

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL PERÚ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**



**Lo público vs lo privado: Un análisis de los determinantes de la elección
escolar en la escuela primaria en el Perú**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS SOCIALES CON
MENCIÓN EN ECONOMÍA QUE PRESENTAN:**

Chaman Caballero, José Alejandro
Moali Reyes, José Antony Iván

ASESOR

Rodríguez González, José Santos

Lima, diciembre de 2020

RESUMEN

En las últimas décadas, la educación peruana ha venido experimentando un proceso de privatización a tal punto que para el 2018 la matrícula privada era el 34% del total. Así también, los colegios privados de bajos costo (menos de 200 soles de pensión mensual) capturan al 64% del total de la matrícula privada. Sin embargo, a nivel de resultados educativos, los colegios privados de bajo costo no logran superar a los colegios públicos. Así pues, la pregunta que busca responder esta investigación es la siguiente: ¿Cuáles son los determinantes de la elección por escuelas privadas vis a vis escuelas públicas? ¿La decisión por la alternativa privada realmente responde a un mejor servicio educativo? ¿Obtienen las familias lo que buscan al optar por una inversión adicional en la educación de sus hijos? A partir de lo encontrado, se considera que la elección escolar se ve determinada por diversas racionalidades las cuales valoran en mayor o menor medida diferentes características. La predominancia de una sobre la otra parece estar asociada a diferentes niveles de ingreso y educación. Así las preferencias dependen del contexto socioeconómico de las familias y como este configura las restricciones simbólicas y materiales que enfrentan los diferentes grupos sociales. El propósito de la presente investigación es evaluar los determinantes de la demanda por educación primaria en el mercado educativo peruano de bajo costo, es decir, contextos en los que las familias tienen la opción de elegir entre colegios públicos (gratis) y colegios privados de menos de 200 soles de pensión. A partir de este planteamiento, se busca evaluar qué características de las familias se asocian a qué tipo de escuela, de mayor o menor nivel, tanto privada como pública. La estrategia metodológica de este estudio consiste de un análisis multivariado que permita medir la asociación entre variables características de las familias y la elección de escuelas con indicadores de menor o mayor calidad, tanto a nivel público como privado.

Palabras clave: educación privada, educación pública, demanda educativa, elección educativa, mercado educativo.

INDICE DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. REVISIÓN DE LITERATURA.....	6
2.1. REVISIÓN DE LITERATURA CONCEPTUAL.....	6
2.2. REVISIÓN DE LITERATURA EMPÍRICA.....	9
3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN E HIPÓTESIS.....	15
4. HECHOS ESTILIZADOS.....	16
5. LINEAMIENTOS METODOLÓGICOS	21
5.1. BASE DE DATOS Y VARIABLES.....	21
5.2. LINEAMINETOS PARA EL ANALISIS MULTIVARIADO.....	23
6. CONCLUSIONES.....	26
7. BIBLIOGRAFIA.....	28

INDICE DE FIGURAS

1. GRÁFICO 1.....	17
2. GRAFICO 2.....	18
3. GRAFICO 3.....	18

1. INTRODUCCIÓN

En el pasado reciente la educación básica peruana ha experimentado importantes mejoras; sin embargo, aún está muy lejos de alcanzar niveles óptimos de resultados. Esto se enmarca en un contexto donde la provisión de la educación básica ha experimentado un giro de lo público a lo privado que según los indicadores se va mantener. Para el 2018, 1 de cada 3 estudiantes a nivel nacional se educaba en una institución privada (en Lima la cifra crece de 1 a 2). Así también, del espectro de educación básica privada, los colegios de bajo costo (menos de 200 soles de pensión) capturan el 64% de toda la matrícula (Balarin, Kitmang, Ñopo y Rodríguez 2018).

En ese contexto, este estudio busca contribuir con una investigación que pueda dar luces sobre los factores que determinan la demanda por educación privada vis a vis educación pública en el caso de la educación primaria en el Perú, teniendo en cuenta la multidimensionalidad de la educación como un bien y servicio. Así, se plantea la pregunta: ¿Cuáles son los factores que determinan la elección de escuelas públicas o privadas de mayor o menor calidad? Partimos del reconocimiento de tres factores cruciales que coinciden con la expansión y progresiva privatización de la matrícula: crecimiento económico, cambios regulatorios introducidos en la década de 1990 y el desprestigio de la educación estatal (Guadalupe, León, Rodríguez y Vargas 2017). En este contexto, el crecimiento del sector educativo básico privado ha mostrado un crecimiento ininterrumpido, tanto en cantidad de programas educativos como volumen de matrícula, marcado por la ausencia de un plan articulado y una supervisión insuficiente.

Diversos autores han mostrado la heterogeneidad de este mercado a través de la diferenciación de escuelas privadas mediante el costo de sus pensiones. La evidencia encontrada muestra una clara tendencia hacia la segmentación socioeconómica en la educación básica. En esta línea, las escuelas de bajo costo captan la demanda educativa de muchas familias de bajos ingresos que buscan una alternativa que, en la práctica, no se justifica en términos de un mejor aprendizaje. En esta línea, esta investigación pretende aportar al análisis mediante una clasificación de escuelas que permita distinguir a escuelas

privadas y públicas empleando los mismos criterios. Así, se busca contribuir a la construcción de una imagen más detallada sobre la dinámica de la elección por escuelas de educación primaria y los determinantes que subyacen a la elección de una alternativa que, al menos en el papel, responde al deseo de acceder a una mejor educación.

De esta manera, el objetivo general de esta investigación es lograr una aproximación a los determinantes que llevan a las familias a decidir por uno u otro tipo de colegio en contextos de pensiones bajas. Así, como objetivos específicos planteamos, en primer lugar, una caracterización y diferenciación de escuelas a partir de sus características intrínsecas. En segundo lugar, evaluar cuáles son las características de las familias que mejor se asocian a determinado tipo de escuela.

Consideramos que el diseño de la política educativa en el país debe tener una clara consideración de las implicancias de esta tendencia. ¿Cómo se puede mejorar la provisión de educación básica estatal? ¿Cómo se puede mejorar su percepción de cara a la población? ¿Hasta qué punto es deseable que la provisión de educación básica sea más o menos privada? Estas son preguntas importantes que no se pueden responder sin antes reconocer los factores que determinan la decisión de una familia por una u otra institución educativa. Así, pensamos que una investigación de este tipo permitirá diseñar políticas públicas que permitan al Estado tener un mayor control sobre la calidad de la educación que se ofrece en el país. En contextos donde la privatización de la educación se ha dado por defecto y el estado tiene poca capacidad regulatoria, como evidentemente es el caso peruano, “es probable que haya un subsector de la oferta que ni siquiera cumpla con los estándares mínimos de calidad, como lo son los colegios de bajo costo, los cuales terminan explotando las aspiraciones de los pobres” (Balarin y Escudero, 2019).

2. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. REVISIÓN DE LITERATURA CONCEPTUAL

Antes de entrar en detalle con respecto a la situación de la educación primaria en el Perú, es necesario precisar la manera en la que este estudio aborda la educación como bien. Como señala Becker (1994) existe una relación muy marcada entre educación y desarrollo de capital humano que se refuerza a partir de los años sesentas cuando se comienza a abordar de manera más profunda la vinculación entre capital humano y desarrollo económico; así, la teoría del capital humano concluía que gran parte de las diferencias en crecimiento y desarrollo entre los países podría deberse a la cantidad de educación incorporada en el individuo, y de manera agregada en la sociedad. Entonces, desde esta perspectiva la educación se empezó a ver como un bien de inversión puesto que desarrolla “activos individuales e intransferibles, que agrega valor y que tiene fuertes incentivos internos, transformándose en la mejor inversión individual y familiar” (Cuenca 2013, p.81). Entonces, la educación pasó a ser el medio universal para la acumulación de capital social/humano y las sociedades empezaron a “exigir un sistema educativo que fuera eficaz en la asignación de recursos y en su redistribución, para que los que formen parte del sistema tengan la oportunidad de incrementar su capital educativo y, en consecuencia, experimentar procesos de movilidad social” (Cuenca 2013, p.81).

Sin embargo, el bien educación no solo cuenta con la dimensión de bien de inversión; sino que, como han concluido muchos autores, también cuenta con una dimensión de bien de consumo. Siguiendo a Leyva (2017), para poder avanzar en la comprensión sobre la elección en educación de los padres “...se debe partir por considerar que el servicio educativo que proveen las escuelas no es solo relevante como un medio para acumular capital humano y alcanzar un mejor posicionamiento en el mercado laboral (i.e. noción de la educación como un bien de inversión) sino que también importa el grado de bienestar que provee la experiencia educativa (i.e. noción de la educación como un bien de consumo)” (p. 50). Por lo tanto, el bien educativo es a su vez un bien de inversión y un bien de consumo. Justamente es la interacción entre ambas características lo que marca la complejidad del concepto de educación como bien. Como señala

Bosetti (2008), la elección de los padres no es simplemente una cuestión basada en datos empíricos y una investigación de las opciones que ofrezcan mejores oportunidades laborales. En cambio, en la decisión por educación, la elección de una escuela no solo se ve como una inversión que debe asegurar el buen desarrollo social del niño sino que también debe satisfacer necesidades más inmediatas. Así, características como la distancia del centro educativo, la infraestructura, disciplina, seguridad, entre otros factores, son tomadas muy en cuenta por los agentes y muchas veces por sobre la calidad educativa en sí misma.

A partir de lo mencionado anteriormente, se considera importante partir de un entendimiento de la educación como un bien multidimensional, cuya decisión de consumo no responde a un criterio específico, sino a múltiples factores, cuya importancia relativa varía entre familias y diferentes contextos. Las familias emplean diversos criterios, preferencias y lógicas al momento de elegir una escuela (Mochetti, Verger 2020). De esta primera apreciación surge la importancia de señalar una discusión recurrente en la literatura relativa al proceso de elección escolar: el contraste entre un enfoque racionalista y un enfoque de corte social-cultural. Por un lado, un enfoque racionalista resalta la importancia de considerar la elección de una escuela como un problema de maximización de utilidad en el cual los agentes consideran criterios objetivos y son capaces de obtener e interpretar la información disponible. Por otro lado, un enfoque más social se concentra en la importancia de entender la influencia del contexto cultural de las familias en la construcción de sus preferencias por educación. En relación a la interacción de ambos enfoques, otro enfoque, el de la racionalidad limitada, considera la importancia de estudiar la decisión por educación como un proceso racional, pero prestando atención a la influencia de factores estructurales, como el contexto sociocultural, y la manera en la que estos influyen en las preferencias de los agentes (Ben-Porath 2009).

Como se ha mencionado anteriormente, este estudio pretende aproximarse a identificar los principales determinantes de la decisión de los padres por una escuela primaria pública o una privada. Para esto, es preciso entender primero cuál es el estado de la educación primaria en el Perú en la

actualidad. A partir de los años noventa, tras la promulgación del decreto legislativo 882 que tuvo como objetivo liberalizar el mercado de educación, la matrícula privada ha crecido sostenida hasta el día de hoy (Balarin 2017, Cuenca 2013). Este decreto legislativo hizo posible que se abrieran centros educativos con fines de lucro con la intención de fomentar la competitividad y los beneficios de esta. De acuerdo con Guadalupe et al:

“La marcada expansión de la educación no estatal coincide con tres eventos significativos: las altas tasas de crecimiento económico del país en el siglo XXI, que se traducen en una mayor capacidad de pago de la población en servicios educativos; los cambios regulatorios introducidos en la década de 1990 para permitir la oferta privada con fines de lucro; y el profundo desprestigio de la educación estatal” (2017, p. 48)

Así, se ve que se han dado las condiciones necesarias para que el mercado educativo privado irrumpa de manera importante en la formación escolar del Perú.

En adición a esto, el mercado educativo privado se ha venido desarrollando a espaldas al estado, es decir que a lo largo de este periodo ha habido poca o nula iniciativa y capacidad de regular (Balarin 2017). La consecuencia de esta falta de regulación ha desencadenado en un mercado privado bastante heterogéneo y segregado (Balarin 2017, Cuenca 2013). A manera de ejemplo, Cuenca ilustra de manera precisa la heterogeneidad de la oferta privada:

“Existen escuelas privadas de élite, tanto confesionales y laicas, como internacionales. Hay, también, aquellas que funcionan en alianzas público-privadas, las que se organizan de manera cooperativa y otras que pertenecen a corporaciones interesadas en la educación. Estas escuelas privadas bien pueden funcionar en terrenos de 32 hectáreas como en áreas de 160 m² y hay familias que pagan 3.000 soles mensuales por la educación de sus hijos, frente a otras que pagan una mensualidad de 190 soles” (2013, p. 90).

Adicionalmente, es preciso señalar que no se puede hablar de una relación positiva clara entre el costo de la pensión de una escuela privada y la calidad académica de la institución desde el punto de vista de resultados académicos. Como señalan Marcos y Vasquez (2018) se encuentra que los estudiantes en escuelas con menor pensión alcanzan resultados similares, o en algunos casos menores, a los de sus pares en escuelas públicas. En esta línea, Balarin (2017)

señala que “...el crecimiento de la oferta privada sin una adecuada acción reguladora por parte del Estado ha contribuido, como era de esperarse, a la profundización de los patrones de segregación educativa existentes en el país.” p. 30).

2.2. REVISIÓN DE LITERATURA EMPÍRICA

La decisión que enfrentan los padres de familia al momento de elegir un colegio para sus hijos es compleja. Esto se debe a que el bien educación es un bien bastante particular que se caracteriza por ser un bien multidimensional, es decir que los padres al momento de elegir toman en cuenta una serie de características que pueden ir desde el precio, la infraestructura del colegio, los programas de estudio o el tipo de personas que asisten a un colegio en particular. Así también, otra de las ideas muy frecuentes en la literatura sobre este tema es que la calidad de la educación no es una característica preponderante para la elección de una escuela, sino que en la elección entran a tallar muchas otras variables, como la distancia (cercanía al hogar) por ejemplo, que se ponderan primero.

