

**MERCADO PRIVADO, CONSECUENCIAS
PÚBLICAS: UN ESTUDIO SOBRE EL
FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DE SERVICIOS
EDUCATIVOS EN EL PERÚ**

María Balarin

Hugo Ñopo

Con la colaboración de Ma. Fernanda Rodriguez y Jostin Kitmang

EL ESTUDIO

- Este estudio surge ante la necesidad de tener una **comprensión integral del funcionamiento del mercado de la educación privada** que incluya una mirada más específica a la gestión de las escuelas privadas y la perspectiva de los actores: directivos, docentes y padres de familia.
- El estudio se concentra en **San Juan de Lurigancho**, un distrito emblemático para el tema por lo extendido del mercado educativo privado y porque las características locales replican las del mercado educativo privado a nivel nacional.
- **Metodología mixta** en la definición de la muestra, en el diseño de los instrumentos y en el análisis
 - (i) trayectoria reciente del mercado educativo y su regulación y gobernanza
 - (ii) análisis de dinámicas clave en el mercado educativo privado de San Juan de Lurigancho

EL FUNCIONAMIENTO DE LOS
MERCADOS EDUCATIVOS – APORTES
DE LA LITERATURA

APORTES DE LA LITERATURA ACADÉMICA PARA EL ESTUDIO DE LOS MERCADOS EDUCATIVOS

- La literatura sobre el funcionamiento de los mercados educativos **surge en los años ochenta, luego de que diversos países** (Reino Unido, USA, Chile, Nueva Zelanda), **introducen mecanismos de mercado/competencia en la provisión de servicios de educación pública:** “cuasi-mercados educativos” (Le Grand 1991).
 - En estos mecanismos, el financiamiento se dirige a la demanda y ya no a la oferta
- La idea era que **liberando a la educación pública del control burocrático y fomentando la competencia y el control por parte de la demanda, aumentarían la innovación y la calidad, sin que se comprometa la equidad** en la provisión de los servicios educativos
- La investigación surgida durante las tres décadas que han seguido a la implementación de este tipo de reformas sugieren que los mercados educativos tienen una serie de fallas que no permiten que se cumpla el ideal de mejora de la calidad con equidad

FALLAS DE LOS MERCADOS EDUCATIVOS

1. Decodificar la información sobre el mercado es difícil para las familias

- Decisiones están mediadas por su capital social y cultural
- La información está distribuida asimétricamente: información sobre calidad que maneja un proveedor de servicios educativos es diferente a la que maneja un consumidor potencial (padre de familia o estudiante) y diferente a la que maneja un consumidor actual.

2. Las decisiones de las familias no se basan precisamente en consideraciones sobre la calidad (racionalidad acotada)

Sino en consideraciones prácticas como la cercanía de la escuela al hogar (Gorard, 1999) o el número de materias. Estas no ejercen un control que redunde en la calidad

3. La calidad del servicio educativo es difícil de observar o medir

- Las dimensiones relevantes de la calidad son muchas, no todas ellas fácilmente observables (p.e. logros de aprendizaje vs. pensamiento crítico)
- Parte de la calidad de un servicio educativo se revela después de la provisión del servicio, mucho después de haber terminado la transacción, algunas décadas después de que los estudiantes abandonaron las aulas.

4. La competencia genera incentivos para la selección

- Las escuelas buscan seleccionar estudiantes con mejor perfil de rendimiento, filtrando a los estudiantes con menor potencial, usualmente los de menor nivel socio-económico que van quedando relegados en escuelas con pares similares a ellos (Whitty and Power 2000, Elacqua 2012, Levin 1998)

5. Las propias familias, en su búsqueda de estatus, se auto-seleccionan

- La educación es también un bien posicional. Esto lleva a que los individuos, en su esfuerzo por mejorar su posición social, busquen agruparse en escuelas con pares con características deseables (un mismo nivel socio-económico, por ejemplo) generando procesos de exclusión de otras familias

FALLAS DE LOS MERCADOS EDUCATIVOS

6. La entrada y salida de los agentes no es libre, tiene fricciones

- Desde los padres: dificultad para encontrar vacantes en los más reputados colegios privados, dificultad para la decisión de cambiar colegios para los hijos.
- Desde las escuelas y el mercado: creación y cierre de colegios es más una excepción que una norma (además que su cierre implica un alto costo social), lo cual choca con un modelo de competencia perfecta donde sobreviven solo las empresas competitivas.

7. La frecuencia de las transacciones dentro del mercado educativo es mucho más esporádica que en otros servicios

Nuestra experiencia como consumidores se construye sobre la base de hacer transacciones. En algunos casos, la decisión sobre a qué colegio enviar a los hijos sucede una vez en la vida. Los consumidores del servicio educativo difícilmente pueden adquirir gran experiencia acerca de las mejores maneras de buscar y contratar el servicio. Y el eventual error de contratar un mal servicio educativo puede ser muy caro.

8. Existencia de externalidades en el proceso educativo

Los resultados del servicio educativo no dependen solo del proveedor sino también de los efectos de pares, características de las familias, perfil del estudiante

9. El mercado permite satisfacer las necesidades privadas de formación de los individuos, pero no necesariamente el fin público de la educación

- Educación implica formación no solo profesional, sino ciudadana.
- El costo de la formación de un individuo no debería ser solo responsabilidad del individuo o su familia. La sociedad, al ser beneficiaria última de esta formación, debería asumir también parte del costo.

10. El problema del “fin de lucro” en las escuelas

Es difícil pensar que una empresa con fines de lucro sea capaz de ofrecer la mejor educación posible, cuando el objetivo de las ganancias es el aumento de las utilidades (Hart)

LA TRAYECTORIA RECIENTE DEL
MERCADO EDUCATIVO Y SU
REGULACIÓN Y GOBERNANZA

METODOLOGÍA: La trayectoria reciente del mercado educativo y su regulación y gobernanza

1. Revisión de bases de datos: Evaluación Censal Escolar (ECE) y el Censo Escolar.

2. Revisión de archivo: Leyes, resoluciones y normativas.

3. Entrevistas a actores clave:

Periodos de gestión	Actores
Gestión de Salas (MINEDU)	<ul style="list-style-type: none">• Alto Funcionario de la gestión Salas• Funcionario 1 de la gestión Salas• Funcionario 2 de la gestión Salas• Funcionario 3 de la gestión Salas• Funcionario 4 de la gestión Salas
Gestión de Saavedra (MINEDU)	<ul style="list-style-type: none">• Funcionario 1 de la gestión de Saavedra• Funcionario 2 de la gestión de Saavedra• Funcionario 3 de la gestión de Saavedra
DRE y UGEL	<ul style="list-style-type: none">• Funcionario 1 de la DRE de Lima• Funcionario 1 de UGEL en Lima
Sector privado	<ul style="list-style-type: none">• Promotor 1 de una cadena de escuelas privadas• Promotor 2 de una escuela privada
Expertos	<ul style="list-style-type: none">• Experto miembro de la SIEP

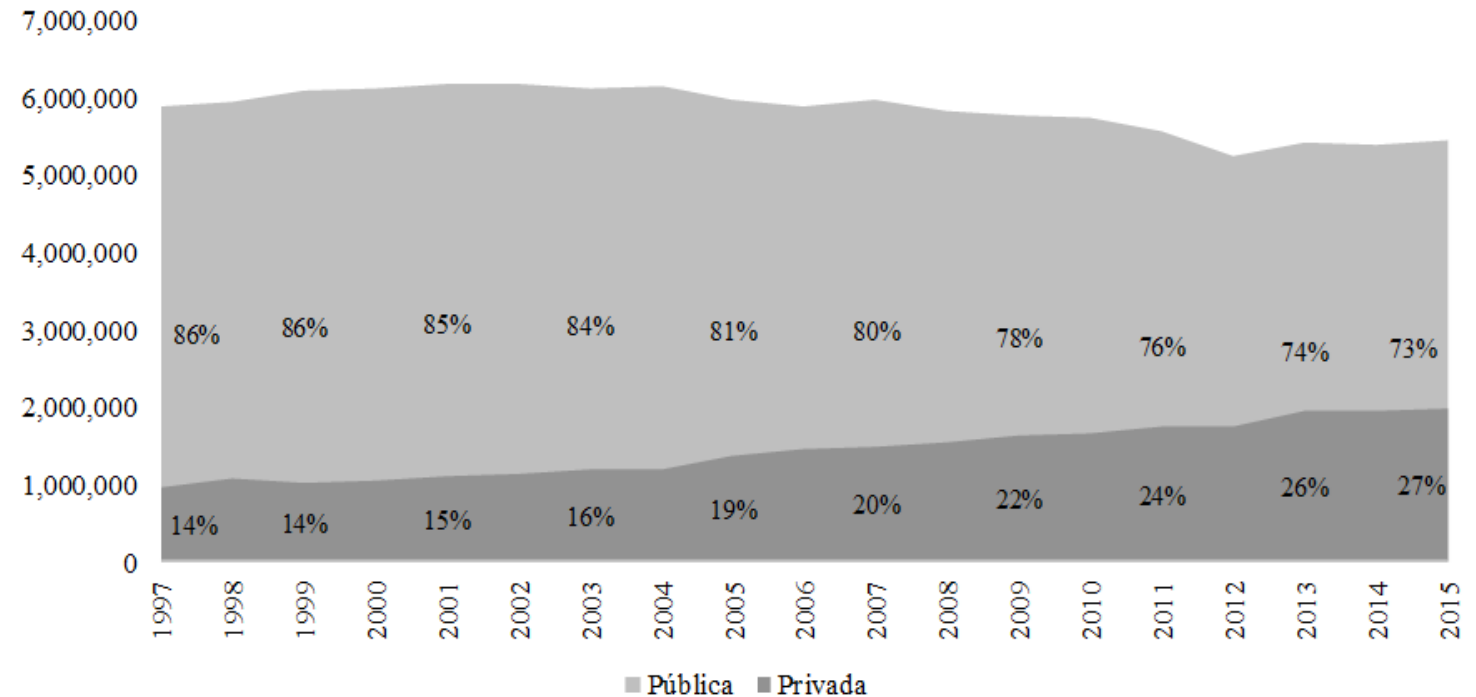
EL MERCADO DE LA EDUCACIÓN PRIVADA EN EL PERÚ

