

EL PROCESO DECISIONAL DE LOS PADRES FRENTE A LA ELECCIÓN DE COLEGIOS

Seminario de Título para optar al Título de
Ingeniero Comercial, Mención Administración

INTEGRANTES:

María Rosario Caruz Toro
Macarena de los Ángeles Ossa Rodríguez
Daniela Lilian von Bischoffshausen Müller

PROFESOR GUIA:

Enrique Manzur Mobarec, Ph. D

Santiago de Chile, 2006

Agradecimientos

En primer lugar quisiera agradecer a mis padres por el apoyo y cariño entregado a lo largo de todos estos años, como así también a mis hermanos Andrea y Jorge, quienes siempre estuvieron dispuestos a entregarme su ayuda si lo necesitaba. Por otro lado, quisiera agradecer al Nico y María Eugenia por cooperar en la búsqueda de contactos para el estudio que realizamos, y por ser siempre un apoyo, al igual que diversos amigos que siempre han estado presentes.

Por supuesto, quisiera agradecer a nuestro profesor guía, Enrique Manzur, por su dedicación, cariño y excelente disposición que nos prestó a lo largo de nuestro trabajo de investigación, que sin su ayuda nuestro trabajo no hubiese sido posible. Además es pertinente agradecer la ayuda prestada y tiempo entregado por el profesor Rodrigo Uribe para nuestro estudio.

Por último, me gustaría agradecer a la Chelita, y a los funcionarios de la Universidad, como el Dani y Luchito, por su paciencia y colaboración durante todos estos años.

Daniela von Bischoffshausen

Quiero entregar mis agradecimientos a mi papá, hermanos, tíos y amigos, por el apoyo y la confianza depositada en mí, la cual fue de gran importancia durante el transcurso de toda mi carrera, especialmente a Francisca y Verónica por estar siempre y en todo momento conmigo.

También quiero dar las gracias a nuestro profesor guía, Enrique Manzur, por su dedicación y tiempo entregado, el cual permitió que fuera posible el desarrollo del presente trabajo. Asimismo, quiero agradecer la colaboración brindada por el profesor Rodrigo Uribe, la cual fue de gran importancia para el progreso de nuestros análisis y a Chelita, Luchito y Dani, por el apoyo y colaboración que siempre nos entregaron.

Por último, quiero dedicar esta tesis a la memoria de mi madre, quien fue mi guía y compañera durante todos estos años.

Rosario Caruz

Muchas personas han contribuido de alguna forma al desarrollo del presente trabajo, por lo que a todas ellas deseo expresar mi más sincero agradecimiento. En especial quiero reconocer el gran apoyo, no solo técnico, brindado por nuestro Profesor Guía, Enrique Manzur, quien estuvo siempre dispuesto a atender nuestras dudas. Por supuesto no puedo olvidar la ayuda prestada por el Profesor Rodrigo Uribe, quien otorgó un valioso aporte académico para el desarrollo de nuestra tesis.

También quisiera expresar que este trabajo es parte del fin de una etapa muy importante en mi vida, por lo que necesito agradecer a todos quienes me dieron un apoyo y cariño incondicional a lo largo de mi carrera, especialmente a mi madre, al tío, a mis hermanos y abuelos. Ellos han sido el pilar de mi vida, por lo que muchas gracias por el tiempo y paciencia que me han dedicado.

A todos mi mayor reconocimiento y gratitud

Macarena Ossa

Índice

Índice de Figuras	6
Índice de Tablas	7
Resumen Ejecutivo	8
I. Introducción	9
II. Sistema Educativo en Chile	11
Estructura del Sistema de Educación	11
Evolución del Sistema Educativo en Chile	12
El Sistema de Subsidio a la Demanda (Voucher) en Chile	18
Financiamiento del Sistema Educativo	23
SIMCE	24
▪ ¿Qué es el SIMCE?	24
▪ Exposición de los resultados del SIMCE 2005	26
▪ Resultados Regionales	30
Caso Particular: Colegios de la Sociedad de Instrucción Primaria	31
Comparación de los sistemas educativos en Latinoamérica	38
El Rol de los Padres	42
III. Estudio	45
Objetivos	45
Metodología	46
Análisis cualitativo	49
Modelo general	49
Etapa 1: Motivación	49
Etapa 2: Información	50
Etapa 3: Procesamiento	51
Etapa 4: Elección	59
Etapa 5: Sentimiento Actual	60
Opción de Default	60
Etapa 6: Retroalimentación	61
Análisis cuantitativo	62
Obtención de información	62
Top of Mind de las fuentes informativas	64
Variables de decisión primarias	69

Variables de decisión secundarias	72
Consideración de variadas alternativas de decisión	73
Tiempo en toma de decisión	73
Nivel de Satisfacción	74
SIMCE	75
Conocimiento del Rendimiento del Establecimiento Educativo en el SIMCE/PSU	76
Interés en el SIMCE	77
Importancia del SIMCE	77
Apoderado sabe que puede exigir información de los rendimientos	78
Influencia del Nombre	78
Conocimiento del Sistema de Financiamiento de la Educación	80
Conocimiento del Subsidio Estatal	80
Percepción de Restricción en la elección de un establecimiento educativo	81
Restricción en el proceso desicional	82
Expectativas	86
Herramientas	89
Diferencias en el tipo de educación	90
Apoderados	92
Nivel educativo de apoderados	94
Análisis de relación entre variables	95
IV. Conclusiones	96
V. Anexo	105
Referencias	106

Índice de Figuras

Figura 1: Evolución de matriculas por establecimientos	14
Figura 2: Alumnos según grupo socioeconómico y dependencia	28
Figura 3: Promedio según grupo socioeconómico y su dependencia	29
Figura 4: Selección académica de alumnos	25
Figura 5: Promedio cuarto básico SIMCE 2005	33
Figura 6: Proceso involucrado en la decisión del establecimiento educacional	49
Figura 7: Modelo de obtención de información	51
Figura 8: Modelo de procesamiento	54
Figura 9: Etapa de sentimiento actual percibido por apoderados al realizar la elección	60
Figura 10: Fuentes informativas	62
Figura 11: "Top of Mind" de todos los establecimientos	64
Figura 12: "Top of Mind" de establecimientos subvencionados	66
Figura 13: "Top of Mind" de establecimientos municipales	67
Figura 14: "Top of Mind" de establecimientos privados pagados	68
Figura 15: Variables de decisión primaria	69
Figura 16: Variables de decisión secundaria	72
Figura 17: Conocimiento del SIMCE	75
Figura 18: Percepción de restricción de los apoderados en la elección del Establecimiento Educacional	82
Figura 19: Expectativas de los apoderados	86
Figura 20: Herramientas brindadas por el establecimiento	89
Figura 21: Apoderado del niño	92
Figura 22: Asistencia a las reuniones	93
Figura 23: Nivel educacional de padres y tipo de establecimiento elegido	94

Índice de Tablas

Tabla 1: Totales de matrículas	14
Tabla 2: Valor de la subvención	16
Tabla 3: Clasificación de los establecimientos educacionales según características socioeconómicas	26
Tabla 4: Promedio según socioeconómico y tipo de establecimiento	27
Tabla 5: Distribución de puntajes para prueba matemática y comprensión del medio	27
Tabla 6: Selección académica de alumnos	30
Tabla 7: Promedio puntaje SIMCE 2005	31

Resumen ejecutivo

En la década de los 80 se reforma la educación en nuestro país, pues se impone un mercado flexible y de libre competencia entre establecimientos educacionales, ya no solo se encuentran insertos en el mercado educacional los colegios privados y municipales, ya que se introduce un nuevo actor en el mercado, los establecimientos particulares subvencionados. Con la reforma se produce un gran cambio debido a la redistribución de las matrículas, en donde el gran ganador fue la educación subvencionada. Con esta reforma se introdujo el subsidio a la demanda, denominado voucher, el cual tenía como principal objetivo desarrollar una competencia a través de la calidad de la educación. Por lo que se llevaría a los padres a tomar decisiones informadas y racionales.

Los padres juegan un rol primordial en el mercado educacional, debido a su papel de consumidores, lo que los lleva a ser quienes deciden los establecimientos que albergarán a sus hijos a lo largo de su vida escolar. Es por ello que se ven insertos en un complejo proceso decisional, con el que deben pasar por diversas etapas, dentro de las cuales se encuentra la búsqueda de información, el procesamiento de dicha información para luego tomar la decisión final. La presente investigación permitió determinar diversas diferencias entre los decidores dependiendo del tipo de establecimiento al cual optan y a la vez permitió desarrollar un modelo decisional para el mercado completo. Aquellos consumidores que optan por una educación municipal o particular subvencionada difieren de los que optan por una privada pagada por sus fuentes informativas y a la vez discrepan en los atributos considerados para la decisión final. Es necesario destacar la baja importancia atribuida a la educación básica y la poca confianza en los resultados del SIMCE, prueba con la que se mide la calidad de la educación chilena. Al contrario de la PSU, prueba de selección universitaria, que tiene una mayor relevancia para los tomadores de decisión.

Existe un bajo nivel de conocimiento respecto al funcionamiento de las políticas fiscales educativas. Por lo que no hay un buen funcionamiento del principal objetivo de la reforma educacional, pues no existe la llamada libertad de elección para los apoderados.

I. Introducción

La evidencia empírica internacional muestra que la educación es un factor clave para la generación de mayores niveles de ingreso, movilidad social y bienestar. (Contreras, 2005). Esto se ve aún más acentuado con la actual situación que se vive a diario, producto de la globalización y sus efectos en la necesidad de tener mayores habilidades, conocimientos, y una fuerza de trabajo que esté a nivel de los estándares competitivos del resto de los países. Y solo mediante una adecuada enseñanza será posible brindar las claves y herramientas necesarias para el crecimiento y desarrollo en la economía actual.

Muchas naciones han optado por sistemas educativos que fomenten la competencia entre los diversos establecimientos educacionales y Chile no se encuentra fuera de ellas. Esto, debido a que en la década de los 80 se reformó por completo el sistema escolar chileno. Un factor clave de este cambio es la entrega de Vouchers o cupón, el cual consiste en un subsidio a la demanda, el cual se trasfiere al colegio elegido por los apoderados y si el alumno se cambia, el cupón lo sigue a él. Con este sistema se incentiva la libre elección de escuelas, en el cual participan colegios estatales y privados.

Los padres juegan un rol primordial en la educación de sus hijos y no solo los padres, ya que muchas veces es la familia completa un factor muy influyente en la toma de decisiones referentes a la formación de los hijos. Es por medio de la reforma del sistema educacional en Chile que se les permite a los padres o apoderados mayores posibilidades de elección, debido a que se les amplía el escenario por la incorporación de establecimientos en sus opciones de decisión. Por lo cual se les brinda la posibilidad de realizar una mejor concordancia entre las necesidades de los niños y lo que ofrece el establecimiento.

A través de la presente investigación se pretende examinar como los padres toman las decisiones en lo que refiere a las matrículas de colegios, cuales son las variables que consideran, como recolectan la información de las escuelas, que razones los llevan a optar por un colegio u otro, es decir, como finalmente utilizan la información recopilada. Al mismo tiempo, se pretende entender como las escuelas

realmente compiten para abarcar una mayor proporción de estudiantes, debido a que ya no solo buscan atraer a educandos, sino que deben conquistar a los padres y familia de ellos, lo cual no se logra únicamente mediante una mayor calidad de la enseñanza.