Además esta decisión es compleja debido a que el mercado de educación básica es un mercado imperfecto en donde las asimetrías de información están muy presentes. “Un elemento a tener en cuenta es la relativamente escasa información con la que cuentan los padres para medir la calidad de la enseñanza ofrecida por las escuelas, así como las limitaciones que enfrentan para procesar la información disponible” (Leyva 2017, p. 144). Los padres toman la decisión escolar basados en características más fácilmente observables (Bonal 2017). Si los padres de nivel socioeconómico más bajo no tienen suficiente información para tomar sus decisiones van a tomarlas basándose en razones que no son netamente educacionales. Por ejemplo, puede que la decisión de elección responda a que la escuela cambió su nombre por uno en inglés o que sus alumnos usen un uniforme llamativo (Lubienski 2003, Espinola 1993 en Elacqua 2004). Como podemos concluir de las 3 citas anteriores, la calidad de la educación que ofrecen los colegio son una característica poco observables para los agentes (padres de familia), y como consecuencia de esto basan su decisión en elementos que sí pueden observar, y esas características pueden ir desde

variables banales como el nombre del colegio o el uniforme hasta la calidad de la infraestructura del colegio.

Un tema recurrente en la discusión acerca del proceso de elección escolar es la interacción entre diversos tipos de racionalidades. Principalmente, se suele contrastar la predominancia de dos tipos de enfoques. Por un lado está el enfoque racionalista, el cual postula que la elección escolar de los padres de familia consiste en un análisis costo-beneficio que busca maximizar resultados. Por otro lado se encuentra el enfoque culturalista, el cual plantea que las preferencias por educación están determinadas por restricciones simbólicas y materiales que afectan de manera distinta a diferentes grupos sociales, y por la propia construcción de las preferencias de los actores a partir de determinados contextos. Así, se puede entender que ambas perspectivas no se limitan o cancelan una a otra, sino que interactúan e influyen en el proceso de manera conjunta. En este sentido, se considera que es importante entender que los padres de familia efectivamente toman decisiones, más o menos estratégicas/racionales, a partir de un determinado conjunto de preferencias.

Como ya se ha mencionado, algunas familias valoran más aspectos como la calidad académica o el entorno social, mientras que otras pueden valorar más la predominancia del orden y seguridad que puedan ofrecer las instituciones. Sin embargo, es importante considerar qué condiciones determinan la valoración, o mayor valoración, de un aspecto sobre otro. En este ámbito es donde entran a tallar las características socioculturales de los agentes (padres de familia). De acuerdo con Pilar Sanz (2015) existe una gran variedad de criterios que consideran las familias al momento de elegir una escuela, los cuales no solo responden a características físicas de las escuelas sino que involucran aspectos de índole social y subjetiva. Es importante reconocer que la variedad de criterios suele ser compartida de manera generalizada, sin embargo, la principal diferencia radica en el peso que toma cada uno de los criterios para cada familia y, particularmente, para cada grupo social.

Así también, es importante mencionar que en la literatura se destaca la preocupación por la elección de la educación básica en estratos emergentes o de clase media emergente; que son justamente el espacio social en donde se

encuentra concentrado la mayor demanda por educación privada. De acuerdo con Balarin (2018), 1 de cada 3 estudiantes escolares peruanos se educa en colegios privados, y el número aumenta si solo nos concentramos en Lima, 1 de cada 2 estudiantes. De acuerdo con Balarin y Escudero (2019) el 63% de toda la oferta privada de educación está capturada por colegios de pensiones bajas (menos de 200 soles de pensión). Complementariamente, Sanz (2015) apunta la importancia de considerar que esta privatización de la demanda por educación básica se compone de una oferta educativa de calidad heterogénea y que es diferenciada de la oferta tradicional dirigida a los sectores socioeconómicos altos y medio altos.

Estudios como el de Pilar Sanz para Perú (2015), Moschetti y Verger para Argentina (2020) y Bonal para Chile (2017) dan luces sobre la presencia de estos aspectos en el proceso de elección escolar en estratos emergentes de ingresos medios y bajos. Estos estudios se llevan a cabo en periodos y geografías distintas, sin embargo llegan a conclusiones comunes dentro de cada uno de los casos de estudio. Los principales hallazgos apuntan a la presencia de distintas racionalidades que son reconocibles como predominantes en los procesos de elección escolar de las familias. En este sentido, se considera conveniente agrupar estas racionalidades según su concepción de la escuela y la elección escolar. Una primera racionalidad concibe a la elección de la escuela como un vehículo de movilización social, y por tanto, como una inversión a futuro de cara a obtener mayor prestigio. Una segunda racionalidad concibe a la escuela como un lugar de escape/refugio ante los riesgos sociales propios del contexto en el que se desarrollan algunas familias. Finalmente, está una tercera racionalidad que se destaca por la pasividad de los agentes al momento de la elección de una escuela para sus hijos. Un punto central en el cual coinciden estos estudios es que se encuentran asociaciones entre la predominancia de una u otra racionalidad y distintos niveles de ingresos y educación de los padres.

En el caso de la primera racionalidad, el concepto de educación está fuertemente asociado a su característica como un bien de inversión. Asimismo, se encuentra una asociación significativa entre la predominancia de la misma con un grupo de padres de familia de ingresos medios y medio bajos, estudios

secundarios completos y una relativa estabilidad laboral. Dentro de las características que encuentran los autores destacan la valoración de la calidad educativa y planes de aprendizaje que enfocan el desarrollo de habilidades personales y sociales en los niños. Adicionalmente, se encuentra una especial consideración con respecto a la composición social de la escuela. La importancia de estos factores radica en el interés por ofrecer al niño los mejores medios para poder desarrollarse integralmente. Los tres estudios coinciden en que la predominancia de esta racionalidad responde a una dinámica de identificación y diferenciación, que encuentra en la experiencia de los padres, la gran mayoría estudiantes de escuelas públicas, una motivación para ofrecer a sus hijos una mejor educación. Es importante destacar, además, que dentro de esta lógica la distancia entre el lugar de residencia y la escuela de interés no representa un costo importante ya que muchas veces una mayor distancia se compensa con mejores características valoradas por los padres (mejor entorno, mayor prestigio).

Un punto fundamental a destacar de esta racionalidad es la forma en la que los padres asumen el proceso de elección escolar. En este sentido se encuentra que los agentes (padres de familia) participan de forma activa en la elección de la escuela para sus hijos, es decir buscan y comparan información de los distintos centros educativos que evalúan. Cabe señalar, además, que los padres de este segmento confían mucho en su criterio y están muy conscientes del mercado educativo al que se enfrentan, por ejemplo, de acuerdo con el estudio de Bonal (2017) los padres reconocen que más pensión no necesariamente se relaciona con más calidad educativa. Asimismo, Sanz (2015) encuentra un componente de control e influencia que corresponden a la relación contractual que se establece con la escuela. En este sentido, la condición de privado, más allá del costo, otorga la posibilidad efectiva (en el caso de lo público existe pero quizás no es efectiva en la realidad) de poder participar y reclamar en caso se considere necesario. Esto responde al deseo de los padres de tener un mayor nivel de influencia sobre el proceso educativo de sus hijos. Por último, la percepción que tienen los padres de familia de este segmento de la educación pública es de rechazo ya que la consideran un espacio ausente de oportunidades

en todo nivel, tanto como calidad educativa como en el desarrollo de redes sociales.