HISTORIA RECIENTE DEL MERCADO DE EDUCACIÓN PRIVADA EN EL PERÚ

- **Inicios de década de los 90:** Contexto de crisis económica e institucional. El gobierno de Fujimori implementa una serie de reformas a la educación: primeros intentos de buscaron crear un cuasi-mercado en la educación pública, introduciendo mecanismos de autonomía y competencia entre las escuelas.
 - Dos intento de reforma fallidos: (i) transferencia de gestión escuelas públicas a entidades privadas; (ii) transferencia de gestión de escuelas públicas a municipios locales.
- **DL 882** de Promoción de la Inversión Privada en Educación (1996) incluye la posibilidad de fin de lucro en la educación y da lugar a una fuerte expansión de la oferta y demanda por servicios de educación privada.
- Es lo que en la literatura se conoce como un proceso de **privatización ‘por defecto’** (Caddell y Ashley 2006) que ocurre en buena medida ‘de abajo hacia arriba, conforme las familias empiezan a creer que la educación provista, gestionada y financiada por el Estado le está fallando a sus hijos’ (Walford 2013, 422).

TENDENCIAS EN LA OFERTA Y DEMANDA DE EDUCACIÓN BÁSICA REGULAR PRIVADA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

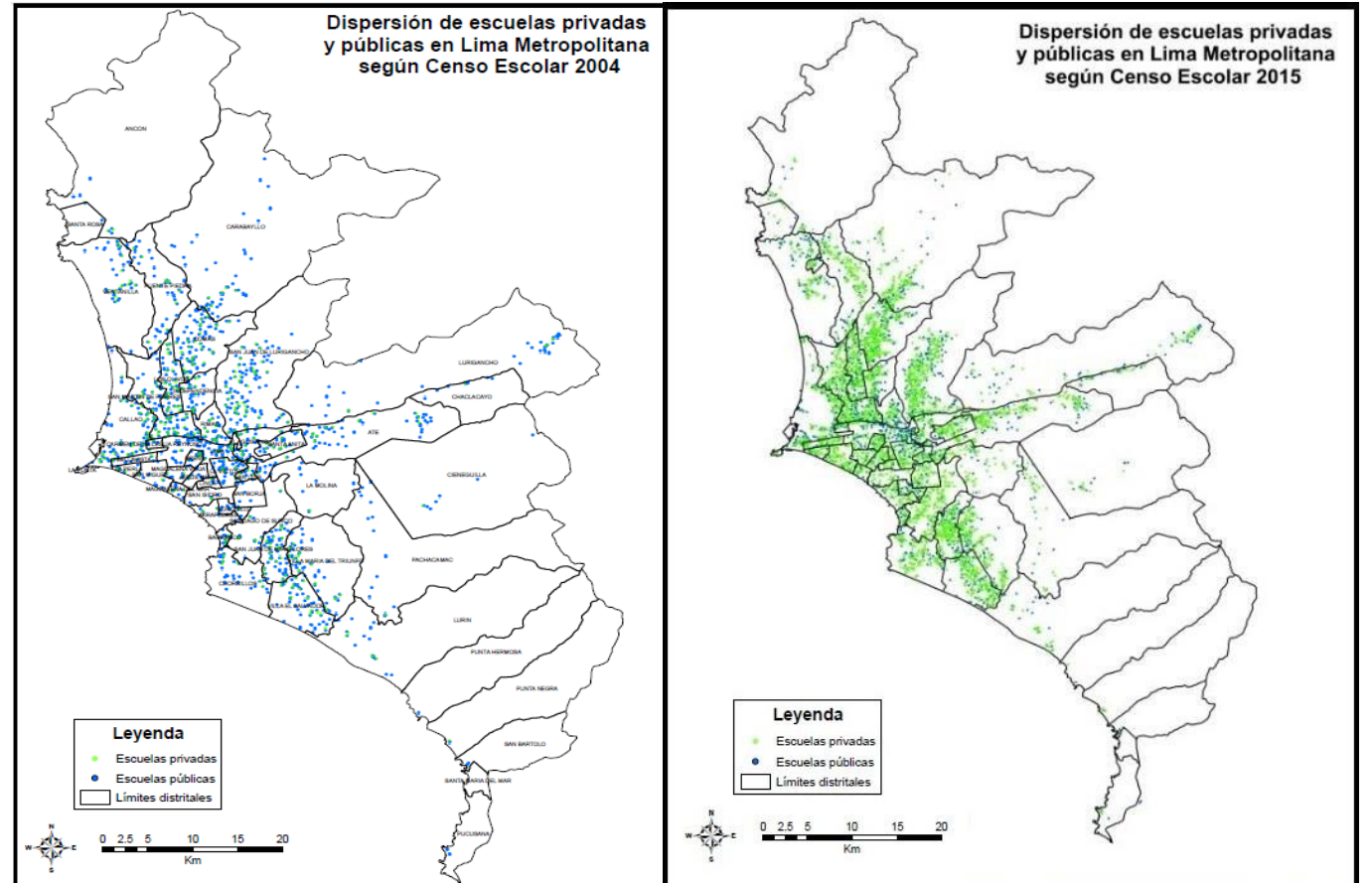
- A partir de 1997, luego de la promulgación del DL 882, se observa una tendencia al crecimiento de la matrícula en servicios de educación privada en el país que hoy llega al 27 % de la matrícula total.



Fuente: Perú en Números 2013 y Censo Escolar. Elaboración propia

TENDENCIAS EN LA OFERTA Y DEMANDA DE EDUCACIÓN BÁSICA REGULAR PRIVADA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

- **En Lima la matrícula privada crece de manera exponencial:**
 - Concentra el 49% de la matrícula de la ciudad y un tercio de la matrícula privada del país
 - La oferta crece sobre todo en zonas emergentes donde la oferta pública es más limitada



