea de premios
- ▶ Un espectáculo de talentos
- ▶ Un evento deportivo
- ▶ Un evento de comunidad interactivo que tenga lugar en el campus, como una feria de colegio, feria de salud, feria de empleo, feria del libro o fiesta de la parroquia.

Cada comunidad es distinta y Madrinan deben desarrollar un plan para conocer a las familias y hablar con ellas, tomando en cuenta dónde y cuándo las familias se congregan. Escojan su plan a partir de estas ideas, y sean creativas para desarrollar otros. Recuerden de invertir tiempo, ante todo, en aquellas actividades que les ayuden a construir conexiones personales con el mayor número de familias que sea posible.

Maneras adicionales que pueden complementar su estrategia de reclutamiento:

- ▶ Realizar campañas de “puerta a puerta” para verse y entregar información sobre la escuela, escogiendo la hora cuando la gente va a estar en su casa.
- ▶ Hacer una encuesta de familias que están en la escuela actualmente y de las familias de la parroquia que no envían a sus hijos a la escuela católica para identificar conceptos erróneos acerca de la escuela y temas a destacar en sus conversaciones.

RECORDATORIO MUY IMPORTANTE:

Es super importante poner mucha atención en buscar a estudiantes para los primeros niveles de la primaria. Mantener completa la inscripción en los grados Pre- K hasta el segundo grado mantendrá el crecimiento total de su inscripción.

- ▶ Invitar a estudiantes de las escuelas del estado a la escuela católica durante la semana de Acción de Gracias y / o “semana de vacaciones de primavera de las escuelas del estado”; dé a conocer el evento con anticipación y proporcione hospitalidad y visitas con guías para los padres participantes.
 - ▶ Ofrecer “horas de oficina “ de verano o de fin de semana en la escuela para las familias que deseen visitar y mantener una conversación.
 - ▶ Durante el Mes de Hispanic Heritage Month --- del 15 de septiembre al 15 de octubre 15 --- invitar a ex alumnos de la escuela que estudian ahora en la Universidad para que la gente vea el éxito que han tenido dichos estudiantes; pida al periódico local que cubra el evento.
-
- ▶ El Día de Todos los Santos, el Día de Todas las Almas y las celebraciones del Día de Los Muertos son grandes oportunidades para invitar a las familias de la parroquia y de la comunidad a visitar su escuela; Madrinas pueden tener un puesto en el evento.
 - ▶ Si su parroquia o comunidad celebra el primero de mayo, es otra oportunidad para incluir una mesa de registro y para conectar con familias que tengan interés en la escuela.
 - ▶ El Día de Acción de Gracias o de Navidad, si las familias inscritas actualmente apoyaran colectivamente dos o tres familias de bajos recursos de la parroquia, las Madrinas podrían entregar los regalos y transmitir así el espíritu de la escuela y su amor por la comunidad. Por otra parte, la escuela podría patrocinar una colecta de juguetes para los niños o para la sala de pediatría del hospital local.

- ▶ Anime a los dirigentes de la escuela parroquial a enviar una tarjeta personalizada a las familias que bautizan, invitándolas a unirse a la comunidad escolar en pocos años y darles un pequeño regalo, quizás un babero o una manta de acogimiento con el nombre y los colores de la escuela.
- ▶ Envíen una tarjeta de felicitación a todos los niños de la parroquia que reciben su Primera Comunión, e incluyan un mensaje acerca de la comunidad escolar católica que reza por ellos y que siempre será un lugar que los reciba con alegría.
- ▶ En junio, celebren y den a conocer los logros de sus graduados, incluyendo la publicación de fotografías en el periódico local. Poner el porcentaje de graduados.
- ▶ Organicen un campamento de verano en la escuela.

Muchas gracias por su interés en ser una madrina para su escuela. Hemos tratado de poner ideas, sugerencias, pensamientos en esta hoja que le ayude en su trabajo de acompañar a otras familias que tienen interés en las escuelas católicas. Además de todas estas ideas, lo más importante es ser una persona llena de fe y de caridad. Esto atrae como nada más.

Que Dios las bendiga y la guarde hoy y siempre. Que la Virgen les acompañe en todo.

Sources:

<http://www.usccb.org/about/media-relations/statistics/laity-parishes.cfm>

http://www.nytimes.com/2014/05/08/upshot/even-as-hispanics-lift-catholicism-theyre-leaving-it.html?_r=0

https://www.census.gov/newsroom/cspan/hispanic/2012.06.22_cspan_hispanics.pdf



visit ace.nd.edu