En el caso de la segunda racionalidad, el concepto de educación está mayormente asociado a su característica de bien de consumo, esto entendido como la prioridad por parte de los padres de satisfacer necesidades inmediatas a través de la elección escolar. En ese sentido, Moschetti y Verger (2020) encuentran una asociación entre familias de menores ingresos y nivel educativo y la predominancia de una racionalidad que ve en la escuela privada como un lugar seguro o de escape a las realidades hostiles que enfrentan en los contextos en los que viven. En ese sentido se identifica una postura más reactiva que proyectiva. Estas familias tienen una gran valoración por características que reflejan seguridad y orden dentro de las escuelas, como el uso de uniformes, imposición de la autoridad escolar en las aulas de clase y pulcritud de las instalaciones. En esta misma línea Sanz (2015) encuentra que en el caso de las familias de menores ingresos, la base fundamental de valoración del ambiente de la escuela se encuentra en la seguridad que ofrezca la escuela, desde sus instalaciones hasta la confiabilidad y perfil de los profesores. Adicionalmente, Bonal (2017) asocia una mayor valoración de la seguridad y disciplina con menores niveles de ingreso y educación.

Un punto importante a destacar en relación con la predominancia de esta racionalidad es el mayor peso que tiene la influencia de las restricciones económicas de cara a la elección escolar. Aun así, como señala Leyva (2017), los padres están dispuestos a incurrir en los gastos de elegir una escuela privada por sobre una pública ya que esta última "...no satisface algunos criterios considerados claves para este estrato como la accesibilidad y la preferencia por locales escolares relativamente pequeños en los que haya suficiente personal de apoyo para supervisar la disciplina de los estudiantes y el buen trato a los alumnos" (p. 54). Sin embargo, que "la decisión de los hogares de bajos ingresos sea más sensible a la cercanía de la escuela no implica que estos padres valoren relativamente menos la calidad de la enseñanza que los hogares de mayores ingresos, sino que, al ser sus ingresos relativamente bajos, los costos de

transporte pueden constituir una fracción importante de su presupuesto” (Leyva 2017, p. 54).

La tercera racionalidad está asociada con una poca participación y actitud pasiva frente al proceso de elección escolar. Esta racionalidad predomina en los casos de familias de ingresos muy bajos y nivel educativo reducido (Moschetti y Verger 2020, Bonal 2017). Bajo esta racionalidad, los padres de familia no cuentan con un discurso sobre lo que es buena educación, o mejor dicho, no son capaces de identificar atributos deseables de la escuela que quieren para sus hijos. Lo que más valoran estos padres de familia es que la escuela sea de muy bajo costo y que este cerca a sus hogares además de que acepten a sus hijos sin muchas trabas burocráticas. Les basta con que sientan que la escuela elegida cuida de sus hijos (Bonal, 2017). Asimismo, Moschetti y Verger (2020) encuentran que una racionalidad de naturaleza inercial de elección escolar está asociada con un grupo bastante homogéneo caracterizado por bajos ingresos y secundaria incompleta. Los autores plantean que la característica más destacable de este grupo de familias es la gran influencia que tienen el contexto y el entorno social en la elección escolar. Las fuertes restricciones económicas y la poca capacidad de interpretar la calidad de las escuelas por parte de los padres a partir de los indicadores que observan implican que la decisión está determinada por una aceptación pasiva de las recomendaciones del entorno cercano.

3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN E HIPÓTESIS

La pregunta que busca responder esta investigación es la siguiente: ¿Cuáles son los determinantes de la elección por escuelas privadas vis a vis escuelas públicas? ¿La decisión por la alternativa privada realmente responde a un mejor servicio educativo? ¿Obtienen las familias lo que buscan al optar por una inversión adicional en la educación de sus hijos? A partir de lo encontrado en la literatura revisada, se considera que la elección escolar se ve determinada por diversas racionalidades las cuales valoran en mayor o menor medida diferentes características. La predominancia de una sobre la otra parece estar asociada a diferentes niveles de ingreso y educación. En este sentido los padres evalúan las características que desean en las escuelas de sus hijos según sus preferencias.

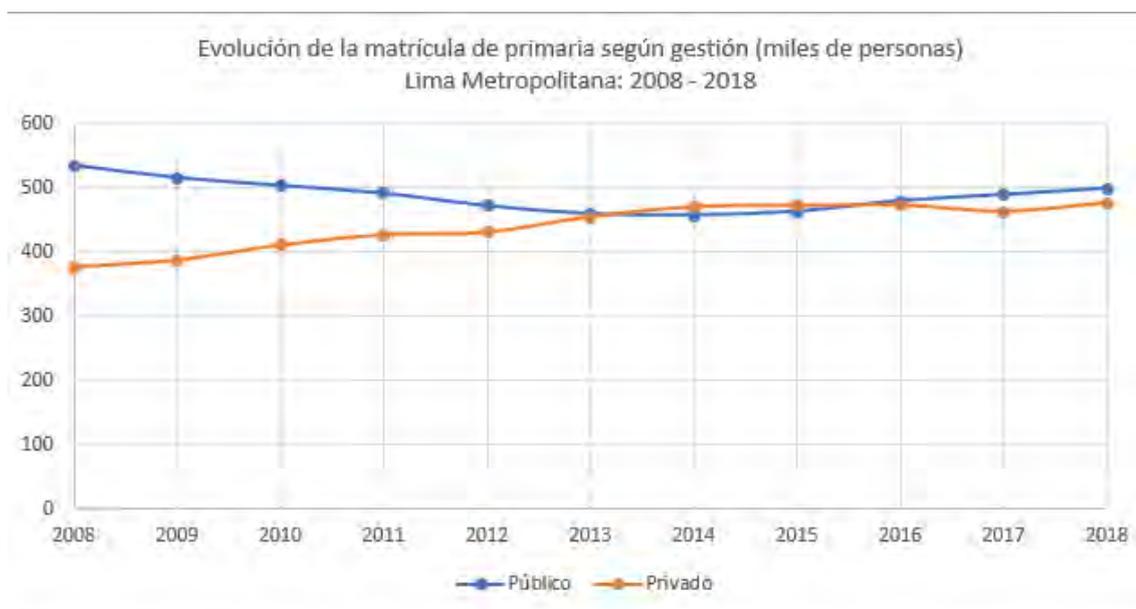


4. HECHOS ESTILIZADOS

Históricamente la matrícula privada de educación básica se ha concentrado en los estratos socioeconómicos más altos, sin embargo, esta tendencia ha cambiado desde los años noventa cuando estalló el boom de la privatización escolar para dar paso a una nueva configuración del mercado privado escolar donde la mayor parte de la matrícula se concentra en los estratos bajos o emergentes urbanos de las grandes ciudades. Este boom de la privatización se inicia cuando “...el Gobierno de Fujimori impulsa un proceso indirecto de privatización de la educación, a través de la implementación de una estrategia de liberalización del servicio educativo, es decir, promoviendo la inversión privada en la oferta educativa” (Cuenca, 2013, p.79). Esa promoción y facilitación para la inversión privada en educación se plasma en el decreto legislativo 882 que permite la creación de instituciones educativas privadas con fines de lucro. Esta situación representa un incentivo tanto para grandes consorcios empresariales como para pequeños emprendedores para crear instituciones educativas privadas, lo cual devino en el desarrollo acelerado de un mercado nuevo en el país.