A continuación se describe el sistema de educación en Chile, luego en una se describe la conducta de los decisores, es decir de los padres. En una tercera parte se presentan datos aportados por diversos apoderados de la región Metropolitana y luego se analizan los resultados obtenidos, para luego presentar las conclusiones de la investigación.

II. Sistema Educacional en Chile

Estructura del Sistema de Educación

Hasta antes del año 1980, Chile poseía un sistema centralizado de educación, en que el Ministerio de educación controlaba el 80% de los colegios. El Ministerio tenía bajo su responsabilidad, no solamente del currículum de todo el sistema educativo, sino también la administración de los colegios públicos. (Contreras, 2002).

A inicios de los años 80, existió una completa reforma al Sistema de Educación. Los colegios son transferidos a los gobiernos locales, es decir, se transfirió la administración de los establecimientos públicos a los municipios. De esta forma se creó el sector municipalizado de educación, lo cual llevo a una descentralización del sistema, ya que los colegios municipales que anteriormente se encontraban en manos del estado pasaron a ser manejados por las municipalidades. Al mismo tiempo se incentivó la provisión de servicios educacionales por parte del sector privado, cambiando la forma de financiamiento, ya que se le otorgó la posibilidad de obtener subsidio por parte del Estado, naciendo de así los colegios privados-subvencionados. De esta forma se establecieron básicamente tres tipos de colegios: los municipalizados, los privados-subvencionados y privados-pagados, que conforman distintas alternativas de provisión /financiamiento público o privado de los servicios educacionales. Los establecimientos privados pagados se financian con el cobro de matrículas pagadas por lo padres y administrados por el sector privado. En cambio, los colegios municipales y privados-subvencionados son financiados principalmente mediante aportes fiscales. La diferencia entre los dos últimos radica en que los municipalizados son administrados por la municipalidad, en cambio los privados-subvencionados son administrados por el sector privado.

Cabe destacar que el Sistema de Educación no fue descentralizado completamente, debido a que el Ministerio de Educación (MINEDUC) permaneció realizando diferentes labores de gran importancia para un buen desempeño del sistema. Dentro de estas funciones que continuaron en manos del MINEDUC se

encuentra el diseño curricular, las horas de clases, los criterios de promoción de los estudiantes, en el fondo continuó determinando las normas pedagógicas y controlando el nuevo sistema de financiamiento.

La nueva alternativa de financiamiento de la educación, conocido como “El sistema de voucher en Chile”, consiste en la entrega de un subsidio por cada alumno por parte del Estado, el cual “sigue al alumno”. Es decir, por cada alumno que fuese matriculado en un establecimiento, ya sea municipalizado o privado-subvencionado, el Estado entregaría un subsidio por éste. Sin embargo, si el alumno decidiera cambiarse de establecimiento, el subsidio se transferiría al nuevo establecimiento elegido. Este subsidio debe cubrir los gastos de operación y de capital de los establecimientos. Específicamente, el gobierno chileno entrega a cada establecimiento un monto de recursos (un factor de la Unidad de Subvención Escolar, USE) por cada niño que asiste efectivamente a clases.

El sistema de voucher y la oferta de educación gratuita permitirán producir competencia entre los establecimientos para atraer y retener a los estudiantes, y de esta forma, crear un “mercado de la educación” que a través de la competencia se busca incentivar la eficiencia y calidad de los servicios educacionales. (Mizala y Romaguera, 1998).

Es importante señalar además que el sistema educacional en Chile se divide por años de escolaridad en dos: la enseñanza básica y la enseñanza media. El primero consta de ocho años, el cual se inicia cuando la edad del niño bordea los seis años. La segunda etapa, enseñanza media, dura cuatro años si es una escuela humanística, y cinco si es el caso de una escuela técnica. Esta última se encuentra diseñada para todos aquellos alumnos que deseen salir del colegio con un diploma en la mano, como de secretaria, mecánico, etc. (Contreras, 2002)

Evolución del Sistema Educacional en Chile

La experiencia chilena de competencia e incentivos se originó en los inicios de los años 80. Esta reforma introducida flexibilizó el mercado laboral de los profesores. (Contreras, Larrañaga, 2003). Esta flexibilización consta del cambio

producido en la condición de contratación de los profesores, en donde los docentes pasaron de ser empleados públicos a regirse por la normativa laboral del sector privado. El Estatuto Docente, del cual se hablará más adelante, estableció de manera diferente los contratos de los docentes dependiendo de donde trabajen. Los que trabajan en establecimientos municipales se rigen por el tipo de contrato que se denomina carrera docente. En contraste, en el mismo Estatuto Docente para trabajadores que trabajan en el sector particular se rigen por un contrato privado, regulado por las normas del Código del Trabajo, excepto en determinadas normas referidas a la jornada laboral, los feriados legales y la terminación del contrato, donde se le exige al empleador pagar una indemnización adicional equivalente a los meses que faltaran para el fin del año laboral en curso. Por otra parte, se establece que los profesores del sector particular tienen derecho a negociar colectivamente de acuerdo a la normativa del sector privado y el sector municipal puede solo si existe común acuerdo entre las partes. (Mizala y Romaguera, 2002). De esta manera, las condiciones de despido y contratación, así como también las remuneraciones fueran regidas por la ley de oferta y demanda del mercado. Esto último se puede señalar como clave para el funcionamiento del modelo de competencia en el sector de educación.

La reforma implantada en estos años trajo como consecuencia una completa redistribución de las matriculas, tanto en los colegios municipales, como en los particulares subvencionados. Esto, porque existió un aumento de 538 mil en las matrículas de los colegios privados-subvencionados, entre los años 1981 y 1987, mientras que en el mismo período, el sector público experimentó una baja de 418 mil estudiantes, y los 120 mil restantes fueron nuevos entrantes al sector de la educación (Contreras, Larrañaga, 2003). A Continuación se muestra de forma gráfica la manera en que la reforma educacional afectó la cantidad de alumnos matriculados por tipo de establecimiento:

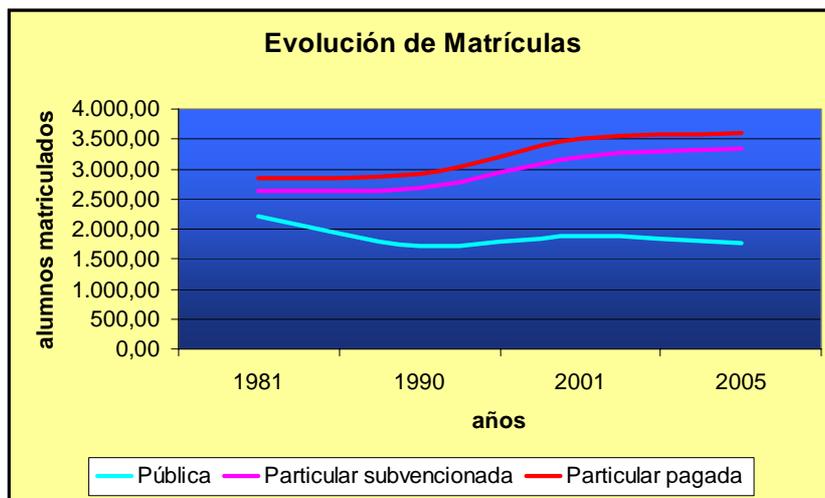


Figura 1: Evolución de matrículas por establecimientos
Fuente: Mineduc, PUC, INE, CENDA

Años	Total	Pública	Particular		Particular		%
			% Subvencionada	% pagada	%	%	
1981	2.841,73	2.215,97	0,78	430,23	0,15	195,52	0,07
1990	2.973,75	1.717,93	0,58	963,21	0,32	235,34	0,08
2001	3.559,02	1.889,65	0,53	1.302,01	0,37	312,93	0,09
2005	3.652,23	1.766,12	0,48	1.577,45	0,43	251,80	0,07

Tabla 1: Totales de matrículas
Fuente: Mineduc, PUC, INE, CENDA

En los años 1990, con el retorno de la democracia, se introducen nuevas reformas en el sistema educacional, que no cambian en lo fundamental la existencia de estos tipos de establecimientos; sin embargo, se introduce una diferencia entre los establecimientos municipalizados y privados subvencionados en cuanto a la relación contractual de los profesores, y se canalizan recursos en forma adicional o paralela a la subvención escolar. Se hizo notar que el mercado por si mismo no aseguraría una educación de calidad y equidad, de esta forma, se crearon diversas políticas tendientes a la mejora de esto. (Cox y Lemaitre, 1999)

En 1991, bajo el gobierno del presidente Aylwin, el ministro de educación Ricardo Lagos, dicta el Estatuto Docente que tuvo como consecuencia la virtual inamovilidad de los maestros municipales, quitándole la condición de libre mercado. En efecto, entre las medidas están:

- El profesor no puede ser despedido sin previo sumario, a cargo de un fiscal y con la larga (dos años promedio) y engorrosa tramitación inherente a este procedimiento.

- Los profesores debían calificarse cada año, por una comisión en que estaban representados. Sin embargo, el colegio de profesores la impidió y solamente en el año 2003 fue reemplazada por una “evaluación”, que luego de ser mal evaluado, tiene 2 años en los cuales en el primero puede hacer clases y el segundo para capacitarse. Luego si en el tercer año sale mal evaluado, ahí puede ser despedido.

- Este Estatuto también poseía otras normas, como el hecho que el profesor pueda rechazar un cambio de funcionamiento dentro del establecimiento, alegando menoscabo. Además están los “días administrativos” que suman 6 al año. Por último, la inamovilidad de los directores de los establecimientos municipales, el cual por una nueva ley del 2005 se dispuso que se renovaran gradualmente cada año por concursos, pero no se suministró a los municipios de los fondos para las respectivas indemnizaciones por años de servicios. Los municipios se han negado a llamar a concurso mientras no se salve este vacío. (El Mercurio, 2006)

Por el año 1993, se incorporan dos nuevas modalidades de financiamiento para los colegios subvencionados: el financiamiento compartido y las exenciones tributarias para donaciones con fines educacionales (Aedo y Sapelli, 2001). De acuerdo al texto “El sistema de vouchers en educación”, el financiamiento compartido permite que los apoderados de los niños hagan aportes monetarios a la escuela que sean complementarios a la subvención fiscal, para que de esta manera, esta pueda contar con mayores recursos, lo que en el pasado estaba prohibido. Este monto no puede ser superior a 4 Unidades de Subvención Escolar (USE) (Este monto varía dependiendo del nivel educativo del establecimiento (parvulario, básico, especial, enseñanza media científico- humanista y técnico profesional) y si el establecimiento cuenta con jornada completa). Montos que sean menores a 0,5 USE no implican una reducción en la subvención. Sin embargo, un aporte entre 0,5 y 1 USE significa una disminución del 10% en la subvención, entre 1 y 2 USE del 20%, y entre 2 y 4 una disminución de 35%. Es importante señalar que esta forma de financiamiento compartido ha sido bien vista entre los diversos establecimientos, siendo acogida por un 42% de estos aproximadamente, que representan sobre un 72% de la matrícula anterior. En cambio los establecimientos

municipalizados han tenido una respuesta más moderada, en que sólo un 10% de ellos la han adoptado.

