



## PAUTA DE PRESENTACIÓN EXPERIENCIA DE INNOVACIÓN EDUCATIVA COLEGIOS MARIANISTAS

### **I.- IDENTIFICACIÓN INSTITUCIONAL:** Fundación Educacional Nuestra Señora del Carmen

Nombre del colegio: Colegio Nuestra Señora y Madre del Carmen

País: Chile

Niveles de implementación experiencia: Desde prebásica hasta segundo medio. Es decir, la matrícula total del colegio

Autor(es): Equipo Directivo del Colegio

### **II.- IDENTIFICACIÓN DE LA EXPERIENCIA: Campaña de Asistencia**

Área de acción:

- a) Académica /
- b) Pastoral
- c) Social
- d) Ciudadanía
- e) Artístico cultural
- f) Convivencia/
- g) Gestión

Nombre:

Situación diagnóstica que motiva la propuesta: El bajo porcentaje de asistencia del colegio, especialmente en los niveles de prebásica y mayores

Objetivo: Mejorar el porcentaje de asistencia del Colegio, por lo menos, en un punto porcentual

Argumentación: Es una constatación básica de que el estudiante que asiste a clases tiene más probabilidades de aprender que uno que falta. También es sabido que en los sectores más vulnerables de la sociedad existe, en general, una menor valoración de la educación como herramienta útil y eficaz para la superación de la pobreza. Sin embargo, es posible formar en la responsabilidad, en el gusto por aprender y trabajar con las familias la conciencia del valor de la educación.

Metas: Conseguir incrementar la motivación de los estudiantes por aprender y formarse.

Aumentar el porcentaje de asistencia del colegio



Recursos: Afiches, cartillas con la frase “Yo no faltó al colegio”.

Cartillas de presentación a los padres y apoderados de la Campaña “Yo no faltó al Colegio”

Ppt de presentación de la campaña a los profesores y asistentes de la educación

Música y letra de la canción de la Campaña.

Profesores que personifican a héroes: Super Asistencia, Super puntualidad y Flojera

### III.- PROCESO

Describir modelo de aplicación:

Se realizó una primera etapa de motivación con la comunidad escolar:

Afiches, cartillas, presentación de los personajes que encarnan los valores a transmitir.

Desarrollo de la campaña:

Premiación mensual de los cursos con mejor asistencia y bono al profesor jefe (valor \$50.000)

Regalo de chapitas con mensajes alusivos entregados por el héroe Super asistencia, fotografiándose con los estudiantes de 100% de asistencia mensual.

Lista de apoderados destacados por llevar a sus hijos al colegio y evitar que falten en la prebásica.

### IV.- RESULTADOS

Impacto: La campaña tuvo un impacto en toda la comunidad escolar. El tema de la necesidad de tener una buena asistencia se hizo muy presente en los consejos, en las conversaciones y reuniones.

Evidencias: La respuesta de la comunidad

- El compromiso de los profesores para mejorar la asistencia

- El compromiso de los centros de padres y de estudiantes en la campaña

- El aumento de dos puntos porcentuales en la asistencia de 2016 con respecto al 2015