Fuente: Censo Escolar 2004 y 2015. **Elaboración propia**

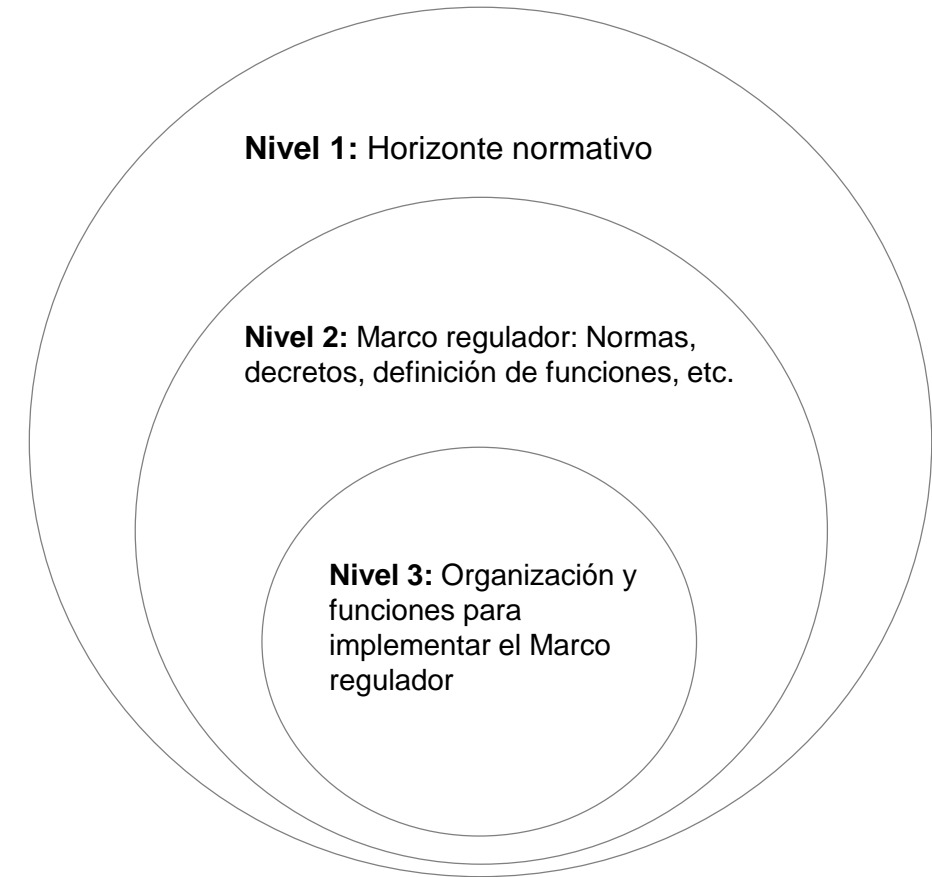
EL MARCO NORMATIVO Y LA
GOBERNANZA DEL MERCADO DE LA
EDUCACIÓN PRIVADA

APORTES DE LA LITERATURA

- Autores e instituciones con diversas posturas – ya sea críticos (Klees 2008, Levin 1998) o favorables a la implementación de mercados educativos (World Bank 2001, Barrera-Osorio 2007) coinciden en la importancia de la regulación de los mercados educativos.
 - ‘el valor de la participación del sector privado [en la educación] no implica abdicar la responsabilidad gubernamental: los gobiernos, típicamente, deberán proveer una regulación y supervisión apropiadas para asegurar la calidad y la relevancia de los servicios educativos privados, así como [para garantizar] el acceso para estudiantes en situación de desventaja (REFWB Education sector Strategy 2020 p. 35)
- Las necesidades de regulación de un mercado de servicios educativos no son las mismas que las de los mercados de otros servicios y menos aún que las de un mercado de bienes.
 - La asignación equitativa de recursos es crucial y la regulación debe equilibrar los beneficios de la competencia entre escuelas (innovación, eficiencia, costo-efectividad, etc.) sin comprometer la equidad (Epple, Romano, and Urquiola 2015).
- Sin una regulación adecuada las fallas de mercado tenderán a acentuarse

¿CÓMO ABORDAR EL ANÁLISIS DEL MARCO NORMATIVO DE LA EDUCACIÓN PRIVADA?

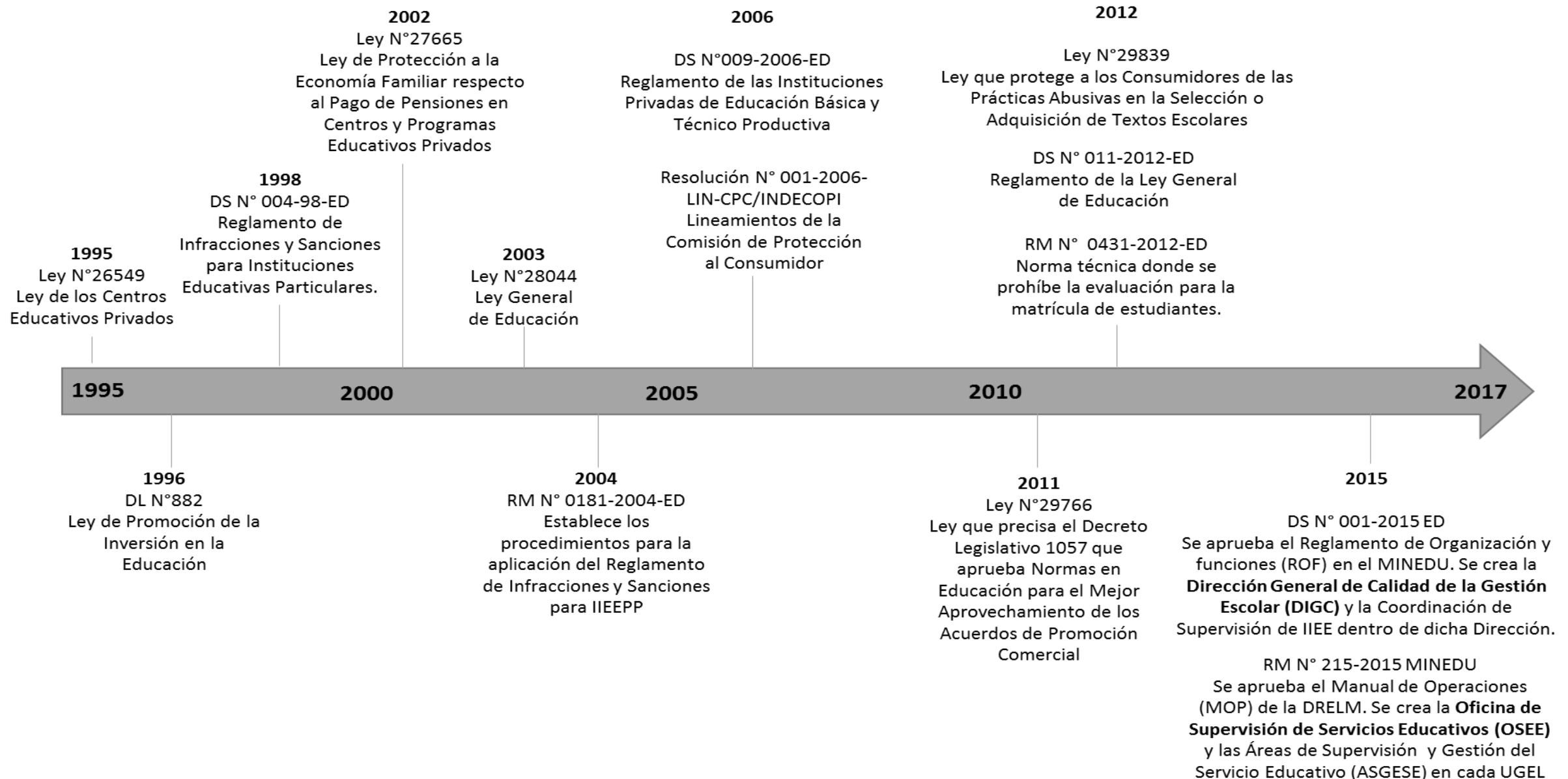
- El marco normativo no consiste solo en los reglamentos y normas específicas con las que se regula a un determinado sector (el marco regulador), sino que incluye:
 - El horizonte normativo en el que se enmarcan los reglamentos y leyes más específicas, y que incluye valoraciones, conceptos predominantes en el debate público, orientaciones de política, y otros, que no son necesariamente leyes, sino que definen las reglas de juego de un campo específico.
 - El esquema de gobernanza (organización y funciones) desde el que se implementan las normas.
- El marco normativo en el que se ha dado el crecimiento del mercado de la educación privada en el Perú es sumamente precario en todos estos niveles
- En cuanto al horizonte normativo: hay una ausencia de referentes que orienten el quehacer de las escuelas – en lo pedagógico, en lo curricular, en cuanto a prácticas organizativas y de gestión, por ejemplo – algo que en el caso de la educación pública ha ido mejorando en los últimos años



EL MARCO REGULADOR DE LA EDUCACIÓN PRIVADA (NIVEL 2)

- La cronología de **la normativa ha sido errática**; se ha optado por un **esquema de parches normativos que han intentado llenar los vacíos generados por el DL 882** y remediar las prácticas no deseadas a las que estos vacíos dieron lugar (ej. informalidad, abusos en el cobro de pensiones, condicionamientos discriminatorios para la matrícula escolar, etc.).
- Algunas de estas iniciativas remediales han generado **incentivos perversos** (ej cobro de pensiones y exámenes de ingreso) o simplemente no han logrado solucionar los problemas de origen.
- Vacíos notorios en la normativa existente en temas como el licenciamiento de nuevas IE privadas, y en las pautas que las normas brindan en cuanto al personal docente, la organización, y el régimen económico de estas IE.
- **Estos vacíos han dado lugar a los problemas de informalidad**, así como a problemas de **falta de transparencia hacia los usuarios** de los servicios educativos privados.