Valor de la Subvención de Escolaridad		
	Factor USE	
Nivel	Sin jornada completa	jornada completa
Educación parvularia	1,4495	0
Educación básica (1° a 6°)	1,4528	1,9906
Educación básica (7° a 8°)	1,5781	1,9906
Educación básica especial diferenciada	4,8216	6,0516
Educación básica de adultos	1,0736	
Educación media humanista científica	1,7631	2,3824
Educación media técnica profesional agrícola y marítima	2,6209	3,2345
Educación media profesional industrial	2,041	2,5183
Educación media técnica profesional comercial y técnica	1,829	2,3824

Tabla 2: valor de la Subvención

Nota: el valor de USE a diciembre de 2005 era de \$13.504,692 con vigencia hasta diciembre 2006.

Fuente: Aedo y Sapelli, 2001

La modalidad de exenciones tributarias para donaciones con fines estudiantiles puede ser accedida para todos aquellos establecimientos subvencionados y municipalizados, sin fines de lucro. La Ley no. 19.247 establece que las empresas donantes pueden obtener un descuento o crédito tributario, para el pago de impuesto de primera categoría equivalentes al 50% de la donación. Estos créditos no pueden ser superiores al 2% de las utilidades de las empresas donantes, ni mayores a 14.000 UTM. Sin embargo es necesario que se aprueben ciertos requisitos formales y que el MINEDUC apruebe los proyectos presentados por los establecimientos educacionales.

En el año 1995 se disminuyen algunas de las reglas de movilidad, y se introduce en el año 1996 un esquema de incentivos, denominado Sistema de Evaluación del Desempeño Docente (SNED), el cual consiste en una evaluación del desempeño de los profesores cada dos años en los establecimientos municipales y particulares-subvencionados, que posibilita una mejora de información sobre el resultado educativo de los alumnos y establece incentivos a la oferta para mejorar el proceso educativo (Paredes y García, 2005). Los que resultan bien evaluados, obtienen a través de la Subvención por Desempeño de Excelencia recursos adicionales durante dos años, los cuales son distribuidos totalmente entre los

profesores de los establecimientos seleccionados. El SNED considera seis factores en su medición:

- Efectividad (37%): se refiere al resultado educativo obtenido en relación a la población atendida.
- Superación (28%): diferenciales de logros educativos obtenidos en el tiempo.
- Iniciativa (6%): capacidad del establecimiento para incorporar innovaciones educativas y comprometer el apoyo de agentes externos en su quehacer pedagógico.
- Mejoramiento Condiciones Laborales y Adecuados Funcionamiento del Establecimiento (2%), que considera una planta docente completa y el reemplazo de los profesores ausentes.
- Igualdad Oportunidades (22%): apunta a la accesibilidad y permanencia de la población escolar en el establecimiento educacional y la integración de grupos con dificultades de aprendizaje.
- Integración de Profesores, Padres y Apoderados (5%): integración en el desarrollo del proyecto educativo del establecimiento.

Estos factores permiten no sólo evaluar los resultados alcanzados por los alumnos del establecimiento, sino que pone énfasis en los procesos que son considerados como relevantes en el mejoramiento de la calidad y equidad de la educación (Documento SNED, 2006-2007).

En el año 1995 se comienza a publicar los resultados de la prueba SIMCE a nivel de establecimiento. Esto será profundizado en puntos posteriores.

Por último, en el año 2003 se dictó una reforma constitucional que incrementó la escolaridad mínima de 8 a 12 años y estableció la obligatoriedad de la enseñanza media. Para la realización de esta se debió mejorar la infraestructura de los establecimientos, como así también incrementar el número de docentes necesarios para poder satisfacer las necesidades que implicaba este cambio.

El Sistema de Subsidio a la Demanda (Voucher) en Chile

Muchas veces las familias no cuentan con los recursos necesarios para destinar al gasto en educación de sus hijos, debido a que cuentan con necesidades más urgentes y, a pesar de ver la educación de sus hijos como una inversión futura, no pueden pagar dicha formación. Una posible solución a esta limitación sería el endeudamiento del grupo familiar, sin embargo, para esto se requiere poseer diversas garantías, las cuales muchas veces no existen, por lo cual no pueden acceder a créditos destinados a la enseñanza de sus hijos.

Debido a la falta de recursos por parte de las familias, es imperativa la participación del estado para cubrir esta carencia. Esta razón desencadena en la implementación del subsidio a la demanda (voucher).

Los subsidios estatales a la educación buscan cubrir los costos directos de la oferta educacional, debido a que no envuelven los gastos incurridos en transporte, la totalidad del material necesario (únicamente se brindan textos escolares), alimentación y otros gastos incurridos en la formación de los estudiantes. La entrega de estos subsidios tiene como finalidad lograr que muchos niños y jóvenes consigan educarse, debido a que esto tiene grandes beneficios sociales y económicos.

El subsidio fiscal en Chile se le entrega a establecimientos educacionales municipales y particulares subvencionados para el financiamiento de sus operaciones a través de la Unidad de Subvención Educacional (USE). Este subsidio se brinda de acuerdo a la asistencia media mensual del colegio, por lo que es de acuerdo a la cantidad de alumnos atendidos por la institución educadora. De esta forma, el subsidio “sigue” al estudiante si es que decide cambiar de colegio.

Para que el subsidio sea aplicable el establecimiento debe cumplir ciertas reglamentaciones impuestas por la autoridad. Estas son el contenido curricular, contar con una infraestructura mínima, personal docente y administrativo debidamente calificado, y estándares de administración.

Los denominados voucher buscan entregar “becas” a los apoderados, ya que mediante estos aportes pueden decidir si enviar a sus hijos a colegios municipales o bien a particulares subvencionados, según sus preferencias y necesidades. Este problema de selección que enfrentan los apoderados desde 1980, año en el cual se dio inicio a este sistema de financiamiento, originó un mercado educacional en donde los establecimientos municipales y privados subvencionados debieran competir libremente, esto se debe a que con la incorporación en el sistema de un subsidio a la demanda se origina una competencia en la educación fiscal, pues anterior a la reforma no existían establecimientos subvencionados, si no que únicamente era posible encontrar en el sistema educacional chileno a establecimientos municipales y privados pagados.

El propósito del sistema de subsidio a la demanda (voucher) es promover la competencia entre las escuelas con financiamiento fiscal, tanto públicas como privadas, para atraer y retener alumnos, al hacer depender el ingreso de los establecimientos de la elección que efectúen los alumnos y sus familias. El objetivo final buscado con estas competencias, es promover una mayor eficiencia y calidad de los servicios educacionales entregados por dichos establecimientos. (Aedo, Sapelli, 2001). El ambiente competitivo originado por los voucher debería desencadenar en una educación de mayor calidad, debido a que los establecimientos particulares subvencionados ejercen presión a los municipales para mejorar en diversas aristas y así atraer a nuevos consumidores de este mercado, los apoderados.

Este mercado educacional debiera desencadenar en un sistema de libre elección, ya que muchos padres, que anterior a la reforma no tenían acceso a una mejor educación para sus hijos, enfrentan nuevas alternativas en lo que a la educación refiere. Es por este nuevo escenario que la información manejada por los apoderados es un elemento fundamental en el diseño del mecanismo del voucher. Al ser tan relevante la información se pueden enfrentar diversas dificultades, tales como:

- Cómo presentar la información de manera clara a los apoderados.
- Cómo proveer información a audiencias de diferentes características.
- Dificultades en el manejo de información por los diversos usuarios de ella.

Esta libre competencia enfrenta un gran conflicto, debido a que en Chile existe la carencia de una legislación del sistema de selección escolar, lo cual lleva a que aquellos establecimientos que enfrentan una mayor demanda eligen a los mejores, por ende aquellas con menor demanda quedan con los estudiantes con mayores “limitaciones”, lo cual desencadena a menores rendimientos y así una productividad inferior. Este factor de selección desencadena en que muchas escuelas buscan competir de otra forma, no sólo por la calidad de la educación, ya que pretenden atraer a los consumidores con diversos beneficios adicionales, tales como alimentos, infraestructura, materiales, publicidad y nombre del colegio (inglés o religioso). Lo cual claramente influirá en el proceso decisional del consumidor, debido a que de ser así no existiría la libre competencia y la movilidad buscada por el subsidio, puesto que los alumnos al cambiar de establecimiento no los seguirían estos beneficios adicionales al voucher.

Los buenos resultados de la reforma implementada no dependen únicamente de la oferta, debido a que los demandantes tienen un rol importantísimo, debido a que son ellos quienes deciden finalmente en donde matricular a los niños, por lo que los padres y familia son parte de este mercado de libre competencia, pues también ejercen presión en las diversas escuelas para mejorar diversos puntos, ya sea calidad o bien, privilegios extras.

El mecanismo de los voucher tiene diversos puntos a favor y otros en contra. Dentro de las ventajas es posible encontrar los siguientes argumentos:

- Los establecimientos educacionales buscan introducir beneficios complementarios a la educación para atraer nuevos consumidores, es decir, buscan diferenciarse de las demás escuelas no solamente mediante una buena educación, sino más bien pretenden ser interesantes para los padres satisfaciendo demandas y necesidades particulares de cada uno.
- El estado mediante la entrega del subsidio busca la equidad, ya que a través del voucher se permite que muchos estudiantes puedan acceder a nuevas y mejores alternativas de educación.

- Al establecer un sistema de libre competencia existen permanentes incentivos para que los establecimientos mejoren sus estándares educativos no solo producto de la influencia de los demás colegios, sino también por parte de los padres que juegan un rol muy importante al interior de este sistema, lo cual lleva a que ellos también ejerzan presión a mejorar. Esto no solo se traduce en una mayor calidad educativa, debido a que al mismo tiempo se mejora la eficiencia en costos.
- Debido a que el sistema actual de subsidios depende directamente de la asistencia a clases las escuelas pretenderán motivar a sus alumnos para que asistan a clases, lo cual finalmente redundará en beneficios sociales.
- El sistema al permitir mayores alternativas de elección para los padres lleva a que ellos se sientan más involucrados en la educación de sus hijos, lo cual debería llevar a que los apoderados exijan más información relevante a los establecimientos educacionales.
- La disposición a pagar de las familias varía por dos causas principales: la capacidad de pago y las preferencias. Uno de los beneficios que entrega el voucher, es que en una situación de dos familias que poseen la misma capacidad de pago, aquella que valora más la educación tendrá la posibilidad de acceder a esta a través del pago, al estar dispuestas a pagar por ella. La mayor valoración radica en que la familia tiene expectativas de un mejor futuro para su hijo. (González, 2002)

Dentro de las desventajas del sistema de voucher es posible encontrar lo siguiente:

- Este sistema no lleva a una equidad absoluta, debido a que muchas familias que cuentan con grandes diferencias de ingresos utilizan de la misma forma el voucher y se produciría una especie de ventaja a los más adinerados, puesto que ellos reciben el mismo monto que los más desvalidos.