Por su parte, la demanda por educación privada empezó a crecer velozmente a partir del año 2004, cuando se inicia una década de rápido y sostenido crecimiento económico (Balarin, 2016). El crecimiento económico que llevó consigo a una reducción de la pobreza les permitió a muchas familias poder “...realizar el sueño de obtener una educación de mejor calidad para sus hijos al enviarlos a escuelas privadas” (Balarin y Escudero, 2019, p. 38). Al fenómeno de que ahora las familias contaban con mayores ingresos se le suma que, tal como documenta Cuenca (2013), en el imaginario peruano lo privado es de mejor calidad per se. Estas fuerzas combinadas terminan expandiendo la matrícula privada de forma exponencial.

Gráfico 1



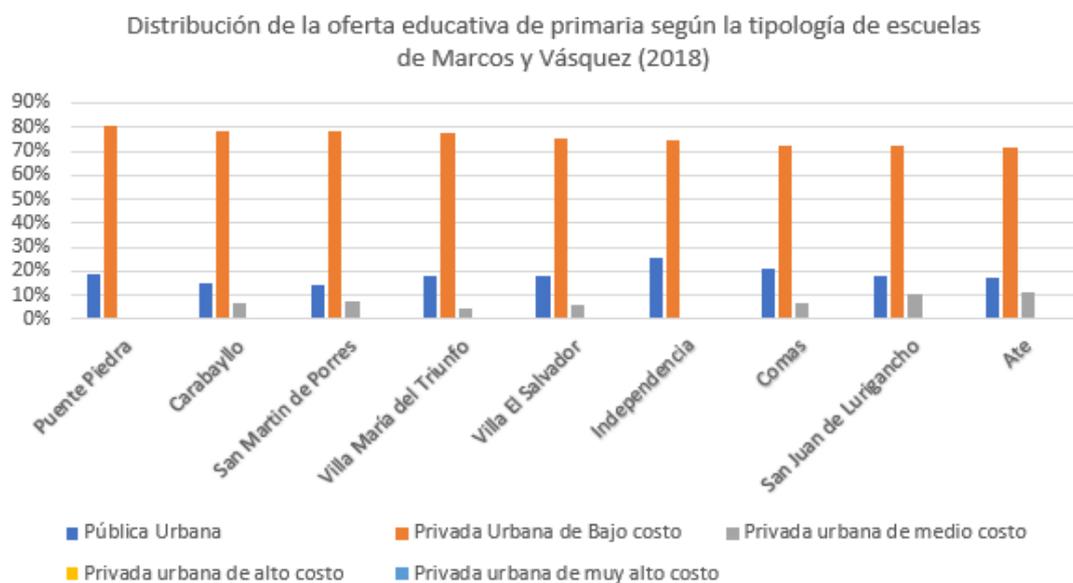
Fuente: Elaboración propia.

Así pues, el mercado educativo privado se reconfigura. Particularmente en Lima, Cuenca encuentra que:

“...es posible identificar que el crecimiento de la matrícula privada ha estado concentrado en los quintiles más pobres. Se observa una tendencia a la concentración de matrícula privada en los distritos periféricos; particularmente, en la zona norte de Lima, en donde se registra además el mayor crecimiento económico de la ciudad. Distritos como San Juan de Lurigancho, Ate y San Martín de Porres son zonas en las que existe mayor concentración de matrícula privada.” (2013, p. 83).

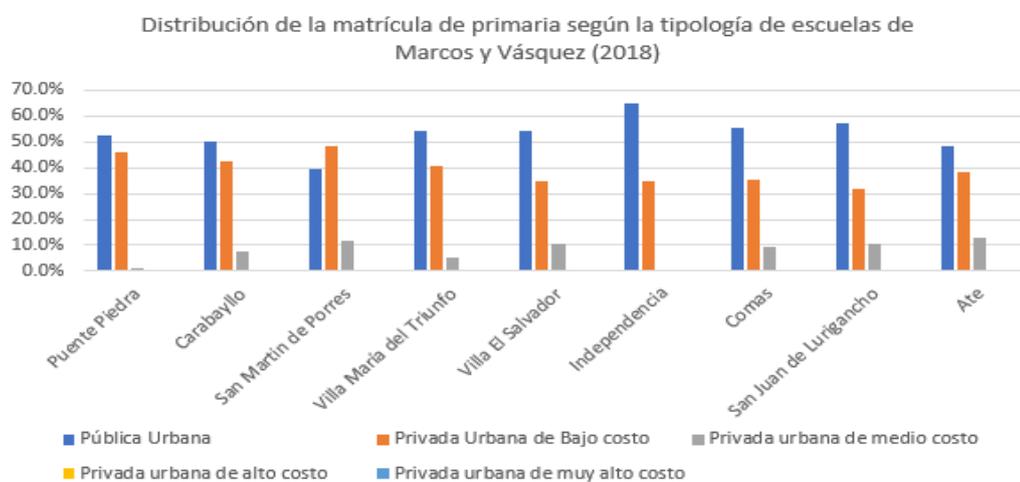
Como señala el autor, el nuevo mercado educativo privado se concentra en las clases medias bajas y emergentes. Asimismo, de acuerdo con cifras oficiales documentadas por Balarin (2018), aproximadamente el 63% del total de la oferta de escuelas privadas se concentra en el sector de escuelas de pensiones que cobran menos de 200 soles de pensión mensual.

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia. En base a Marcos y Vásquez 2018: 13.

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia. En base a Marcos y Vásquez 2018: 14.

Una característica fundamental del mercado educativo peruano es que su desarrollo se dio de manera rápida y poco organizada. Tal como afirma Balarin, el proceso de privatización de la matrícula educativa básica se ha dado por defecto: “ha ocurrido en buena medida de abajo hacia arriba, conforme las familias han empezado a creer que la educación provista, gestionada y financiada por el Estado le está fallando a sus hijos” (2017, p.13). En suma, la privatización por defecto de la educación básica tuvo como consecuencia la formación de un sector privado de colegios de bajo costo que capta la demanda por educación de sectores urbanos emergentes y que mantiene un crecimiento importante.

Ahora, es importante destacar la heterogeneidad que caracteriza al sector privado. Como señalan Guadalupe et al. (2017), la privatización de la educación básica significó el acceso a alternativas particulares por parte de un sector que previamente había concentrado su matrícula en instituciones públicas. De esta manera, el desarrollo de un mercado educativo privado de bajo costo trajo consigo un cambio en la composición de los grupos sociales que acceden a educación privada y en la calidad del servicio que ofrece la alternativa privada. Así, los autores reconocen la importancia de diferenciar la oferta privada tradicional de la oferta privada que surgió a partir de la década de los noventas.