EL MARCO REGULADOR DE LA EDUCACIÓN PRIVADA (NIVEL 2)



LA GOBERNANZA DEL SECTOR FRENTE AL MERCADO DE LA EDUCACIÓN PRIVADA (NIVEL 3)

- **Entre los años 1996 y 2011, el Estado se mantuvo fundamentalmente al margen de la educación privada**
- **La organización y funciones del sector educación**, tanto del MINEDU como de las instancias de gestión descentralizada (DRE y UGEL) para implementar las normas establecidas **es sumamente débil**.
 - Superposición y poca articulación con otras entidades como INDECOPI y Defensoría del Pueblo.
 - Las DRE y UGEL no cumplen de manera consistente con su rol en cuanto a la regulación, supervisión y sanción de las escuelas privadas.
- Los problemas de gobernanza sectorial frente al sector privado pueden rastrearse a los **vacíos y contradicciones en las normas**, pero también a la **inapropiada organización, orientación y definición de funciones en las instancias descentralizadas de gestión** para hacer cumplir con la normativa vigente – todos problemas que se profundizaron en el marco del proceso de descentralización que se inicia en el 2004, justamente cuando hay un despunte en la matrícula educativa privada.
- En años recientes el MINEDU ha buscado recuperar un rol en la gobernanza del sector privado de la educación, revisando el marco regulador y más recientemente planteando una Estrategia Integral de Articulación

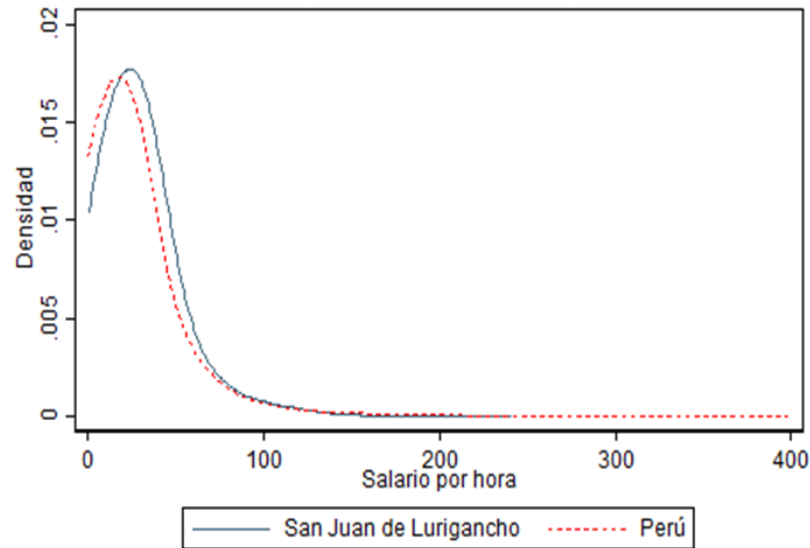
**EL FUNCIONAMIENTO DEL
MERCADO EDUCATIVO EN SAN
JUAN DE LURIGANCHO**

METODOLOGÍA

I. La elección de San Juan de Lurigancho (SJL)

SJL es un distrito heterogéneo, que refleja las dinámicas y resultados que se observan en el resto del país. Algunas dimensiones son:

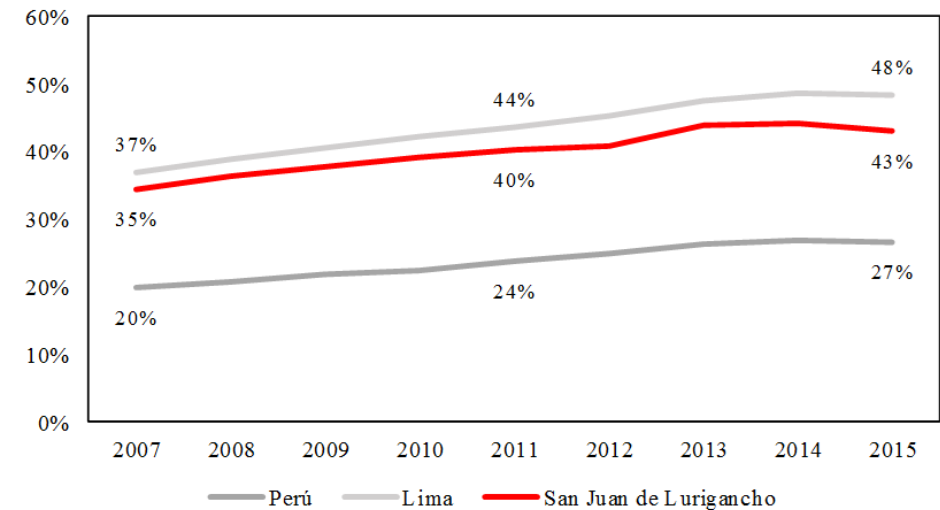
I) Ingresos por hora Distribución del salario por hora en Perú, 2014



Fuente: ENAHO 2014. Elaboración propia.

2) Matricula privada

Evolución de la participación privada en la matrícula en EBR, 2007-2015



Fuente: ESCALE. Elaboración propia.

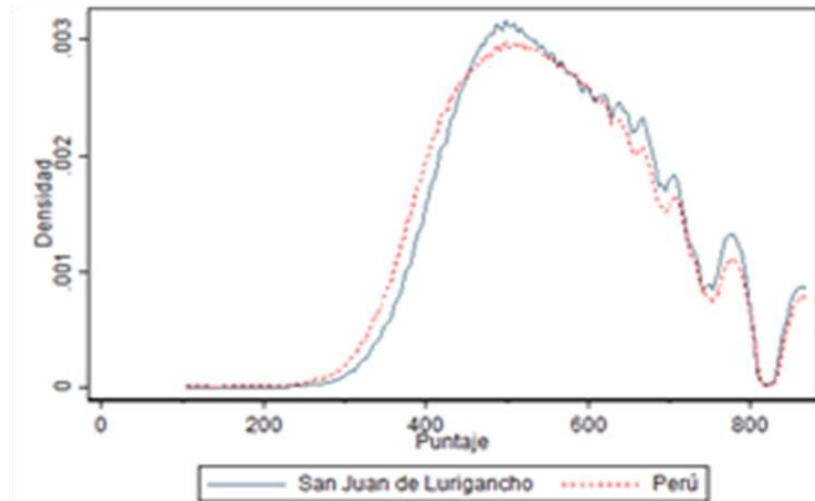
METODOLOGÍA

I. La elección de San Juan de Lurigancho (SJL)

SJL es un distrito heterogéneo, que refleja las dinámicas y resultados que se observan en el resto del país. Algunas dimensiones son:

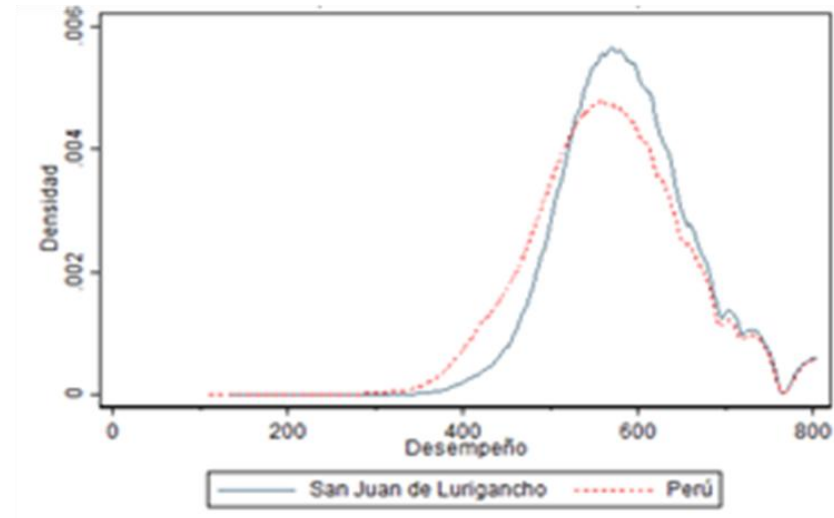
3) Desempeños en primaria:

Puntaje en matemática



Fuente: ECE Primaria. Elaboración propia.

Puntaje en comprensión de textos



Fuente: ECE Primaria. Elaboración propia.

METODOLOGÍA

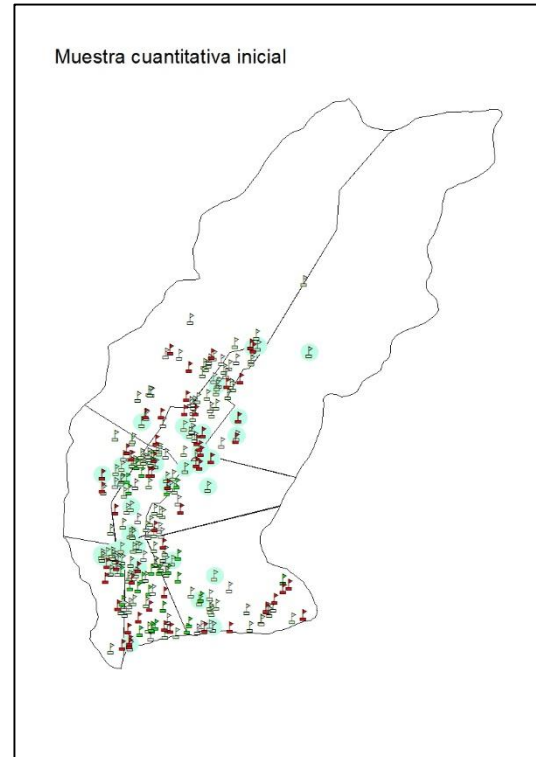
2. Estrategia mixta

Muestra cuantitativa

Compuesta por **254 escuelas** elegidas aleatoriamente según los niveles educativos de la institución educativa, estratos geográficos y el tipo de gestión.