- Al no existir un acceso y uso igualitario de la información por parte de las familias con diferente nivel de ingreso y educacional, conlleva a la inexistencia de una capacidad homogénea para la elección de un establecimiento educacional, por lo que no se logra la equidad deseada.
- Al solo cubrir los costos directos de la educación y no considerar variables secundarias, tales como el transporte y alimentación se restringe la libertad de elección, pues los padres se ven obligados a optar por un establecimiento que solucione problemas derivados de estas variables, por lo que estas características se vuelven críticas al momento de elegir.
- Existe un efecto negativo producido por la selección por parte de las escuelas, pues ellas buscan retener a los mejores en sus aulas, por lo que excluyen a los de menor rendimiento. Lo anterior generaría dos efectos, por un lado, existirá un “peer effect” o “efecto compañero” (Aedo y Sapelli, 2001), el hecho de que los alumnos con mejor rendimiento se vayan a los mejores establecimientos disminuiría el rendimiento de los alumnos que quedan. Por otro lado se encuentra el efecto negativo sobre la familia y el alumno que permanece en una escuela de menor rendimiento, pues se siente marginado, ya que disminuyen sus alternativas de elección de establecimientos de calidad y aumenta la segmentación social del sistema escolar. (González, 2002).
- El voucher al depender de la asistencia a clases, muchas veces llevará a que los colegios alteren los registros de la asistencia.
- En las zonas rurales, en donde no existe un gran número de oferentes y muchos demandantes en el mercado educacional por causa de la alta dispersión geográfica, no hay una real competencia, por lo que el sistema de voucher no se aplica, debido a que no existe la presión a mejorar tanto por los demás establecimiento como por los apoderados.
- Muchos apoderados desean mostrar ciertos niveles de estatus, por lo que matricularán a sus hijos en establecimientos privados subvencionados sin

considerar la variable que debiera ser clave para la elección: la calidad de la educación.

- Diversos autores cuestionan la capacidad del sector privado para ofrecer una educación de calidad, pues afirman que la competencia llevaría a una ferviente búsqueda de la reducción de costos en lugar de mejoras en la calidad de la educación.
- La inexistencia de un reglamento por parte del sistema de voucher deriva al cuestionamiento de la capacidad poseída por los directores de colegios privados subvencionados para administrar los recursos necesarios para una educación de calidad.

Financiamiento del Sistema Educativo

El sistema de subvención educacional chileno se basa en la libertad de elección de establecimiento por las familias. Con el objeto de proveer información para facilitar esta elección, se implementó en 1988 el Sistema de Medición de la Calidad de la Educación (SIMCE) con el objetivo de obtener y proveer información sobre el rendimiento escolar de los alumnos (Aedo y Sapelli, 2001). Esta prueba busca medir los conocimientos de los estudiantes de todas las instituciones educacionales de Chile, mediante un instrumento estandarizado. Los resultados de la prueba SIMCE comienzan a ser publicados en el año 1995. (Contreras, 2005). Estos resultados, se hacen de conocimiento público a nivel global de la escuela, ya que no se publican los resultados obtenidos a nivel individual de los alumnos. Lo anterior tiene como objetivo ayudar al proceso decisorio de los apoderados, mediante la entrega de información confiable de todos los establecimientos.

SIMCE

- **¿Qué es el SIMCE?**

El SIMCE (Sistema de Medición de la Calidad de la Educación) consta en una prueba realizada a los cuartos y octavos básicos, y a los segundos medios a nivel nacional una vez al año, alternándose por nivel. Esta prueba es efectuada a todos los alumnos de los tres tipos de establecimientos educacionales chilenos: municipales, subvencionados y privados pagados. Es importante señalar que el sistema de evaluación de esta prueba es estandarizada para todos los establecimientos educacionales y su administración es de forma externa. En la actualidad, la administración y el diseño está a cargo de la Unidad de Currículum y Evaluación del Ministerio de Educación (Mineduc).

Los objetivos que busca el SIMCE radican principalmente en entregar indicadores confiables y objetivos para poder así orientar acciones y programas que buscan perfeccionar la calidad de la educación. De esta forma, esta prueba actúa como un termómetro, señalando la situación actual respecto a la esperada por el Marco Curricular.

Una de los beneficios del SIMCE, es que permite conocer el rendimiento de los alumnos de cada colegio, y a la vez poder comparar con el desempeño de años anteriores y con otros establecimientos educacionales, como así también entre distintos cursos de un mismo colegio.

De esta forma, el SIMCE le entrega información relevante de utilidad a diversos actores: Profesores, Apoderados, Ministerio de Educación e Investigadores. En este sentido, a los profesores, los resultados del SIMCE les permite analizar la exigencia de las diversas tareas y la capacidad de estos para enfrentarlas, apreciar la efectividad de las acciones realizadas para aumentar la calidad del aprendizaje, saber el nivel de aprendizaje de sus alumnos al realizar comparaciones con otros establecimientos educativos, y por último los resultados pueden ser usados para revisar lo que han sido los diversos aspectos de su actuar como docentes.

En el caso de los apoderados, el obtener información de los resultados en el SIMCE les puede ayudar para complementar la información sobre el actual rendimiento escolar de sus hijos, para poder comparar el establecimiento de su hijo con otros de la comuna o región, para entender la situación actual de este, y por último, estos resultados actuarían como incentivo para que los padres vean cómo podrían contribuir en los procesos de aprendizaje, lo que terminaría en un mayor compromiso de éstos con la educación de sus hijos.

Por otro lado, el Ministerio de Educación utiliza la información entregada por el SIMCE para focalizar los programas especiales de apoyo al saber cuáles son los colegios que poseen peor rendimiento y por ende, más problemas de calidad en la educación; además poder orientar programas de perfeccionamiento docente, como el programa Red de Maestros de Maestros; y por último, crear programas de incentivo docente como un bono trimestral, como sería el caso de aquellos colegios municipales o subvencionados que obtuvieran los mejores resultados en el SIMCE.

Para todos aquellos centros de investigación, los resultados de la prueba les entrega información para poder estudiar el tema de la calidad de educación en el país y relacionarla con los posibles factores que tienen incidencia en ella, como así también, para poder analizar el actual sistema de evolución y poder elaborar metodologías e instrumentos que posean mayor precisión y eficacia.

Los resultados del SIMCE son difundidos a través de diversas formas de comunicación que se señalan a continuación:

- Informes para Directivos y Profesores: se distribuyen 28.000 copias para los 7540 establecimientos en evaluación, cuyo contenido se basa en el detalle de los resultados obtenidos por cada uno y ejemplos de las preguntas que se realizaron en la prueba.
- Informes para Padres y Apoderados: se envían 162.000 informes, con una síntesis de los resultados de los establecimientos que asisten sus hijos.

- Sitio Web: los resultados son posibles de observar a través del sitio www.simce.cl, junto con los resultados de otros años, entre otra información.
- Inserto de Prensa: los resultados de todos los establecimientos son publicados en el diario La Tercera.
- Jornada de Análisis SIMCE: El ministerio dispone de un día en que se convoca a todos los establecimientos del país a realizar un análisis de los diversos resultados de esta prueba.

▪ **Exposición de los resultados del SIMCE 2005**

En este año, la prueba fue realizada a los cuartos básico y segundos medios, y las áreas a evaluar en el caso de los primeros fueron Lenguaje y Comunicación, Educación Matemática y Comprensión del Medio Natural, Social y Cultural, en cambio para los segundos medios se evaluaron la Lengua Castellana y Comunicación, y Matemáticas. Lamentablemente aún no tenemos acceso a los resultados de esta prueba, por lo que se expondrán a continuación los resultados de la prueba realizada en el año 2005 (www.simce.cl) solamente a los cuartos básicos, que fueron las mismas áreas a evaluar que en el caso de este año.

En la exposición de los resultados de la prueba en el 2005, los diversos establecimientos educacionales se clasificaron a partir de las características socioeconómicas de sus alumnos:

GRUPO SOCIOECONÓMICO 2005	PORCENTAJE ALUMNOS	PROMEDIO DE AÑOS DE ESTUDIO		INGRESO HOGAR (PROMEDIO DECLARADO)
		MADRE	PADRE	
BAJO	8%	7	7	\$ 97.526
MEDIO BAJO	28%	9	9	\$ 136.193
MEDIO	36%	11	11	\$ 209.176
MEDIO ALTO	20%	14	14	\$ 447.992
ALTO	7%	16	16	\$ 1.303.471

Tabla 3: Clasificación de los establecimientos educacionales según características socioeconómicas
Fuente: Ministerio de Educación

De esta manera es posible observar las diferencias existentes entre los diversos grupos socioeconómicos, en relación a los puntajes obtenidos, es decir, a más alto el grupo socioeconómico, mayor es el puntaje promedio alcanzado por los establecimientos educacionales (Mineduc).

GRUPO SOCIOECONÓMICO 2005	LENGUAJE			MATEMÁTICA			COMPRENSIÓN DEL MEDIO		
	MUN	PSUB	PPAG	MUN	PSUB	PPAG	MUN	PSUB	PPAG
BAJO	236	218	-	224	207	-	331	216	-
MEDIO BAJO	237	235	-	228	226	-	235	235	-
MEDIO	249	258	-	242	249	-	250	261	-
MEDIO ALTO	274	279	-	267	272	-	277	283	-
ALTO	-	294	301	-	290	299	-	301	307
TOTAL NACIONAL	243	263	300	235	255	297	243	266	305

Tabla 4: Promedios según Grupo Socioeconómico y tipo de Establecimiento.

Fuente: Ministerio de Educación

De esta tabla se puede observar que las diferencias de los resultados promedios de los diversos establecimientos yacen principalmente por el nivel socioeconómico del colegio, y por otro lado, las diferencias son mayores entre los grupos socioeconómicos, que entre los establecimientos educacionales (Mineduc).

Sin embargo, tal como se observa en el cuadro que sigue, hay fuertes diferencias de rendimiento entre los establecimientos de un mismo grupo socioeconómico, lo que nos deja como conclusión, de que independiente del nivel socioeconómico de los alumnos, los resultados se ven influidos esencialmente por la labor educativa realizada por el establecimiento (Mineduc).

GRUPO SOCIOECONÓMICO	LENGUAJE			MATEMÁTICAS			COMPRENSIÓN DEL MEDIO		
	PROMEDIO MÁS BAJO	PROMEDIO DEL GRUPO	PROMEDIO MÁS ALTO	PROMEDIO MÁS BAJO	PROMEDIO DEL GRUPO	PROMEDIO MÁS ALTO	PROMEDIO MÁS BAJO	PROMEDIO DEL GRUPO	PROMEDIO MÁS ALTO
BAJO	150	231	323	143	220	316	140	227	333
MEDIO BAJO	164	236	326	166	228	315	166	235	328
MEDIO	182	253	310	183	245	314	195	256	319
MEDIO ALTO	173	278	329	176	271	322	190	282	325
ALTO	220	300	332	213	297	333	217	306	335

Tabla 5: Distribución de Puntajes para las pruebas Matemática y Comprensión del Medio

Fuente: Ministerio de Educación

Los puntajes mostrados en la tabla 5 se refieren a los puntajes mínimos y máximos obtenidos en las pruebas de lenguaje, matemática y comprensión del medio por tipo de Grupo Socioeconómico, por ejemplo, 150 sería el puntaje mínimo obtenido por el grupo “Bajo”, mientras que 323 el máximo. La cifra que se observa entre medio hace referencia al puntaje promedio obtenido por los diversos grupos, como por ejemplo, 231 en el caso del “Bajo”.