Esta heterogeneidad es abordada por Marcos y Vásquez (2018) a través de la construcción de una tipología de las escuelas privadas en el Perú y un análisis de resultados en logros de aprendizaje de los estudiantes. Los autores muestran que cuando se controla por variables de nivel socioeconómico incluso las instituciones públicas educativas terminan teniendo mejor desempeño que las privadas. Así, se encuentra que la brecha entre público y privado en términos de niveles de aprendizaje muestra una tendencia a la reducción e incluso a la inversión, la cual estaría explicada por “...una constante mejora experimentada por las escuelas públicas y al aparente estancamiento en el logro de aprendizajes de las escuelas privadas.” (2018, p. 4). La reducción e inversión de esta brecha se explica, justamente, en los mejores resultados obtenidos por estudiantes de escuelas públicas en comparación con el sector de escuelas privadas con pensiones menores a 200 soles.

Esta situación muestra que el crecimiento del sector educativo privado de menor costo no va de la mano con el desarrollo de una alternativa que ofrece un mejor servicio educativo en términos prácticos. A pesar de que las familias suelen optar por una escuela privada considerando los beneficios que esto implica, los niveles de aprendizaje de los estudiantes no muestran que la inversión adicional en educación se traduzca en resultados que justifiquen el desistir de matricular a sus hijos en una escuela pública.



5. LINEAMIENTOS METODOLÓGICOS

A partir de lo revisado en la literatura, lo que se necesita para responder a la pregunta es un conjunto de información que cubra los aspectos relacionados a las escuelas, los estudiantes y sus familias. En el caso de la escuela, se requiere contar con variables asociadas a dimensiones sobre infraestructura e implementación para la prestación del servicio educativo. Por el lado de los estudiantes y sus familias, es necesario contar con información relacionada al contexto socioeconómico en el que estos se desarrollan.

El propósito de la presente investigación es evaluar los determinantes de la demanda por educación primaria en el mercado educativo peruano de bajo costo, es decir, contextos en los que las familias tienen la opción de elegir entre colegios públicos (gratis) y colegios privados de menos de 200 soles de pensión. A partir de este planteamiento, se busca evaluar qué características de las familias se asocian a qué tipo de escuela, de mayor o menor nivel, tanto privada como pública.

5.1. BASES DE DATOS Y VARIABLES

La base de datos de donde se recogerá información sobre los colegios será el Censo Escolar 2018 que recoge información detallada en materia de infraestructura escolar, personal docente, entre otras variables de las Instituciones Educativas tanto públicas como privadas. Las variables directamente a usar con fines de caracterizar y diferenciar a los colegios son las siguientes:

1. Tipo de gestión (privada o pública)
2. Área total y área total construida
3. Cantidad de aulas y en qué estado se encuentran (Bueno, malo y regular)
4. Implementación de las aulas (Número de carpetas, pizarra, instalaciones eléctricas, etc)
5. Características del resto de espacios del colegio como cancha deportiva, piscina, pista de atletismo, etc

6. Sobre la biblioteca escolar (Si cuentan con una, de que forma la utiliza, calidad de las instalaciones, etc)
7. Conexión a internet
8. Sala de computación
9. Acceso a agua potable
10. Cantidad de baños y en qué estado se encuentran (Bueno, malo, regular)

Las variables sobre infraestructura escolar para caracterizar y diferenciar las escuelas fueron escogidas ya que hay evidencia que sustenta que estas se correlacionan con los resultados académicos de los estudiantes. Así por ejemplo, Duarte, Gargiulo y Moreno (2011) en un estudio para el Banco Interamericano de Desarrollo encuentran que los factores que están más alta y significativamente asociados a los aprendizajes son la presencia de espacios de apoyo docente como bibliotecas o sala de cómputo, así también la conexión a servicios públicos como electricidad, agua potable y una cantidad de baños adecuados. En esta misma línea, el estudio de Maldonado y Peña (2018) muestra la existencia de un efecto causal entre infraestructura escolar y rendimiento académico.

Por otro lado, la base de datos de donde se recogerá información acerca de los estudiantes es de la Evaluación Censal de Estudiantes (ECE). Esta base recoge información acerca de los contextos sociales y económicos de los estudiantes por medio de un índice socioeconómico que se construye a partir de cinco indicadores:

1. Nivel educativo alcanzado por los padres
2. Material de construcción de la vivienda
3. Servicios básicos con los que cuenta el hogar,
4. Activos en el hogar
5. Otros servicios del hogar.

La construcción de este índice se detalla en el informe “Desafíos en la medición y el análisis del estatus socioeconómico de los estudiantes peruanos” (Christiansen, Hernández, Marcos, Moreano, Saravia 2018) desarrollado por la Oficina de la Medición de la Calidad de los Aprendizajes (UMC). Para fines de

esta investigación, el índice socioeconómico presentado en la ECE servirá para caracterizar el contexto socioeconómico de los estudiantes y sus familias.

El nivel socioeconómico de la familia puede ampliar el conjunto de elección ya que los costos de transporte serán cubiertos con mayor facilidad. Así también, tal como plantean Sanz (2015), Bonal (2017) y Moschetti y Verguer (2020), se encuentra una relación positiva entre un mayor nivel socioeconómico de las familias y una preferencia por escuelas privadas de mayor costo.

Además, los resultados encontrados en los trabajos de Sanz (2015) y Moschetti y Verger (2020) distinguen diferencias a partir de los niveles educativos alcanzados por los padres.. En estos trabajos de corte cualitativo se encuentran diferencias principalmente entre padres de familia que cuentan con primaria completa, secundaria completa y algún tipo de educación superior. Asimismo, se presume por la evidencia encontrada en la literatura, que una mayor educación de los padres implica una mayor consideración por la educación de sus hijos, lo cual se suele traducir en la elección de escuelas de una mayor calidad (dentro de las restricciones económicas de cada familia).

Con este conjunto de información se busca medir qué características de las familias son las que se pueden asociar con la elección de una escuela pública o privada de mayor o menor calidad. Preliminarmente, y de acuerdo con la extensa evidencia presente en la literatura, se espera encontrar una fuerte correlación entre familias de menor nivel socioeconómico y escuelas privadas de menor calidad. Esto debido a que diversos autores, como Marcos y Vasquez (2018), Balarin et al. (2018), encuentran una clara relación entre menores ingresos y escuelas de menor costo. Lo interesante, desde el planteamiento de este estudio, es ver como se muestra el efecto del nivel socioeconómico al incluir una diferenciación a nivel de escuelas públicas.

5.2. LINEAMIENTOS PARA EL ANALISIS MULTIVARIADO

Para poder llevar a cabo esta evaluación es necesario combinar ambas bases en una. Para esto se recurrirá al código modular como variable llave para poder distinguir a los estudiantes según la escuela a la que asisten y su caracterización correspondiente. Con esto se busca construir una base que contenga información sobre el individuo y también sobre la escuela.