Encuestas a:

- 259 directores o promotores.
- 1365 docentes y
- 1050 padres y madres de familia



// NP1: pensiones menores a \$1.200. // NP2: Pensiones de \$1.200 a más. // NPX: No hay datos del monto de pensión.

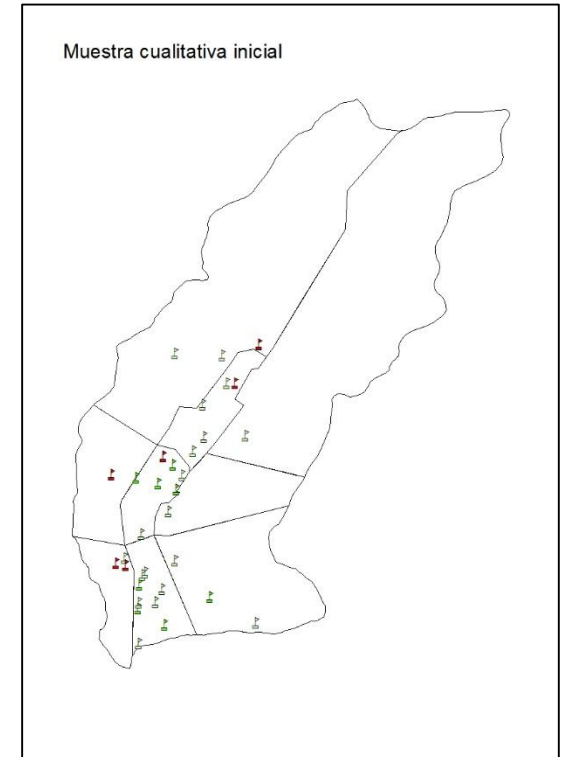
Fuente: Padrón escolar. **Elaboración propia.**

Muestra cualitativa

Compuesta por **18 escuelas** (15 privadas y 3 públicas) de la muestra cuantitativa, elegidos según los estratos geográficos, los rangos de nivel de pensión y las posibilidades de acceso.

Entrevistas a:

- 23 directores o promotores,
- 66 docentes y
- 71 padres y madres de familia



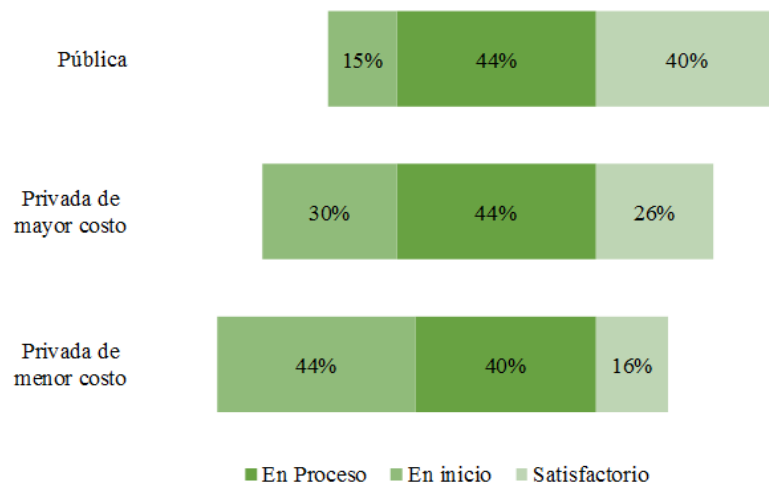
// NP1: pensiones menores a \$1.200. // NP2: Pensiones de \$1.200 a más. // NPX: No hay datos del monto de pensión.

Fuente: Padrón escolar. **Elaboración propia.**

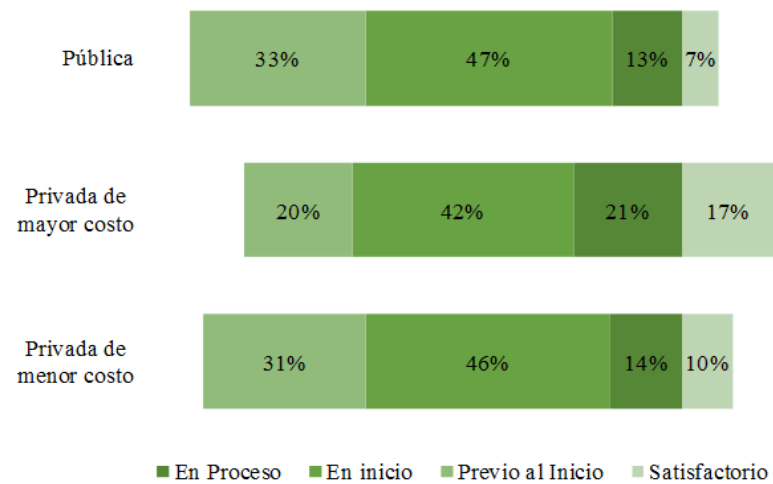
DESEMPEÑOS

Figura 19. Nivel de rendimiento en matemática, 2015

Segundo de primaria



Segundo de secundaria



Fuente: ECE 2015. Elaboración propia.

METODOLOGÍA

3. Matriz de temas y variables

- **La escuela como negocio educativo:** Motivaciones y estrategias para el inicio del negocio educativo, rentabilidad del negocio educativo, estrategias de gestión, de cobro de pensiones y la regulación por parte del Estado.
- **La escuela como espacio educativo:** Propuestas curriculares, pedagógicas y la organización escolar (rol de los directivos, prácticas de coordinación, capacitación docente y la relación con la comunidad).
- **La escuela como centro de labores:** Percepción de los docentes sobre su situación laboral, contractual y oportunidades de desarrollo profesional; y comparaciones con sus pares del sector público

LA ESCUELA PRIVADA EN SJL

I. Caracterización de las escuelas en SJL

- En la mayoría de casos los directores son también los promotores de las escuelas (67% en escuelas de menor costo y 61% en las de mayor costo).
- Entre los docentes encontramos diferencias etarias y de formación. Los docentes de mayor edad se encuentran en escuelas públicas y los de menor formación en escuelas de menor costo.
- Las escuelas de menor costo son emprendimientos locales que emplean a docentes que viven en zonas cercanas.
- Los directores, docentes y padres de familia de escuelas de menor costo suelen tener una situación más precaria. En mayor proporción viven en asentamientos humanos.

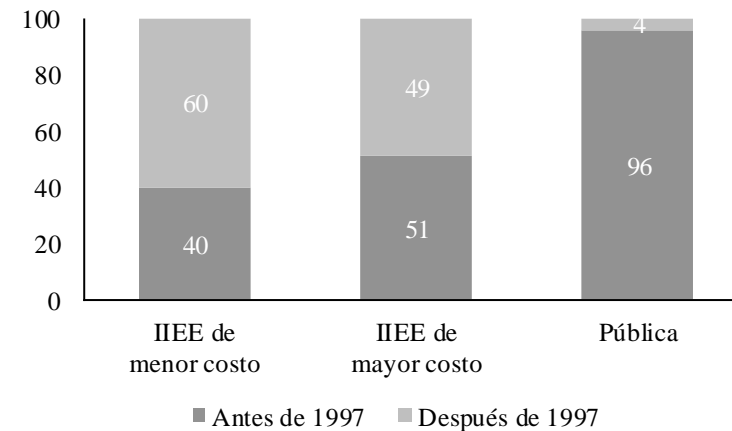
LA ESCUELA PRIVADA COMO NEGOCIO EDUCATIVO

LA ESCUELA PRIVADA COMO NEGOCIO EDUCATIVO

I. El inicio del negocio educativo en SJL

- Entre el 50-60% de las escuelas privadas se crearon desde 1997, mientras la oferta pública se mantuvo constante.

Año de fundación las escuelas privadas y públicas en SJL (% de escuelas)



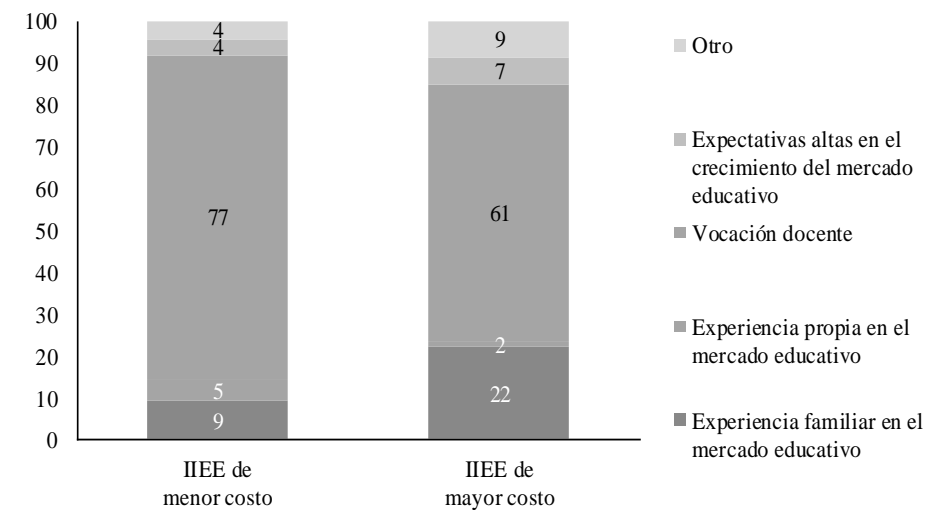
Fuente: Encuesta propia.