Respecto a las características de constitución de las dependencias educativas, estas atienden a personas de diversos niveles socioeconómicos (Mineduc), tal como señala la figura a continuación:

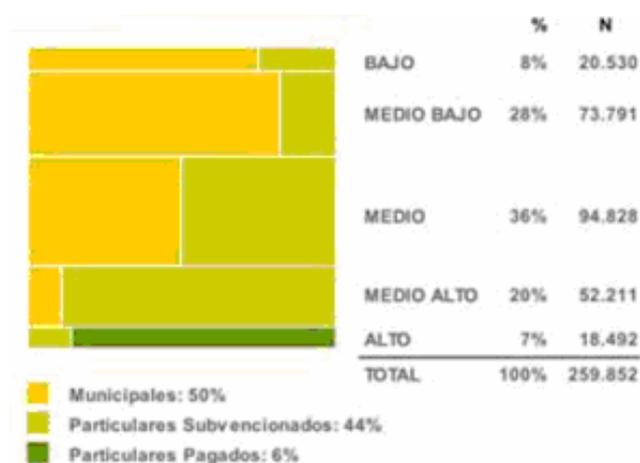


Figura 2: Alumnos según Grupo Socioeconómico y Dependencia
Fuente: Ministerio de Educación

El “N” que se señala en la figura hace alusión a la cantidad de alumnos y los porcentajes señalados se refieren a éstos. Por otro lado, el ancho de las barras está en proporción al número de alumnos que posee cada grupo socioeconómico y su dependencia.

De esta forma es fácil observar que a los establecimientos municipales acceden en su mayoría alumnos de los grupos bajos y medio bajo, constituyendo el 50% de los alumnos, y en los subvencionados asisten de todos los grupos y suman un 44%. En cambio en los particulares concurren únicamente niños del grupo alto y tan sólo asisten a éste un 6% (Mineduc).

Otro punto relevante que señalan los resultados que se obtuvieron del SIMCE, es que los establecimientos que poseen mejor rendimiento varían de

acuerdo al nivel socio económico, de esta forma, en el grupo medio y medio alto los particulares subvencionados poseen mejores resultados que los establecimientos municipales, siendo en el grupo bajo el caso contrario. Y por último en el grupo alto, los colegios particulares pagados son los que obtienen mejor rendimiento (mineduc).

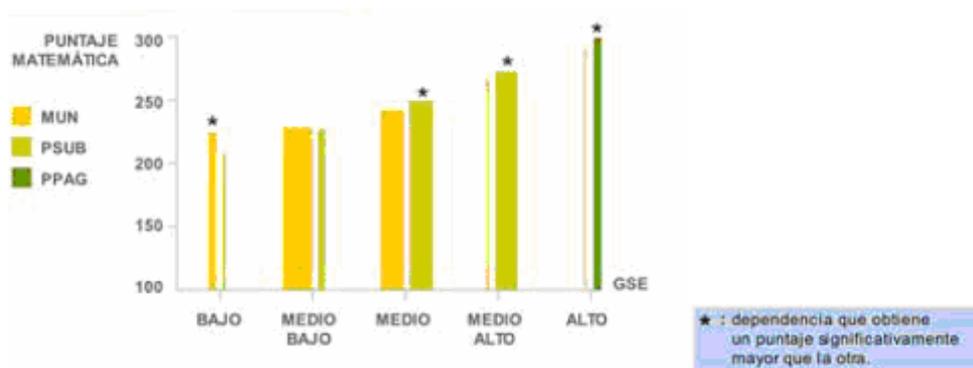


Figura 3: Promedios, según grupo socioeconómico y su dependencia.
Fuente: Ministerio de Educación

Un tema de importancia es el grado de selección académica de los alumnos que realizan los diversos establecimientos. Un establecimiento es definido como selectivo en el momento que más del 50% de sus apoderados señala que su hijo tuvo que rendir un examen escrito o prueba de ingreso, asistir a una sesión de juegos o debió mostrar las notas de cursos anteriores como requisito de ingreso. En este mismo sentido y tal como señala la tabla que se muestra a continuación, los resultados del SIMCE señalan que la selección aumenta a medida en que es más alto el nivel socioeconómico. Por otro lado, se realiza una mayor selección en los establecimientos particulares subvencionados que en los municipales e incluso, en el nivel medio, los establecimientos particulares subvencionados son casi 4 veces más selectivos que los municipales (Mineduc).

GRUPO SOCIOECONÓMICO	% MUN	% PSUB	% PPAG
BAJO	3 %	4 %	-
MEDIO BAJO	3 %	15 %	-
MEDIO	13 %	50 %	-
MEDIO ALTO	44 %	74 %	-
ALTO	-	85 %	88 %
TOTAL	5 %	43 %	84 %

- : Categorías que no tienen alumnos o que tienen a menos del 0,5% del total de alumnos.

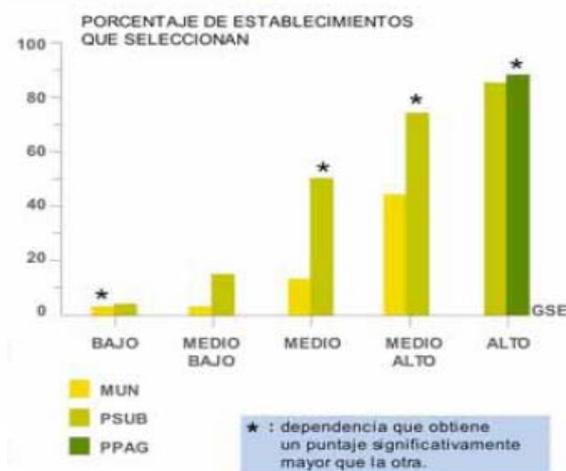


Tabla 6: Selección Académica de Alumnos
Fuente: Mineduc

Figura 4: Selección Académica de Alumnos
Fuente: Mineduc

La tabla 4 nos muestra que en total, un 5% de los colegios municipalizados son clasificados como selectivo, y que éste es muy inferior en comparación a los Subvencionados (44%) y los Privados Pagados (84%).

Una distinción importante de señalar es que entre dos dependencias educacionales que poseen el mismo puntaje promedio, el mayor mérito se lo lleva aquel que no realiza ningún procedimiento de selección.

▪ **Resultados Regionales (Mineduc)**

De los resultados obtenidos en el 2005, se muestra que aquellos establecimientos que fueron clasificados con anterioridad como dependencias de rendimiento bajo mejoraron significativamente sus resultados promedios en todas las áreas medidas. Sin embargo, aquellos colegios que estaban catalogados como rendimiento medio y alto no tuvieron cambios significativos, lo que nos permite señalar que reduce la brecha existente entre estos grupos.

Tal como se muestra en la tabla a continuación, gran parte de las regiones no poseen diferencias significativas con los promedios nacionales. Por otro lado, la Región Metropolitana posee un promedio que es muy superior al resto nacional, en todas las pruebas. Es importante señalar que esta región abarca el 39% de los alumnos.

Los promedios que fueron significativamente inferiores al resto nacional, los obtuvieron las I, II, III y IX regiones, de las cuales, la III y IX región son las más pobres de Chile.

REGIÓN	ALUMNOS		PROMEDIOS 2005		
	N	%	LENGUAJE	MATEMÁTICA	COMPRESIÓN DEL MEDIO
I	7.881	3%	(-)249	245	254
II	9.286	4%	251	(-) 243	(-) 251
III	4.824	2%	(-)249	(-) 239	(-) 252
IV	10.790	4%	254	246	257
V	25.865	10%	254	247	257
VI	14.035	5%	254	245	255
VII	15.657	6%	253	245	254
VIII	31.689	12%	253	245	253
IX	14.931	6%	(-)248	(-) 236	(-) 247
X	19.168	7%	254	245	253
XI	1.707	1%	258	246	256
XII	2.233	1%	257	252	258
RM	101.786	39%	(+)260	(+) 253	(+) 262
TOTAL	250.852	100%	255	248	257

(+) Promedio significativamente superior al nacional.

(-) Promedio significativamente inferior al nacional.

Tabla 7: Promedios de puntajes SIMCE 2005

Fuente: Ministerio de Educación

Desde el año 2002 se inició un programa de asistencia técnica a aquellas escuelas que poseían los puntajes más bajos del SIMCE realizado en el año 1999. De esta forma se seleccionaron 66 escuelas que pertenecían en gran parte al nivel socioeconómico medio bajo. Lo que se busca lograr con este programa radica principalmente en mejorar las áreas de Lenguaje y Matemáticas entre 1° y 4° básicos. Los resultados obtenidos en este año de análisis, se muestra que los establecimientos que pertenecen a este grupo lograron significativas mejoras y que éstas fueron mayores que aquellos colegios que se encuentran fuera del programa.

Caso Particular: Colegios de la Sociedad de Instrucción Primaria

La Sociedad de Instrucción Primaria (SIP) es una corporación educacional de derecho privado sin fines de lucro, que fue fundada en 1856 y es presidida por Patricia Matte. La SIP nació como una agrupación que deseaba superar las desigualdades sociales en Chile a través de la entrega de una educación de

calidad. Es por eso, que actualmente dentro de la misión de la SIP está el fomento de la educación en los niños que se encuentran en condición de pobreza, y que por ende, se encuentran más restringidos en conseguirla. De esta forma se desea que, a través de una educación de excelencia, cada alumno explote al máximo sus capacidades y crezca como individuo, progrese socialmente y sea un aporte para la sociedad (www.escuelasmatte.cl).

En estos momentos, la SIP atiende a cerca 18 mil alumnos y posee 17 colegios de educación básica, de los cuales ocho ofrecen educación desde Kinder hasta octavo básico, cinco desde primero a octavo básico, dos desde Kinder hasta la Educación Media, y dos solamente Educación Media, de los cuales uno es de formación científico humanista con componente profesional y el otro es técnico profesional con especialidades en dibujo técnico, electricidad y construcciones metálicas. Todos los cuales son de carácter particular subvencionado y se ubican en zonas socialmente vulnerables de nueve comunas de Santiago: Renca, Independencia, Recoleta, Quinta Normal, Santiago, Pedro Aguirre Cerda, Lo Espejo, San Ramón y La Granja.

La Sociedad de Instrucción Primaria funciona como una corporación que posee más de 70 miembros, los cuales son representados por un consejo administrativo. En este caso, el Directorio y los Consejeros tienen la tarea de apoyar y de entregar los lineamientos para la administración, sin embargo la administración es delegada en el equipo de la oficina central, en la que se encuentra el plantel administrativo y el Departamento Pedagógico de ésta, que se encarga del establecimiento de los lineamientos con que trabaja la SIP, como así también la administración de los recursos de ésta. El equipo de la oficina central se encuentra compuesta por 25 personas en las áreas de Gerencia, Contabilidad, Recursos Humanos, Informática y Departamento Pedagógico. (García y Paredes, 2005)

El financiamiento de las escuelas pertenecientes a la SIP ocurre de manera compartida, es decir, de la subvención que es entregada por alumno por parte del Ministerio de Educación y de la mensualidad otorgada por los padres de los

alumnos. La SIP también obtiene recursos a través de diversas donaciones de benefactores, los cuales son utilizados para proyectos específicos.