La estrategia metodológica de este estudio consiste de un análisis multivariado que permita medir la asociación entre variables características de las familias y la elección de escuelas con indicadores de menor o mayor calidad, tanto a nivel público como privado. Un primer reto que se reconoce es lograr una segmentación de escuelas por nivel de calidad que aplique para instituciones de ambos tipos de gestión. Trabajos anteriores como el de Marcos y Vasquez (2018) distinguen entre distintos tipos de escuelas privadas a partir del costo pensión y/o matrícula de las mismas. Si bien esta metodología es de gran utilidad, suele ir de la mano con una agrupación de las escuelas públicas como un todo. A partir de esta limitación es que el presente estudio pretende construir una segmentación de escuelas que permita distinguir entre escuelas públicas de mayor o menor calidad.

Para lograr este objetivo se hará uso de las variables previamente mencionadas. Estas están asociadas a dimensiones de las escuelas como calidad de la infraestructura y servicios que ofrecen las cuales se pueden considerar deseables por parte de los padres de familia según lo encontrado en la literatura. Así, se busca sintetizar un conjunto de indicadores que reflejen las características de las diferentes escuelas. Con esto se podrá diferenciar a las escuelas mediante un mismo criterio independiente del tipo de gestión de las mismas.

Una vez construida la segmentación de escuelas se medirá el grado de asociación que existe entre las características de los distintos tipos de escuelas privadas y el costo de sus pensiones y/o matrícula. Al evaluar la correlación entre ambos elementos se busca poner a prueba la hipótesis que está detrás de la lógica de diferenciación por costo de pensiones, esta es, la noción de que un mayor costo se traduce en mejores insumos y por ende en un mejor servicio educativo, el cual debería traducirse en mejores instalaciones y servicios brindados por parte de la institución. En caso no se encuentre una correlación sólida entre costo de la escuela y características de la misma, se considerará la oportunidad de incluir la variable costo como variable independiente.

Por el lado derecho de la regresión se incluirá la variable Índice Socioeconómico del Estudiante. Así, se busca medir qué características de las

familias son las que se pueden asociar con la elección de una escuela pública o privada de mayor o menor calidad. Preliminarmente, y de acuerdo con la extensa evidencia presente en la literatura, se espera encontrar una fuerte correlación entre familias de menor nivel socioeconómico y escuelas privadas de menor calidad. Esto debido a que diversos autores, como Marcos y Vasquez (2018), Balarin (2018) o Ñopo (2018), encuentran una clara relación entre menores ingresos y escuelas de menor costo. Lo interesante, desde el planteamiento de este estudio, es ver como se muestra el efecto del nivel socioeconómico al incluir una diferenciación a nivel de escuelas públicas.

Finalmente, como se mencionó anteriormente, se contempla la inclusión del costo de las escuelas privadas como una variable relacionada a la decisión. Como se ha encontrado en los estudios cualitativos revisados para este trabajo, la visión de la educación escolar como medio de diferenciación social es un criterio común en el proceso de elección de los padres de familia. Con esto se busca incluir en el análisis el efecto de un elemento que no es una característica propia de la escuela en términos de calidad del servicio, pero que tampoco es característica de las familias.

6. CONCLUSIONES

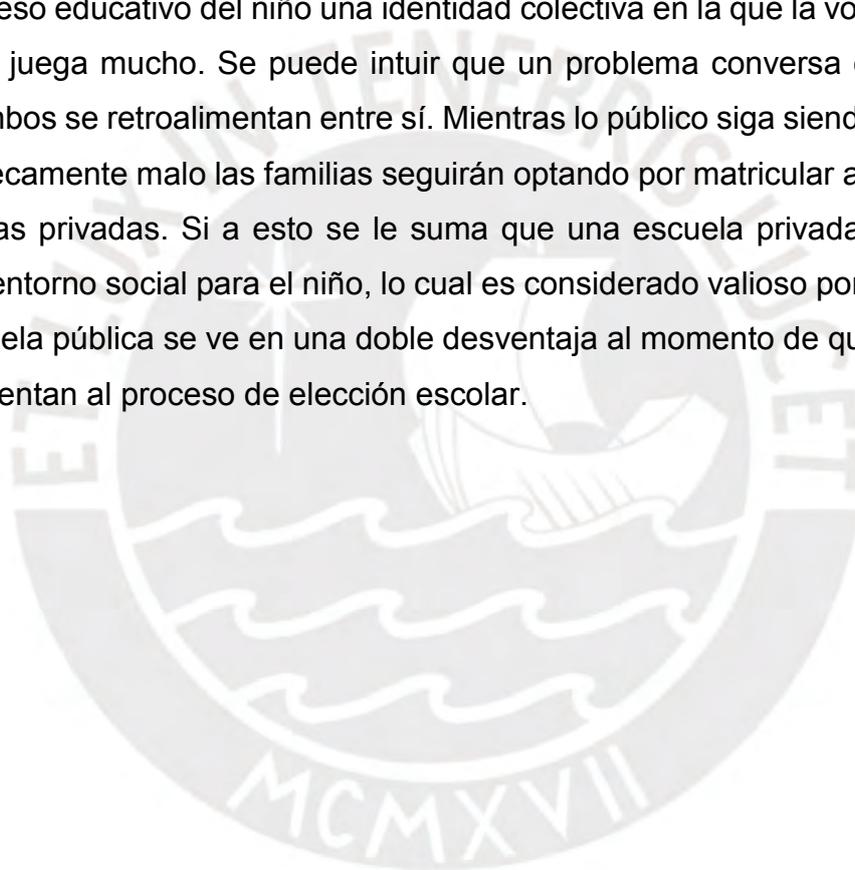
Como ya mencionamos, el mercado de la educación básica en el Perú experimentó una fuerte transformación desde de la década de los noventas que se tradujo en un crecimiento desorganizado y de calidad bastante heterogénea. Así, este nuevo mercado educativo marcó distancia del sector de la educación básica tradicional orientada a las clases más acomodadas y tomó protagonismo como una alternativa para los sectores medios y emergentes. El crecimiento de este sector del mercado educativo resalta particularmente porque rompe con la brecha privado-público que tradicionalmente validaba la alternativa privada en términos de resultados. Como se ha recogido en la literatura, la educación privada de bajo costo no se traduce en un mejor rendimiento académico.

Frente a esta realidad es que surge la pregunta sobre los determinantes de la decisión por una escuela privada sobre una escuela pública a un nivel bajo de costos. La primera respuesta que surge es que la educación es un bien multidimensional en donde no solo el rendimiento académico sería lo que importa en la decisión, sino que factores como la distancia del hogar al colegio o incluso la seguridad que los colegios ofrecen, también afectan la decisión. Las preferencias detrás del proceso de elección de las familias por un determinado colegio son un reflejo del nivel socioeconómico en el que se desarrollan y del nivel educativo alcanzado por los padres. Así, el proceso de elección es un proceso racional pero que se ve determinado por la influencia de factores estructurales como el contexto sociocultural y económico.