LA ESCUELA PRIVADA COMO NEGOCIO EDUCATIVO

I. El inicio del negocio educativo en SJL

- Esta oferta privada fue motivada principalmente por vocación docente y experiencia familiar, como suele ser en los emprendimientos (Schoon and Duckworth 2012).

Motivaciones para elegir el mercado educativo



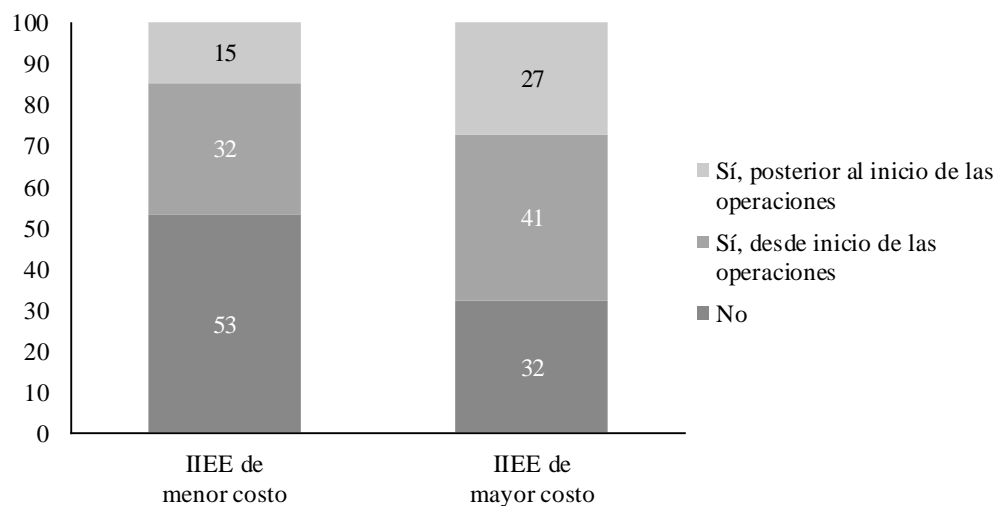
Fuente: Encuesta propia.

LA ESCUELA PRIVADA COMO NEGOCIO EDUCATIVO

I. El inicio del negocio educativo en SJL

- Y con poca planificación:
 - Solo 2/5 contaba con plan de negocios

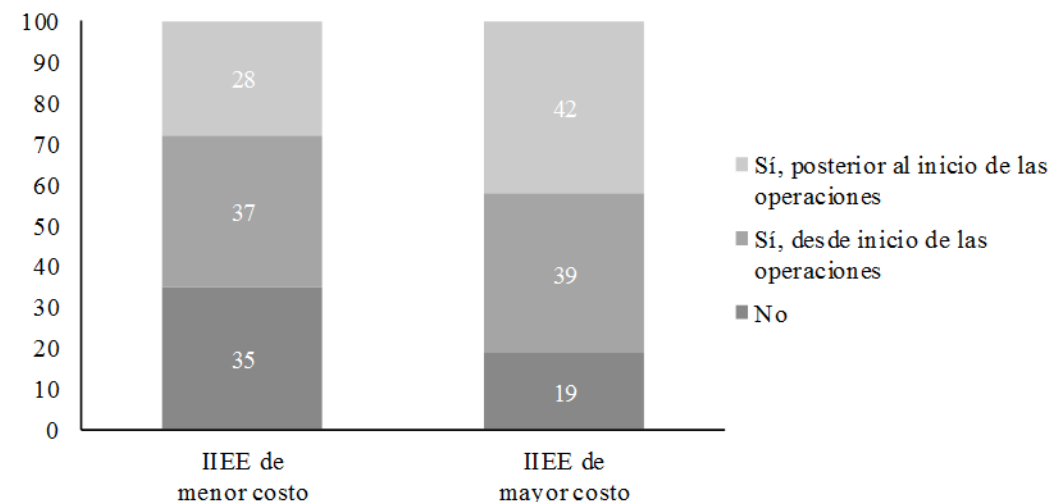
¿La IIEE cuentan con un plan de negocios? (% de escuelas)



Fuente: Encuesta propia.

- Solo 1/3 accedió a un crédito

¿Alguna vez accedió a un crédito para la IE? (% de escuelas)



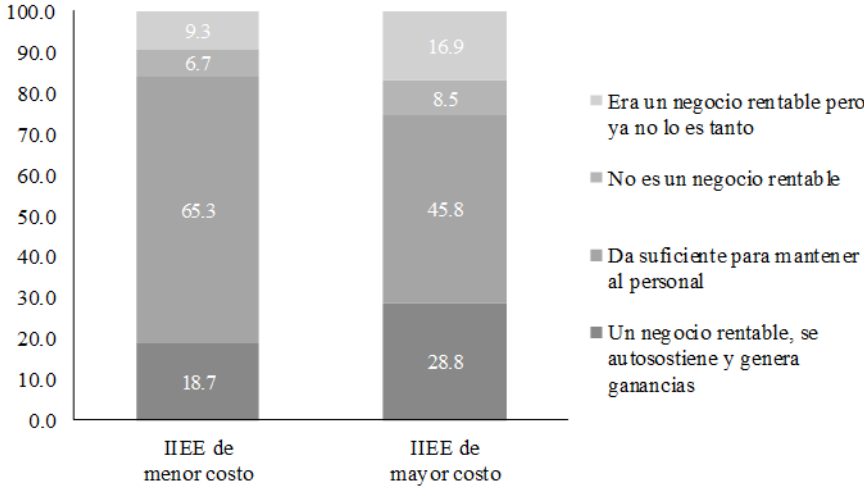
Fuente: Encuesta propia.

LA ESCUELA PRIVADA COMO NEGOCIO EDUCATIVO

2. La rentabilidad del negocio educativo

- En su mayoría, las escuelas de menor costo funcionan como negocios de subsistencia. El 65 % apenas da lo suficiente para mantener al personal.

En relación a la rentabilidad, ¿Usted diría que su escuela es?
(% de escuelas)



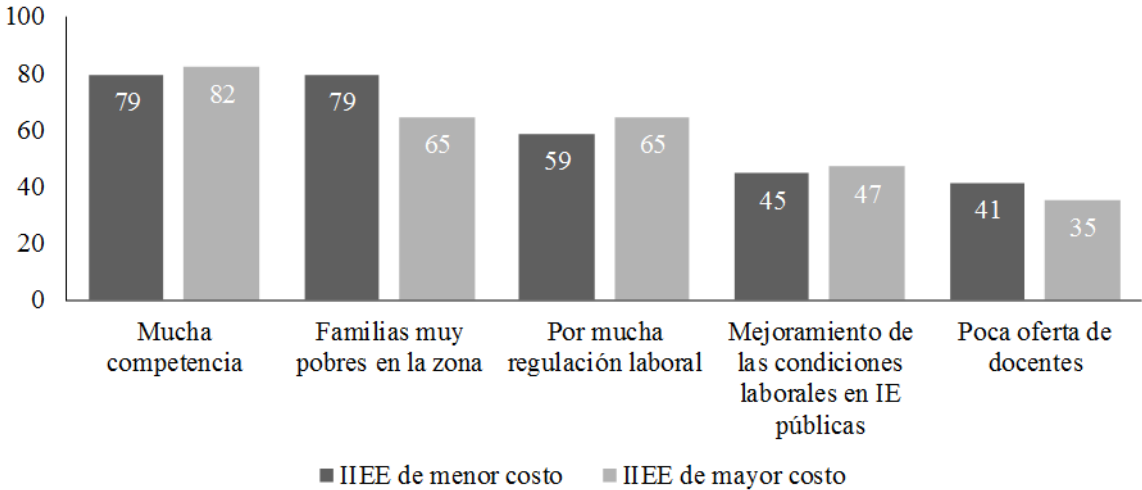
Fuente: Encuesta propia.

LA ESCUELA PRIVADA COMO NEGOCIO EDUCATIVO

2. La rentabilidad del negocio educativo

- Los promotores perciben que esto se debe a la fuerte competencia en el mercado educativo, la presencia de hogares pobres en la zona (lo cual afecta el cobro de pensiones) y la regulación laboral.