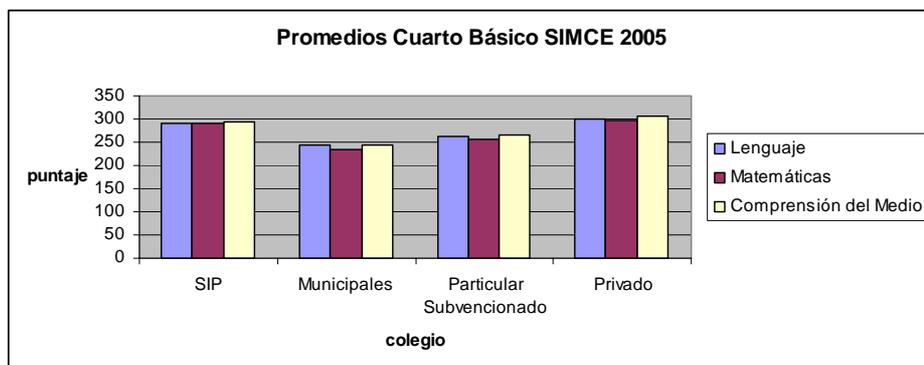


Figura 5: Promedios Cuarto Básico SIMCE 2005
Fuente: Diario La Tercera, sábado 5 de agosto de 2005

Como se puede observar en el gráfico anterior, el desempeño promedio de las escuelas pertenecientes a la Sociedad de Instrucción Primaria es muy superior al promedio de los colegios Municipalizados, como así también respecto al de los Particulares Subvencionados. Es importante recalcar que sus resultados no se encuentran lejanos de los obtenidos por los colegios Privados Pagados, cuya diferencia no sobrepasan los 10 puntos. En este sentido, las Escuelas Matte se diferenciarían significativamente de otros establecimientos con características similares y con alumnos de niveles socioeconómicos parecidos, pero no así de colegios más aventajados económicamente. Además Ricardo Paredes, junto al tesista Cristián García Palomer, descubrieron que la favorable diferencia en puntaje de los colegios de la SIP era considerablemente mayor que la mejoría en el desempeño del sistema educacional chileno durante los últimos siete años, y ocho veces mayor que el incremento asociado a la “Jornada Escolar Completa” que comprometió más de medio punto del PIB y se comenzó a implementar en 1996. (Paredes y García, 2005)

Es importante destacar que las Escuelas Matte fueron evaluadas por el Ministerio de Educación de forma satisfactoria en el aspecto de fomentar la “Igualdad de Oportunidades”, que mide la discriminación en la selección de estudiantes y la integración de grupos con dificultades de aprendizaje, tal como señaló el reportaje de Enfoques, Economía y Negocios del diario “El Mercurio”, del día 31 de Diciembre del año 2005. De esta forma se puede señalar que los buenos

resultados obtenidos por estas escuelas no reposan en una posible selección de alumnos al ingreso, sino más bien yacen principalmente en la gestión implantada por ésta, y en el trabajo en equipo existente por todos aquellos pertenecientes a la familia educacional, dentro de los cuales se encuentran los sostenedores, directores, docentes, padres y apoderados, y alumnos, a través de entregar una educación de calidad basándose en tres principios básicos: la racionalidad de una individuo, su libertad y la singularidad de cada persona. Para lo anterior, García y Paredes (2005) detallan los procesos que ha utilizado la SIP, los que se detallarán a continuación.

1. Creación de lazos entre los padres y el colegio:

La SIP posee un Departamento de Orientación Familiar que se encuentra a cargo de coordinar y consolidar criterios que permiten integrar a la familia completa en el proceso de educación. Es así como este departamento organiza talleres para los padres relativos a temas como violencia intrafamiliar, guía vocacional y déficit atencional. Además en el año 1998 se creó el Programa Atención a la Familia, en el cual los apoderados podían concertar una cita con el director del departamento, quien los evaluaba y definía un tratamiento adecuado. Otras labores realizadas por este departamento fueron un programa piloto, en que se invitaba a los padres de las escuelas más vulnerables a terminar su educación básica gratis, como así también programas en cuyo objetivo era enseñar informática a la comunidad.

2. Adecuado manejo de los Recursos

La administración de los recursos dentro de la institución se realiza de forma centralizada y profesional, puesto que como ya se señaló anteriormente, la SIP posee una Oficina Central que posee un equipo que se encarga de los aspectos contables y humanos. Por otro lado, para asegurar una administración eficiente de los recursos, la institución cuenta con un sistema computacional. Por último, el Departamento Pedagógico entrega los lineamientos de forma clara y uniforme para todos los establecimientos, y a la vez, su director es el que se encuentra a cargo de comprar y distribuir los materiales requeridos.

3. Liderazgo y Claridad de Metas

Los colegios de la SIP son dirigidos desde la Oficina Central, sin embargo ellos poseen bastante autonomía en su funcionamiento, pero para ello se requieren metas específicas y claras, como también políticas educacionales, las cuales son fijadas por el Departamento Pedagógico. Por otro lado, la institución utiliza un sistema de asesoramiento pedagógico, que consta de profesionales externos que visitan los diversos establecimientos de forma periódica, para observar el desarrollo de las clases, servir de ayuda a los docentes, evaluar a los alumnos y mostrar nuevas metodologías.

Por último, el hecho de que la SIP cuente con Gerencia General y Gerencia de Recursos Humanos, da una clara muestra de su intento por mostrar un transparente y focalizado liderazgo.

4. Evaluación e incentivos a Docentes

En 1998 la institución estableció un nuevo sistema de Evaluación e Incentivos a los docentes. Es así como también se incorporó un Bono de desempeño Calificado, que considera el trabajo realizado por el profesor basándose en cinco factores: Responsabilidad y cumplimiento administrativo, rasgos de personalidad asociados a las tareas del docente, desempeño académico, desarrollo profesional y compromiso institucional.

Por otro lado, la SIP también instauró una entrega de premios anuales "Premios Institucionales", en que se premian a aquellos profesores o funcionarios que se han destacado con su comportamiento.

5. Incentivo al Trabajo en Equipo

El liderazgo de la Oficina Central se complementa con reuniones, en el cual se intenta potenciar al máximo el trabajo en equipo hacia un fin común. Claramente el hecho que la Oficina Central se encuentre ubicada en un lugar físico, favorece esta coacción para trabajar.

6. Perfeccionamiento de los Profesores

Dado que existe una relación directa entre los resultados académicos con la preparación de los profesores, la SIP realiza diversos cursos de perfeccionamiento de 30 horas de duración para sus docentes, los cuales tienen como fin entregarles nuevas herramientas docentes y se encuentran vinculadas a un incremento en los sueldos individuales. Entre los cursos ofrecidos se encuentran: el Método Matte, Comprensión de lectura, Matemáticas y Procesos Científicos. En este mismo sentido, la institución también financia la realización de cursos de magíster para sus profesores.

7. Evaluación y Seguimiento a los alumnos

La SIP ha desarrollado variadas herramientas pedagógicas para poder evaluar periódicamente el desempeño de sus alumnos, evaluando no sólo los resultados académicos, sino también el desarrollo afectivo y emocional. De esta forma se pueden detectar prontamente las falencias, como también formas para remediarlas. Entre las diversas pruebas que realiza la institución, además del SIMCE, se encuentran las Pruebas Estandarizadas, que permiten evaluar a nivel de alumno el grado de conocimientos adquiridos en los programas entregados por el Ministerio de Educación; las Pruebas de Nivel que son realizadas a alumnos de enseñanza media; las Pruebas de Tablas de Multiplicar y de Velocidad Lectora en que los alumnos más pequeños son evaluados. Muchas de las pruebas realizadas por la SIP son tomadas también por otros colegios externos.

8. Trabajo de Calidad en la Sala de Clases

Todas las actividades que realiza el Departamento de Pedagogía están enfocadas en mejorar la calidad del trabajo en la sala de clases, tales como el perfeccionamiento y evaluación de los profesores a través del sistema de Evaluación Docente, así como también diversas iniciativas para reforzar el trabajo de los profesores, como el uso del Método Matte, los Proyectos Lectores y la creación del Departamento de Prebásica, que comenzó en el 2004 a utilizar medidas para corregir falencias existentes en el aprendizaje. Finalmente, en el año 2004 se realizó un estudio para la implementación de un programa intensivo de aprendizaje de inglés, y luego en el 2005 entró en

funcionamiento un Departamento de Inglés a prueba en cuatro colegios, en que se tendrán cinco horas semanales de clases.

9. Fomento de altas expectativas en la sala de clases

Todos aquellos profesores que trabajan en la SIP deben creer en las capacidades de sus alumnos que poseen menores ingresos. Los buenos resultados que han obtenido los establecimientos de la SIP a lo largo de su historia, han llevado a que se produzca una valoración de la importancia de contar con establecimientos que también impartan la enseñanza media y, por ende, ya se están tomando medidas para su implementación. Además es posible observar las altas expectativas en sus alumnos a través de los diversos convenios que ha firmado la institución, con el fin de motivarlos aún más para entrar a la educación superior, como serían los convenios firmados con la Universidad Andrés Bello y el Preuniversitario Pedro de Valdivia.

10. Implementación de las iniciativas pedagógicas

Existen variadas prácticas muy acertadas realizadas por la Sociedad de Instrucción Primaria, entre las cuales se cuentan vender sus herramientas más exitosas a otros colegios, evaluar permanentemente cada proyecto y asociar cada donación recibida a una iniciativa específica, obtener asesorías de imagen, obtener convenios con otras instituciones, etc. Lo que refleja el importante componente de gestión que posee esta institución.

En la actualidad, pese a los buenos resultados académicos obtenidos por las escuelas pertenecientes a la Sociedad de Instrucción Primaria, éstas no están completando matriculas existentes. Como posibles razones para lo anterior se señalan la ubicación de estas, puesto que se estarían localizando en zonas donde no hay tantos niños en edad escolar, así como también variables como el aumento de la competencia de los colegios privados subvencionados y el cobro de \$7000 de mensualidad en comparación de colegios municipalizados, cuya mensualidad es gratis para los apoderados (Diario La Tercera, sábado 5 de agosto 2006). En este mismo sentido, García y Paredes (2005) también consideran como factor clave la fuerte competencia existente en el sector educacional, que provocaría que los

apoderados se vieran influenciados por variables no muy relevantes, como publicidad de escaso contenido educativo, en el momento de la elección del colegio para sus hijos, como así también arguyen la existencia del factor de la demora en la implementación de la Jornada Escolar Completa en algunos establecimientos de la SIP, lo que ha hecho que estos se vieran menos atractivos frente a otros colegios que sí la ofrecen.

Comparación de los sistemas educativos en Latino América

En el resto de Latino América se puede observar que han surgido cambios que han llevado a la formación de escuelas más eficientes y al manejo más eficiente de los recursos. Entre los países que se comparan se encuentran los siguientes: Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, El Salvador, Nicaragua, Paraguay y Uruguay.

La autonomía escolar es la transferencia de responsabilidades desde el Estado hacia las Escuelas, entregándole los recursos necesarios para su realización. Estos recursos pueden ser en dinero, equipamientos, materiales didácticos y/o las condiciones legales que permiten a la escuela cumplir con las nuevas funciones que se le transfieren. El objetivo principal de la autonomía es el mejoramiento de los recursos educativos, con lo que se espera que las escuelas, de los distintos países, aumenten sus resultados de la calidad y eficiencia de la educación a partir de los insumos entregados.