Este estudio considera que la elección entre la escuela pública y la privada responde a dos cuestiones que terminan determinando la preferencia por lo privado. Por un lado, creemos que se trata de un problema de información. Esto en relación con los aspectos más observables como lo son el rendimiento académico, la infraestructura, planes de estudios, etc. Muchas veces la asociación de la escuela pública con un mal servicio educativo responde a prejuicios e ideas subjetivas e imprecisas que no necesariamente se reflejan la realidad.

Así se concluye que las consideraciones sociales juegan también un rol importante. Como se cree que lo privado suele ser mejor, y a mayor nivel de

pensiones suele serlo, las familias optan por hacer el sacrificio de matricular a sus hijos en escuelas privadas. A esto se le suma el reconocimiento planteado por diferentes autores de que existe una idea común que valora un “mejor” entorno sociocultural dentro de la escuela a partir de los beneficios que este pueda traer en el contexto de un sistema segregado. En este sentido la escuela funciona como un medio para identificarse con un determinado grupo social y diferenciarse de otro, reproduciendo así en el proceso de elegir una escuela y en el proceso educativo del niño una identidad colectiva en la que la voluntad de los padres juega mucho. Se puede intuir que un problema conversa con el otro y que ambos se retroalimentan entre sí. Mientras lo público siga siendo visto como intrínsecamente malo las familias seguirán optando por matricular a sus hijos en escuelas privadas. Si a esto se le suma que una escuela privada asegura un mejor entorno social para el niño, lo cual es considerado valioso por las familias, la escuela pública se ve en una doble desventaja al momento de que los padres se enfrentan al proceso de elección escolar.



7. BIBLIOGRAFIA

Balarin, M. (2016). La privatización por defecto y el surgimiento de las escuelas privadas de bajo costo en el Perú. ¿ Cuáles son sus consecuencias?.

Balarin, M., Kitmang, J., Ñopo, H., y Rodríguez, M. F. (2018). Mercado privado, consecuencias públicas. Los servicios educativos de provisión privada en el Perú.

Balarin, M y Escudero A. (2019). El desgobierno del mercado educativo y la intensificación de la segregación escolar socioeconómica en el Perú.

Becker, G. (1994). Human capital revisited. In Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education, Third Edition (pp. 15-28). The University of Chicago Press.

Ben-Porath, S. (2009). School choice as a bounded ideal. *Journal of Philosophy of Education*, 43(4), 527-544.

Bonal, X., Verger, A., y Zancajo, A. (2017). Making poor choices? Demand rationalities and school choice in a Chilean local education market. *Journal of School Choice*, 11(2), 258-281.

Bosetti, L., y Pyryt, M. (2007). Parental motivation in school choice: Seeking the competitive edge. *Journal of School Choice*, 1(4), 89-108.

Cuenca, R. (2013). La escuela pública en Lima Metropolitana. ¿ Una institución en extinción?. *Revista Peruana de Investigación Educativa*, (5), 73-98.

Duarte, J., Gargiulo, C., y Moreno, M. (2011). Infraestructura escolar y aprendizajes en la educación básica latinoamericana: Un análisis a partir del SERCE.

Guadalupe, C., León, J., Rodríguez, J., y Vargas, S. (2017). Estado de la educación en el Perú: análisis y perspectivas de la educación básica.

Leyva, J. (2017). *Determinantes de la expansión del sistema privado de educación básica en el Perú*. <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/10030>

Lubienski, C. (2003). Innovation in Education Markets: Theory and Evidence on the Impact of Competition and Choice in Charter Schools. *American Educational Research Journal - AMER EDUC RES J*. 40. 395-443.

Maldonado Apulema, J. C., y Peña Terán, T. C. (2018). Análisis econométrico de la relación de infraestructura escolar y rendimiento académico (Bachelor's thesis, Quito: UCE).

Marcos, M., y Vásquez, M. C. (2018). Tipología y caracterización de las escuelas privadas en el Perú.

Ministerio de Educación (2018). Desafíos en la medición y el análisis del estatus socioeconómico de los estudiantes peruanos. Lima: Oficina de Medición de la Calidad de los Aprendizajes.

Moschetti, M. C., y Verger, A. (2020). Opting for private education: Public subsidy programs and school choice in disadvantaged contexts. *Educational Policy*, 34(1), 65-90.

Sanz, P. (2015). El tránsito de la escuela pública a la escuela privada en el sector emergente de Lima Metropolitana: ¿Buscando mejor calidad?.

Bellei, C. (2007). Expansión de la educación privada y mejoramiento de la educación en Chile. Evaluación a partir de la evidencia. Expansion of private schools and educational improvement in Chile. An evidence-based evaluation. *Revista pensamiento educativo*, 40(1), 1-37.

Bosetti*, L. (2004). Determinants of school choice: Understanding how parents choose elementary schools in Alberta. *Journal of Education Policy*, 19(4), 387-405.

Elacqua, G., y Santos, H. (2013). Preferencias reveladas de los proveedores de educación privada en Chile: el caso de la Ley de Subvención Escolar Preferencial. *Gestión y política pública*, 22(1), 85-129.

Elacqua, G., y Fabrega, R. (2004). El consumidor de la educación: El actor olvidado de la libre elección de escuelas en Chile. *Santiago de Chile: PREAL*.

Glazerman, S., y Dotter, D. (2017). Market signals: Evidence on the determinants and consequences of school choice from a citywide lottery. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 39(4), 593-619.

He, S. Y., y Giuliano, G. (2018). School choice: understanding the trade-off between travel distance and school quality. *Transportation*, 45(5), 1475-1498.

Holmes Erickson, H. (2017). How do parents choose schools, and what schools do they choose? A literature review of private school choice programs in the United States. *Journal of School Choice*, 11(4), 491-506.

Larrañaga, O. (2004). Competencia y participación privada: la experiencia chilena en educación. *Estudios Públicos*, 96, 107-144.

Llera, R. F., y Pérez, M. M. (2012). Colegios concertados y selección de escuela en España: un círculo vicioso. *Presupuesto y gasto público*, 67, 97-118.

Ministerio de Educación. (2015). ¿Son homogéneas las escuelas privadas?: un acercamiento a sus características. Edudatos N°17. Lima: Oficina de Medición de la Calidad de los Aprendizajes.

Ministerio de Educación. (2016). ¿Cuánto aprenden nuestros estudiantes al término de la educación primaria? Informe de logros de aprendizaje y sus factores asociados en la Evaluación Muestral 2013. Lima: Oficina de Medición de la Calidad de los Aprendizajes.

Ministerio de Educación. (2017b). ¿Qué sucede con los aprendizajes en la transición de primaria a secundaria? Una mirada desde la equidad y la eficacia escolar diferenciada. Lima: Oficina de Medición de la Calidad de los Aprendizajes.

Paredes, R. D., y Pinto, J. I. (2009). ¿ El fin de la educación pública en Chile?. *Estudios de economía*, 36(1), 47-66. Bosetti*, L. (2004). Determinants of school choice: Understanding how parents choose elementary schools in Alberta. *Journal of Education Policy*, 19(4), 387-405.

Ullah, S., y Hussain, I. A. (2020). To Evaluate Preference of Parents Sending Their Children to Public or Private Schools in District Karak. *Bulletin of Education and Research*, 42(1), 67-77