¿Por qué razones considera que el mercado educativo no es rentable?
(% de escuelas)



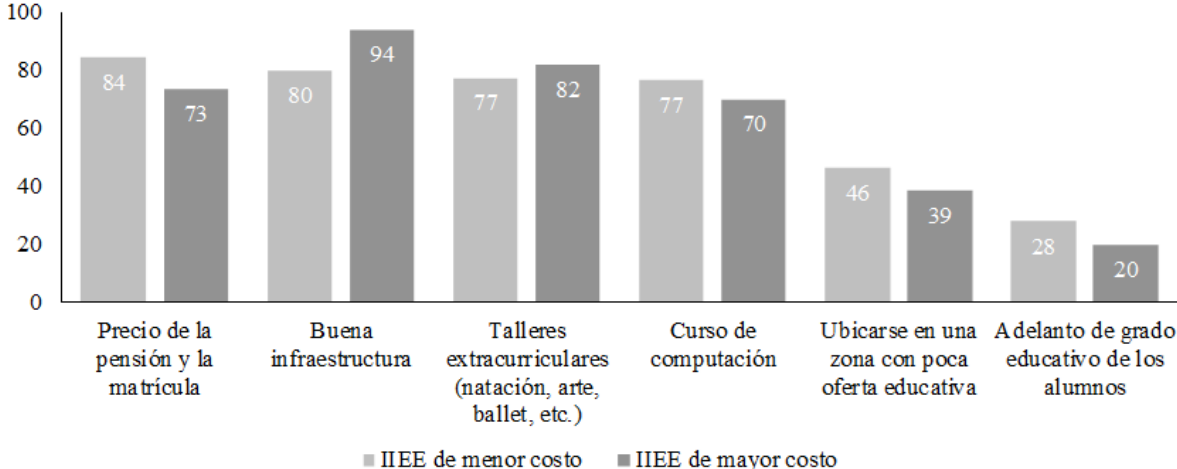
Fuente: Encuesta propia.

LA ESCUELA PRIVADA COMO NEGOCIO EDUCATIVO

3. Estrategias de gestión de las escuelas privadas

- Para posicionarse en el mercado, las escuelas de menor costo recurren en mayor proporción a estrategias informales de adaptación a las necesidades, demandas y posibilidades de las familias: **les dan lo que pueden pagar.**

Estrategias de competencia diferenciadas según costo de pensión



Fuente: Encuesta propia.

LA ESCUELA PRIVADA COMO NEGOCIO EDUCATIVO

4. Cobro de pensiones: dificultades y estrategias

- Las escuelas implementan diversas estrategias para evitar el no pago de la pensiones. Estas pueden ser antes de la matrícula o durante el año escolar.
- Antes de la matricula, las escuelas privadas miden capacidad de pago de padres a la entrada (40-51%) y ofrecen descuentos o facilidades para el pago (67-69%).
- Durante el año escolar, a pesar de la “Ley de Protección a la Economía Familiar”, que prohíbe la presión a estudiantes, aplican mecanismos coercitivos hacia los estudiantes (prohibir ingreso o rendición de exámenes).
- En muchos casos, el costo de las moras es asumido por los docentes, ya que sus salarios dependen del pago de pensiones.

LA ESCUELA PRIVADA COMO NEGOCIO EDUCATIVO

5. Regulación de las escuelas en Juan de Lurigancho

- La interacción entre las escuelas privadas y las entidades públicas es mínima.
- Vínculo con la UGEL y DRE principalmente a partir de entrega de documentos curriculares y de gestión.
- La percepción mayoritaria de los docentes y directores entrevistados es que el MINEDU debe intervenir más en las escuelas privadas.
 - En las escuelas de menor costo, hay un pedido por mayor intervención en temas pedagógicos (capacitaciones)

LA ESCUELA COMO ESPACIO EDUCATIVO:
PROPUESTA PEDAGÓGICA Y ORGANIZACIÓN
ESCOLAR

LA ESCUELA COMO ESPACIO EDUCATIVO: PROPUESTA PEDAGÓGICA Y ORGANIZACIÓN ESCOLAR

I. Propuestas curriculares y pedagógicas: Diferencias marcadas en cuanto al grado de consistencia de los discursos curriculares y pedagógicos de las escuelas de menor y mayor costo.

Escuelas de menor costo (menos de 250 soles)

- **Contenido vs. capacidades:** Docentes y directivos elaboran su discurso a partir de la diferenciación respecto a lo que, según ellos, ofrece la escuela pública
 - Estrategias: desagregación de cursos, más horas de enseñanza, enfoque en ciencias y matemáticas, etc. Esto sirve también como marketing.
 - Proyectos “preuniversitarios”: Propuestas educativas se alinean a la meta de estas escuelas: ingreso a la universidad.
 - Educación individualizada (por poca cantidad de estudiantes)
 - Mezcla entre uso de rutas del MINEDU y enseñanza tradicional.
- La oferta educativa se define a partir de la demanda de los clientes, es decir, las familias.
- Pero las nociones de calidad que manejan las familias es difusa

“Acá de repente hay que avanzar más teoría porque los padres quieren. “Profesora, no se ha hecho nada”. *Ellos no ven la calidad sino más la cantidad.*” (Docente 4, C6, escuela de pensión menor a 140 soles)

LA ESCUELA COMO ESPACIO EDUCATIVO: PROPUESTA PEDAGÓGICA Y ORGANIZACIÓN ESCOLAR

I. La consistencia del discurso curricular y pedagógico de las IIEE visitadas y su función orientadora del trabajo docente

“Al tener mayor población de mayor nivel adquisitivo también implica que ellos no van a postular necesariamente a las estatales, sino a las particulares y las particulares ya exigen otro tipo de estudiante, más pensante”. (Coordinador general, C11, escuela de pensión menor a 250 soles)

Escuelas de mayor costo (más de 250 soles)

- Dos tipos de propuestas
 - Propuestas preuniversitarias similares a las de menor costo pero con mejor infraestructura y cursos extra-pedagógicos.
 - Propuestas que buscan formación más integral y menos centrada en los contenidos
- Al igual que en el otro tipo de escuelas, aquí también la oferta se construye a partir de la demanda y el ingreso a la universidad.

LA ESCUELA COMO ESPACIO EDUCATIVO: PROPUESTA PEDAGÓGICA Y ORGANIZACIÓN ESCOLAR

Coordinación del trabajo docente y capacitación:

- En todas las escuelas hay un coordinador por área que se reúne con el director y/o los docentes de su respectiva área, sin embargo, hay diferencias en las modalidades y temas de trabajo:
- Heterogeneidad en la capacitación

Escuelas de menor costo:

- Los coordinadores suelen ser docentes a los que se les asigna este trabajo extra, además de sus labores en aula.
- El carácter de las reuniones entre coordinadores suele ser operativo y guiado por actividades escolares generalmente extra-pedagógicas.
- Poca o nula oferta de capacitaciones a docentes (se auto-financian capacitación o no la reciben). Se exige apoyo del Estado.

Escuelas de mayor costo:

- Coordinación a cargo de profesionales de la institución que no desempeñan labores de docencia o no tienen un aula a cargo
- Esto permite mayor elaboración en los temas que se coordinan (supervisión y dirección del trabajo docente, temas pedagógicos, etc.).
- Más escuelas otorgan capacitación a docentes, pero esto varía según el costo de las escuelas.

LA ESCUELA COMO CENTRO DE LABORES

LA ESCUELA COMO CENTRO DE LABORES

I. Situación laboral y contractual

- Los docentes trabajan en condiciones laborales precarias con contratos temporales y sin beneficios.