Aquí se puede observar que los países han seguido, principalmente, dos estrategias de descentralización del sistema educativo, la Autonomía Administrativa, en el cual el gobierno traspasa la responsabilidad en áreas administrativas, como la contratación de docentes y el control sobre el uso de los recursos, y la Autonomía Pedagógica, en la que se otorga un margen más focalizado de autonomía al exigir a la escuela rendición de cuentas sobre el uso de los recursos asignados competitivamente en función de pequeños proyectos pedagógicos, para lo cual el Gobierno les transfiere fondos y se proporciona asistencia técnica.

Ahora revisaremos la situación de autonomía de cada país:

- Argentina: comenzó con la Autonomía Pedagógica en el año 1994, en donde abrió una línea de financiamientos a proyectos innovadores en el marco del programa de Reforma e Innovación en Educación (PRISE).
- Brasil: comenzó con la política de Autonomía Administrativa a mediados de los años 80, buscando la descentralización hacia los estados y dar mayor participación a la ciudadanía. El objetivo principal fue poder mejorar la eficiencia del sistema y la calidad de la enseñanza del nivel primario y secundario. Los resultados de esta política fue que se produjo un mayor rendimiento académico y esto trae consigo un mayor índice de rendimiento de los docentes.
- Bolivia: fue el último en introducir la Autonomía Pedagógica la cual fue en 1997 con el diseño del programa y de los materiales.
- Chile: comenzó a comienzo de los años 80 con la introducción del sistema de Vouchers que le entrega a las escuelas un margen muy amplio de autonomía. Esta se incluye dentro de la autonomía Administrativa ya que los recursos son transferidos directamente a las escuelas, y los cuales pueden ser usados en lo que ellos lo estimen conveniente, una vez pagados los salarios. El objetivo de este sistema fue mejorar la calidad de la educación a través del financiamiento a la demanda. Con este sistema se pretende que los padres elijan la educación de acuerdo a la calidad que los establecimientos entregan. Para que los resultados de este sistema se produzcan, el sistema de Vouchers, debe ir acompañado de autonomía para mejorar los recursos financieros y humanos.
Chile también cuenta con una cierta Autonomía Pedagógica, la cual fue introducida en 1993 con el programa de Mejoramiento de la Calidad de la Educación (MECE), el cual consiste en que las

escuelas concursen por un cierto fondo por la elaboración de sus proyectos.

- El Salvador: comenzó con la política de Autonomía Administrativa en el año 1991 a través del programa Educacional con Participación de la Comunidad. Este programa consiste en focalizarse en escuelas pobres y que tiene por objetivo aumentar la oferta educacional en áreas rurales. También tienen por objetivo aumentar la calidad de la educación primaria y preescolar. Los resultados más destacados fueron que la participación de los apoderados en la educación de sus hijos trajo efectos positivos sobre el rendimiento educativo, tales como, el control del desempeño docente e incentivar a los hijos a hacer las tareas en el hogar y a tener una asistencia regular a las clases.
- Nicaragua: comenzó con la política de Autonomía Administrativa a comienzo de los años 90, en el cual se centro en dar autonomía financiera y administrativa a las escuelas. El objetivo de la reforma consistía en, por un lado, mejorar la cobertura y lograr mejores niveles de aprendizaje, y por otro lado, lograr mayor eficiencia en el uso de fondos públicos y la captación de recursos locales para complementar el aporte público. Los resultados de esta política fue la creación de una relación directa entre la autonomía para contratar y evaluar a los profesores y el rendimiento de los alumnos.
- Paraguay: comenzó con la Autonomía Pedagógica a mediados de los años 90.
- Uruguay: empezó con la Autonomía Pedagógica en 1995.

La acción de la Autonomía Pedagógica es el mismo en todos los países, solo se va adecuando a las distintas realidades de ellos y a al nivel de educación que tengan. El modo de operar consistió en abrir un fondo concursable al cual las escuelas pueden postular presentando sus proyectos. Los criterios de selección por

lo general incluyen indicadores de calidad del proyecto y respuesta a los objetivos generales del programa.

Los resultados de la Autonomía Pedagógica son más moderados, ya que se deben en gran medida a los efectos académicos de los países, ya que les afecta variables más difíciles de tratar como los índices de repitencia y deserción. También se puede ver que los directores se preocupan más del equipo docente, es decir, de la frecuencia de licencias, los atrasos y el trabajo en equipo. También se puede ver un mayor interés por parte del equipo docente en introducir innovaciones a la sala de clases, como es el trabajo con equipos didácticos. Por último, se puede ser una mayor motivación por parte de los alumnos y equipo docente, ya que obtienen una mayor satisfacción con el trabajo y les ayuda a mejorar la autoestima.

Como se señaló anteriormente, los países de Latino América están constantemente preocupados de la educación que reciben los alumnos independiente de que estrategia sea utilizada, las cuales tienen distintos efectos según el tamaño y el contexto socioeconómico de la escuela, pero siempre apuntando al aumento de la calidad de la educación y el manejo eficiente de los recursos. La Autonomía Administrativa tiene un mayor impacto relativo en las escuelas de mayor tamaño, generalmente en centros urbanos, y la Autonomía Pedagógica tiene su mayor impacto relativo en escuelas medianas y pequeñas, principalmente rural.

El Rol de los Padres¹

Elegir un buen colegio no es una tarea fácil, ya que los padres deben preguntarse de forma muy temprana que es lo que quieren para sus hijos y como ven el futuro de ellos, por lo que a la vez deben cuestionarse el modo en que la educación brindada aportará para el logro de los objetivos planteados por los padres.

Cómo saber si se está tomando una buena decisión es la gran interrogante que enfrentan los apoderados, sin embargo ellos carecen de respuesta alguna, puesto que el futuro es incierto y no se manejan las diversas variables que influirán en el largo plazo al desarrollo de sus niños. Es por esta razón que el proceso de la toma de decisión referente al establecimiento educacional en el que se matricularán los hijos toma un a gran relevancia.

Debido a la importancia de una buena elección del establecimiento en el que estudiarán los niños, es que la información utilizada para este proceso tiene un papel principal en esta actividad, ya que de ella depende el tipo de educación que tendrán. Sin embargo, no depende únicamente de la información que se recopile para la elección del colegio, ya que los datos reunidos variarán dependiendo de las fuentes de información utilizadas, por lo que los padres deberán evaluar también las fuentes informativas que se utilizarán y de esta forma determinar si ellas serán formales o informales. Al mismo tiempo juega un papel muy importante el tiempo que destinarán los tomadores de decisión para tomar la decisión, ya que este tiempo esta directamente relacionado con el involucramiento que tendrán al momento de tomar la decisión.

En Chile los apoderados enfrentan diferentes variables informativas que deben ser manejadas al minuto de optar por una determinada educación, pues existe una amplia oferta de instituciones educacionales, las cuales difieren de gran manera, pues los colegios son heterogéneos en lo que se refiere a formación valórica, religiosa y política. Además de diferir en estas cualidades, se enfrentan otras características,

¹ Fuente de elaboración propia con base Aedo, 1997

como la distancia del hogar, la calidad del profesorado, la excelencia académica, la infraestructura y la presencia de actividades extraprogramáticas.

A pesar de contar con una diversificada y amplia gama de establecimientos educacionales, los padres ven reducido su campo de opciones. Lo anterior sucede aún cuando en Chile existe un sistema de libre elección, ya que los padres deben elegir dentro de un rango determinado por su alcance económico. Ante esto los colegios se encuentran calificados según su modo de financiamiento, están los establecimientos municipalizados, los particulares subvencionados y los privados, cuyos métodos de financiamiento ya han sido expuestos.

Los padres deben considerar la formación valórica que será entregada por el establecimiento, ya que deben evaluar si dicha instrucción se encuentra de acuerdo a los principios que se desean brindar a los hijos. Lo anterior se da especialmente en los establecimientos privados pagados y aquellos de carácter subvencionado, debido a que las instituciones municipalizadas son laicas, es decir, es un tipo de enseñanza que prescinde de una institución religiosa. Sin embargo, los tres tipos de establecimientos llevan a que los apoderados consideren los principios que serán impartidos por el colegio, pues la formación valórica no depende únicamente del carácter religioso del establecimiento.

Un estudio desarrollado por Violeta Arancibia el año 1994, muestra que los padres ven que los mayores problemas que enfrenta la educación en Chile se refieren a la calidad de la enseñanza, principalmente a la escasez de infraestructura, la baja exigencia a los alumnos y la precaria preparación y motivación del profesorado. Es por este motivo que se tendería a pensar que un factor realmente influyente en el proceso decisional es la calidad del establecimiento, por lo que se debería recopilar información que aluda a ella y a las demás variables señaladas. Es por esta razón que mediante el presente estudio se mostrará si son estas variables relevantes durante el proceso decisional.

El sistema de libre elección existente en Chile y la escolaridad obligatoria de doce años, lleva a que no exista padre que no deba enfrentar la difícil determinación de en qué establecimiento matricular a sus hijos. El inteligente uso de la información dependerá de si se enfrenta a padres que únicamente se remiten a cumplir con la legalidad, o bien, si se está frente a padres que se involucran en el proceso educacional de sus hijos. Esta discrepancia entre los padres impulsa el presente estudio, ya que se pretende aclarar aquellos como se informan los padres, los factores influyentes en su elección educacional y la capacidad que tienen los apoderados de tomar una decisión juiciosa dentro de la amplia gama de opciones que enfrentan. Sin embargo, no solo se pretende aclarar lo anterior, ya que se busca determinar si realmente existe un método de libre elección en el sistema educacional chileno, pues si bien este es uno de los principales objetivos de la reforma educacional en la década de los 80, con la cual se dio origen a los vouchers, no es claro si su funcionamiento es el deseado.

III. Estudio

Objetivos:

Objetivo General

El propósito general buscado en el presente estudio es lograr comprender el proceso decisional de los demandantes de educación.

Objetivos Secundarios

Con el siguiente estudio se buscó desarrollar un modelo de conducta del proceso de elección de los establecimientos educacionales de los apoderados, como así también lograr establecer las fuentes informativas de los consumidores. Por otro lado, nos pareció interesante determinar las principales variables de decisión que afectan al agente en cuestión, como así también las expectativas que éstos poseen de la educación de sus hijos.

Debido a la existencia de sistemas de medición de la calidad de la educación como el SIMCE, es de interés poder comprender cuál es la importancia relativa que éste posee para los decidores, como así también la influencia que éste tiene en la elección.

Dado las características del sistema de educación en Chile, nos parece relevante estipular el nivel de conocimiento por parte de los consumidores del sistema de financiamiento y subsidio de la educación pública, y a la vez poder verificar el cumplimiento del principal objetivo del sistema voucher en Chile.

Metodología

Todos los padres deben elegir entre diversas opciones de establecimientos educacionales para sus hijos, por lo que se ven involucrados en un proceso de consumo de gran importancia. El entender este proceso de consumo es nuestro objetivo y para lograr interpretar este procedimiento se ha llevado a cabo un intenso análisis, cuyas etapas y consideraciones se detallan a continuación.

