

Sembrar educación, garantía de gran cosecha

José Valverde – Consejero de Educación de Castilla-La Mancha

En la actual sociedad de la información y la comunicación, plural y democrática, los bienes públicos deben ser accesibles, deseables, útiles y funcionales. La educación es el bien público fundamental que debe ser ofrecido a toda la ciudadanía de manera integral, para satisfacer las necesidades y los intereses de todas las personas, en todos los ámbitos de su desarrollo individual y colectivo.

La sociedad de Castilla-La Mancha tiene claro que sembrar educación en un campo bien labrado y bien abonado es garantía de buena cosecha.

Labrar y abonar el campo educativo con programas como la gratuidad de los libros de texto, la construcción de nuevos centros, la mejora del transporte, la ampliación del número de comedores, el Plan de Lectura, la extensión de la enseñanza de idiomas, la dotación de nuevas tecnologías, el extraordinario desarrollo de los servicios de orientación, el permanente aumento de profesorado, el acuerdo social por la convivencia, la apuesta por la innovación educativa, el impulso a la Formación Profesional o la transversalidad de la atención a la diversidad, por citar sólo algunos programas, es la línea de actuación que nos lleva a enriquecer entre todos nuestra tierra.

Creemos en la educación como un proyecto de vida colectivo y compartido, que facilite la integración cultural y social y asegure la cohesión social. Favorecemos un sistema educativo respetuoso con los diferentes credos, culturas y tradiciones, justo en la distribución de oportunidades y recursos y con capacidad para facilitar la convivencia y el enriquecimiento intercultural desde el respeto mutuo, el conocimiento y la reflexión, que permita la integración de las diferencias y la lucha efectiva contra las desigualdades.

Por eso, queremos seguir haciendo hincapié, durante el presente curso, en la convivencia, pues la propia afirmación de la voluntad de trabajar juntos por la convivencia escolar, con cuantas medidas se precise, basadas en el diálogo, la participación y la negociación, es afirmar que trabajamos por unas relaciones sociales efectivas y solidarias.

La convivencia tiene valor en sí misma pero es, además, el primer factor que posibilita la calidad educativa que favorece la extensión del éxito escolar, en el que estamos empeñados tanto la Administración, como las familias, el profesorado y el propio alumnado.

Durante este curso vamos a seguir esforzándonos por impulsar la calidad y la mejor atención a los alumnos y las alumnas y al profesorado. Y por hacer crecer, como hasta ahora lo hemos conseguido, año tras año, el rendimiento escolar de nuestro alumnado y las tasas de titulación.

Es cierto que nuestra región sigue creciendo en alumnado y, por séptimo año consecutivo, habrá también un incremento neto de profesores y profesoras. Son ya 5.534 los nuevos profesores in-

corporados desde el curso escolar 2000-2001 hasta hoy. Así mismo, es cierto que nuestro profesorado, mediante la aplicación del Acuerdo de mejora retributiva, se sitúa entre los mejores pagados de Europa, según el último Informe de la OCDE.

También vamos a seguir entre las comunidades autónomas que mayor esfuerzo inversor realiza en Educación en términos de PIB (4,6%). En los presupuestos de 2007 se contempla la propuesta de un aumento del 12% que nos va a permitir un

incremento y una mejora notables de las infraestructuras y de los equipamientos, y una ampliación de los servicios complementarios, esenciales para garantizar el derecho a la educación.

Este curso debe marcar la pauta de lo que va a ser el desarrollo educativo en Castilla-La Mancha, pues va a ser el curso del comienzo de la aplicación de la LOE y, por tanto, el que va a poner el marco esencial de una educación estable, en la que nosotros debemos aprovechar la circunstancia para ofrecer más y mejores

oportunidades y establecer el currículo propio de la Comunidad, que será nuestra seña de identidad, y el desarrollo normativo que conlleva nuestra autonomía.

Actuar en un ámbito tan importante y complejo requiere un elevado grado de consenso entre la comunidad social y los profesionales de la educación, pues ahí, con su reconocimiento, apoyo y estímulo, reside la piedra angular del edificio educativo que entre todos estamos construyendo y ofreciendo a Castilla-La Mancha.