(...) en un particular, uno mismo tiene que capacitarse, uno mismo tiene que **buscar sus capacitaciones, sus beneficios, todo tiene que buscarse uno mismo**. Incluso su propia jubilación uno tiene que pagarse, ¿no? (Docente 4, C4, escuela de pensión menor a 200 soles)

(...) He tenido, bueno, dos embarazos, pero uno lo perdí. En el último lo que pasa es que me afectó lo que es **el seguro, enero y febrero**, como justo ya no percibo sueldo los meses de enero, febrero, entonces creo que para que me vean esto de la maternidad todo eso, fue perjudicial ahí. (Docente 4, C6, escuela de pensión menor a 200 soles)

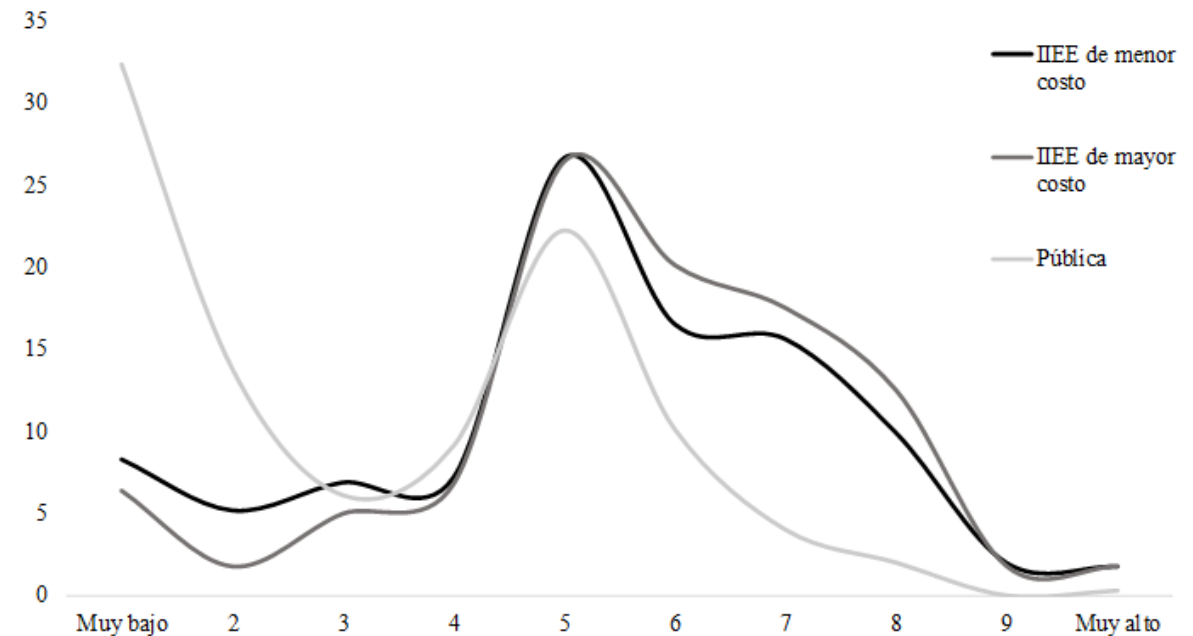
LA ESCUELA COMO CENTRO DE LABORES

I. Situación laboral y contractual

- Los docentes de escuelas privadas, tanto de mayor como de menor costo, perciben que los salarios de los docentes de IIEE públicas son menores que los suyos.
 - Sin embargo, según la ENAHO esto no es así.
- Muchos docentes sienten que la flexibilidad en las IIEE privadas compensa la falta de estabilidad y los bajos salarios

En una escala del 1 al 10, ¿Dónde **ubicaría su sueldo como docente?**

(% de total)



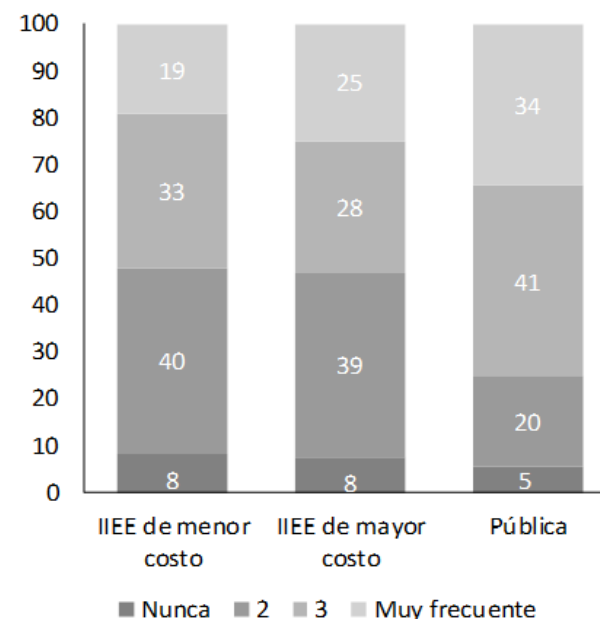
Fuente: Encuesta propia.

LA ESCUELA COMO CENTRO DE LABORES

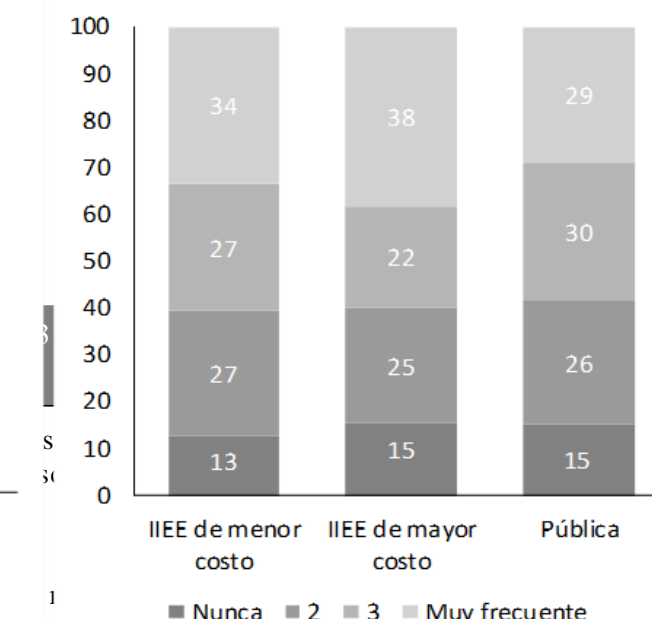
2. Clima laboral

- La satisfacción laboral varía entre escuelas: en las privadas de menor costo y en las públicas la satisfacción es menor en casi todos los aspectos analizados
- En las escuelas privadas los docentes tienen pocas oportunidades de capacitación y muchas veces las tienen que financiar ellos mismos.

Panel A. Recibe capacitación docente



Panel B. Se financia su propia capacitación

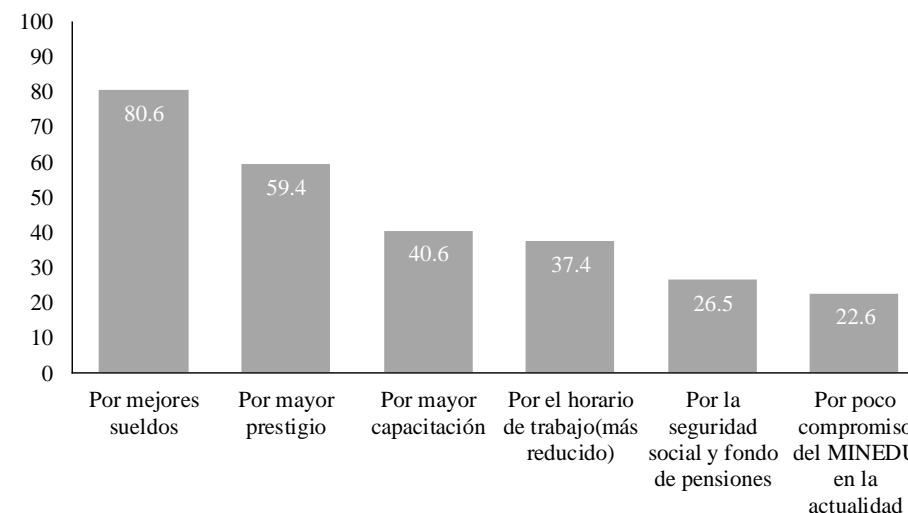


LA ESCUELA COMO CENTRO DE LABORES

3. Percepciones sobre la condición laboral pública y privada

- Dada las condiciones laborales, entre el 76-83% de los docentes de escuelas privadas consideraría trabajar en una escuela pública. Principalmente por una mayor estabilidad laboral, mejores capacitaciones y seguridad social.
- Mientras, que en las escuelas públicas, el 50% consideraría trabajar en una escuela privada. Principalmente por mejores sueldos y mayor prestigio.

¿Consideraría trabajar para una IE pública? Si ¿Por qué razón(es)?



CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

CONCLUSIONES

- El proceso de privatización por defecto (Balarin, 2015) en el contexto de un marco regulador y de gobernanza precarios ha dado lugar a un mercado de servicios educativos privado heterogéneo (costos, infraestructura y resultados) con varias fallas.

CONCLUSIONES

- Hay diferencias entre los segmentos de mayor y menor costo:
 - Subsistencia vs. Competencia
 - Lo que se puede pagar vs. Atender la demanda de una nueva clase media
 - Propuestas curriculares y pedagógicas: Contenidos vs. Desarrollo integral
 - Gestión: Esporádica vs. Cohesionada
 - Condiciones docentes: Informalidad vs. Oportunidades de desarrollo

CONCLUSIONES

- Llama la atención la ausencia de referentes sobre la calidad
 - No hay referentes claros de lo que podrían constituir buenas prácticas en: organización escolar, liderazgo de los directivos, trabajo docente, prácticas pedagógicas y demás elementos claves para el buen funcionamiento de una escuela.
- Esto evidencia la ausencia de un horizonte normativo claro (simple pero efectivo) que guíe el trabajo de las escuelas privadas y explica la gran heterogeneidad en cuanto a insumos, prácticas y resultados

¡MUCHAS GRACIAS!