Vender colegio

Juan Carlos López Rodríguez – Maestro

Hay que aprender a vender colegio. Cuando uno va a comprar un coche o una casa o se va a inscribir en un gimnasio, el dueño del negocio te suele mostrar lo mejor de la adquisición, te enseñan el producto, se deshacen en amabilidades y atenciones, te dan un catálogo detallado, una memoria de calidades..., cuanto más calidad quieren mostrar, mejor es la información, en color, incluso en soporte informático.

Pero cuando viene un padre a matricular un niño al colegio, ¿qué hacemos? Tomamos el nombre y los datos personales, y ¡hala! uno más al montón. Puede que unas veces incluso consideremos una faena el que venga a matricularse por tener las aulas masificadas, pero esto no debería ser así, tendríamos que saber vender el colegio, y ser agradecidos de que los padres confíen en nuestra labor.

En primer lugar, cuando un alumno llega a matricularse a los padres se les debería entregar una pequeña carpetilla (esa memoria de calidades de las casas o el catálogo de los coches) en la que se informase a rasgos generales cómo funciona el colegio y qué le hace distinto de los demás, y a veces mejor.

Porque es bueno tener por escrito la información para, al llegar a casa, con tranquilidad, poder estudiar con detalle cómo es y cómo funciona el centro donde va a pasar muchas horas del día su hijo. En esa carpetilla sería bueno indicarle también qué maestro va a tener o, si no se le puede decir en ese momento, indicarle cuándo lo sabrás, modo de contactar con el colegio, habría una hoja especificando los libros que va a necesitar...

Mostrarle cómo puede contactar con el colegio, presentarle al equipo directivo y por su puesto enseñarle las instalaciones (en el caso que se esté trabajando, las que sea posible). Todo colegio debería tener «una sala o pasillo de trofeos» y no sólo trofeos deportivos, se debería recoger los premios obtenidos por los alumnos en distintos certámenes, alumnos que han salido en el colegio y están triunfando en la vida, etc.

Por supuesto los pasillos y espacios que deben recorrer los padres para llegar a matricular a sus hijos, deberían estar cubiertos de una particular «alfombra roja», deberían ser pasillos y vestíbulos que hablasen y que hablasen bien del colegio, ordenados, limpios, bien decorados con plantas, orlas de niños y por supuesto con los trabajos escolares que sean adecuados para proyectar mejor el colegio.

Todo ello aportaría al colegio un poco de clase o empaque, hay ocasiones en la que los padres se sienten un poco desolados cuando matriculan a un niño en un colegio, es cierto que puede que tengamos un grupo de padres que con tener un lugar donde aparcar al niño sea suficiente, pero hay otro grupo que consideran su hijo como lo más preciado y quieren que se les dé lo mejor.

La pena es que en muchos casos se les da lo mejor pero los padres no lo saben. De esta forma habría que facilitar que los padres tuviesen ocasión de ver el funcionamiento de las aulas *in situ*, ya que son muchos los casos en los que se trabaja fenomenal en ellas y los padres lo desconocen, ya que los contactos que tienen son a través de boletines informativos y

parafernalias extraescolares (semanas culturales, fiesta de navidad, carnavales).

Muchos padres se quedarían asombrados de ver el comportamiento de sus hijos y alumnos de Infantil, de ver la autonomía que tienen en el aula, de ver la felicidad que tienen en ella, aunque en ocasiones les dejen llorando, del tacto con el que trabajan los maestros, y lo felices que están a los pocos minutos. O ver lo mucho que trabaja en el aula un tutor de Primaria e incluso muchos de sus hijos; se puede invitar a los padres a realizar la prueba, intentando hacer en casa lo que se trabaja en un día lectivo en el aula.

Se podría mostrar la formación integral y física que reciben a través de la Música y Educación Física. O cómo pueden seguir una clase en Inglés sin apoyo de la lengua materna. Si fuésemos inteligentes, estas jornadas de puertas abiertas se deberían hacer coincidiendo con el periodo de matriculación.

De igual modo hay que saber hacer la correcta publicidad de las actividades que se realizan, bien a través del periódico escolar e incluso del periódico local, simplemente mandando una foto de la actividad y una pequeña explicación será suficiente y la mayoría de los periódicos están ansiosos por informaciones que les ayude a llenar sus diarios.

Es triste que nos separamos todas las características y prestaciones del coche que nos vamos a comprar y desconozcamos la entidad en la que vamos a confiar parte de la educación de nuestros hijos, es increíble que muchas veces los padres no conozcan ni el nombre del maestro de su hijo. Aprendamos a vender la escuela.