Al investigar el proceso de elección de un colegio se tiene como objetivo comprender, describir y analizar los comportamientos, intenciones y percepciones de los involucrados. Por lo que ha sido de vital importancia aproximarse a la perspectiva psicológica de los consumidores envueltos en este plan decisonal, esto con el fin de entender a cabalidad la conducta de los consumidores.

Para lo anteriormente descrito la presente investigación utiliza dos tipos de análisis: uno cualitativo y otro cuantitativo, esto a causa de la complementariedad existente entre ambas modalidades. Se utilizan estas técnicas debido a que el análisis cualitativo permite prestar una mayor atención a variables que muchas veces no son consideradas de gran forma por un estudio cuantitativo y al mismo tiempo el desarrollo de un análisis cuantitativo permitirá construir información estadísticamente significativa y los resultados podrán generalizarse, para que de esta manera sea posible presentar una teoría del proceso decisonal que enfrentan los individuos al elegir un colegio.

Con el fin de ahondar en la parte psicológica de los individuos se han desarrollado entrevistas semi estructuradas, enfocadas en la reconstrucción de la experiencia vivida al minuto de incorporar a algún niño al sistema educativo primario. Ellas han permitido obtener información relevante para nuestro estudio, pues permiten profundizar temas esenciales para la investigación. (La Entrevista Fuente, 2003)

La muestra utilizada en este estudio comprende a 78 individuos, los cuales fueron entrevistados en su totalidad de forma individual. Estas entrevistas fueron gravadas y luego transcritas, con la finalidad de obtener resultados con un mayor nivel

de confiabilidad, además el vocabulario utilizado por los entrevistados fue fielmente transcrito con el fin de representar a cabalidad lo manifestado por ellos.

Esta muestra estuvo compuesta por padres que poseen niños matriculados desde primero a cuarto básico en los tres tipos de establecimientos educacionales chilenos: colegios municipales, particulares subvencionados y privados. Se escogió a padres que tiene hijos dentro de este rango debido a que es el momento en que se encuentran más cercanos al período en que ellos debieron tomar la decisión, y que por ende, disminuiría el sesgo en nuestra investigación, debido a que el recuerdo de los pasos realizados para esto aún se encuentra latente en la memoria.

Al mismo tiempo para el desarrollo de la muestra no se seleccionó nivel social alguno, por lo que es posible encontrar individuos pertenecientes a diferentes estratos socioeconómicos en el estudio.

Las entrevistas se realizaron en la región Metropolitana y comprenden las comunas siguientes: San Bernardo, El bosque, Estación Central, Huechuraba, La Florida, La Pintana, Las condes, Lo Espejo, Macul, Maipú, Ñuñoa, Padre Hurtado, Pedro Aguirre Cerda, Peñalolén, Providencia, Pudahuel, Quilicura, Recoleta, Santiago y Vitacura.

Para determinar el número de entrevistas a realizar se utilizó el concepto llamado “saturación teórica” planteado por “The Grounded theory” propuesta por Glaser y Strauss (Borgatti, 199-), el cual plantea que al coleccionar e interpretar datos sobre una categoría en particular, al tiempo que uno alcanza un punto en el cual los retornos de la información disminuyen considerablemente, es decir, las entrevistas ya no están aportando datos relevantes para comprender el proceso investigado.

Para el análisis de datos en el estudio cualitativo se realizó una codificación abierta, la cual permitió dividir los datos obtenidos con el fin de reconceptualizar la información para cada tipo de establecimiento, para que así fuese posible interpretar la

información y construir un modelo general y particular de las instituciones educativas.

Para desarrollar el análisis cuantitativo se codificaron las respuestas en una base de datos para de esta manera utilizar el programa SPSS, con el cual se estudiaron las frecuencias de las respuestas brindadas por los individuos y a la vez se utilizó la distribución Chi-Cuadrado con la finalidad de determinar la relación entre diferentes variables. De esta forma el programa estadístico permitió respaldar el modelo desarrollado cualitativamente y obtener diversas conclusiones que no son posibles de extraer cualitativamente.

Análisis cualitativo

Una decisión consiste en la selección de una opción a partir de dos o más posibilidades alternativas, por ende es necesario que existan variadas alternativas disponibles para la elección, de este modo la no existencia de opciones elimina la decisión (Schiffman y Kanuk, 2005). Los demandantes educacionales enfrentan un difícil proceso decisional que se detalla a continuación.

Modelo general

En la Figura 1 se muestra el Modelo General, el cual muestra todas las etapas existentes en el proceso de la elección del establecimiento educacional por parte de los apoderados.

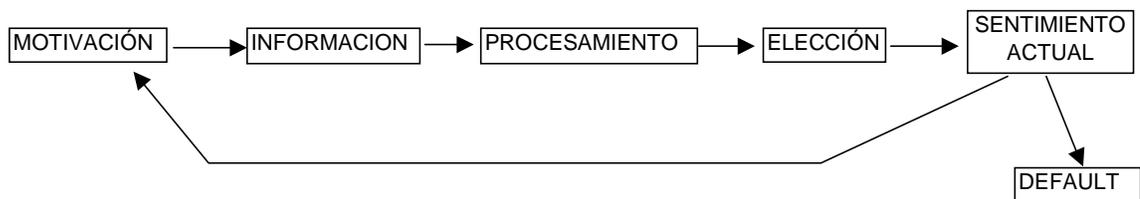


Figura 6: Proceso involucrado en la decisión del establecimiento educacional

A continuación se describirán cada una de las etapas de dicho proceso.

Etapa 1: Motivación

El proceso decisional se da inicio con el surgimiento de la motivación, que se basa en las necesidades y metas de cada consumidor. En esta etapa el individuo comprende la existencia de un problema, en este caso, el problema es el deber de matricular a su hijo en un establecimiento educacional. Para que el consumidor sea capaz de satisfacer dicha necesidad es necesario pasar por diversas etapas, sin ellas sería imposible llegar a la meta final, la cual es la determinación del establecimiento educacional al cual asistirá el niño.

Etapa 2: Información

El nivel de motivación se encuentra ocasionado por el grado de involucramiento de la persona (Schiffman y Kanuk, 2005), el cual tendrá una alta incidencia en la segunda etapa del modelo. Esta fase consistirá en la recaudación de información, la cual determinará la posición que tendrá el consumidor ante sus diferentes alternativas de decisión. Existen diversas fuentes de información utilizadas, ellas son:

- **Socioculturales:** en esta fuente se encuentran insertas las referencias de familia, amigos, vecinos, compañeros de trabajo, apoderados del colegio, exalumnos, papás del jardín infantil, profesores del colegio, efecto del hermano mayor. En este grupo también se encuentran aquellas influencias sociales a partir de las clases sociales, subculturas y cultura, lo anterior se encuentra determinado por la persona que hace las referencias.
- **Impersonales:** al interior de este tipo de fuente se encuentra todo lo relacionado a efectos publicitarios del establecimiento, Internet y la cercanía del colegio, es decir, como se transmite la imagen física del establecimiento.
- **Directa:** en esta categoría está la obtención directa de información al visitar el establecimiento, en este caso el tomador de decisión puede recabar datos impersonales, o bien socioculturales.

A continuación se muestra la figura 2 que caracteriza el Modelo de Obtención de Información.

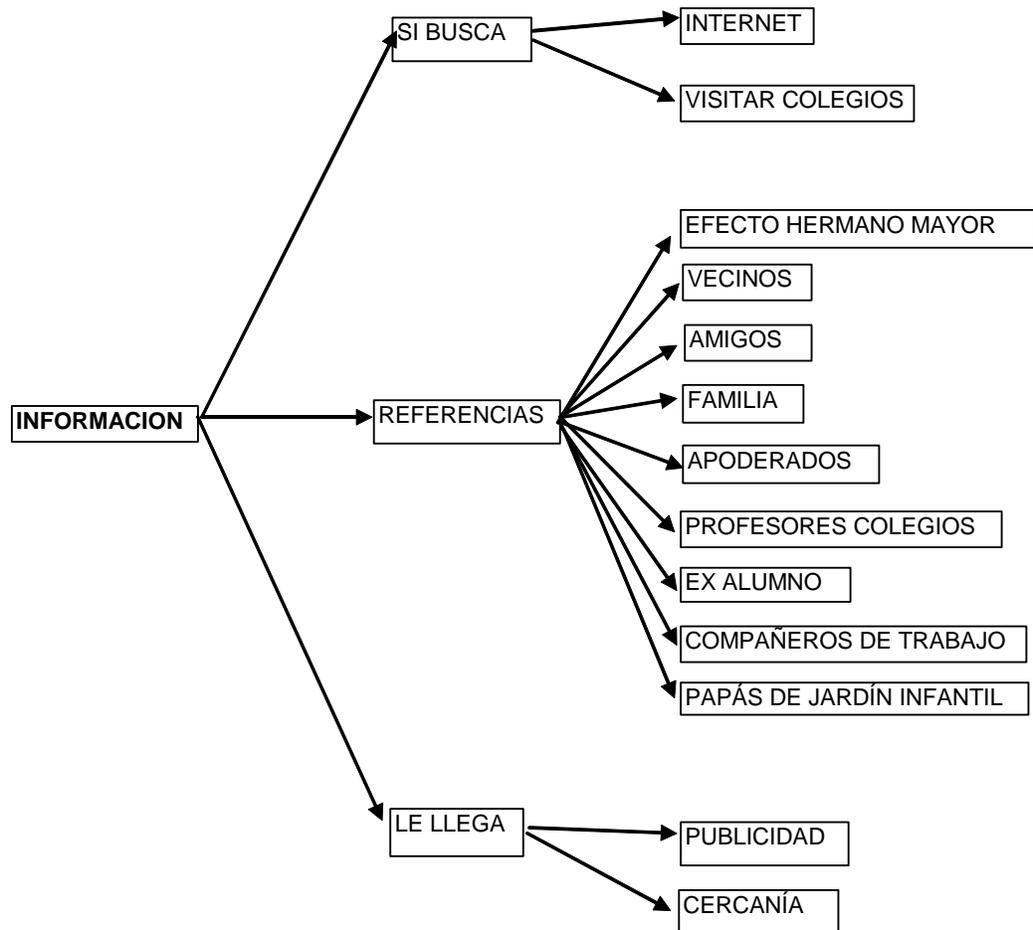


Figura 7: Modelo de Obtención de Información

Al apreciar el modelo, es posible notar que los individuos cuentan con tres maneras de obtener la información, pues ella puede ser buscada directamente por el individuo, al mismo tiempo la información puede llegar a manos de ellos sin ser solicitada. Por último los datos pueden ser aportados por las referencias ya nombradas.

Etapa 3: Procesamiento

En esta etapa los tomadores de decisión ya han recabado toda la información y ya cuentan con las diversas alternativas para decidir, por lo que ellas serán evaluadas en base a los datos que se tiene. Esta evaluación se encuentra relacionada con la

capacidad cognitiva del consumidor y con el grado de complejidad de la información que será procesada (Schiffman y Kanuk, 2005), lo anterior determina cuatro niveles de proceso decisional (Schiffman y Kanuk, 2005):

- Resolución extensiva de problemas: en este caso los consumidores deben buscar mucha información referente a los establecimientos educacionales, pues no poseen criterios establecidos para medir las alternativas existentes. Esta situación hace que sea muy necesaria la búsqueda de información, la que será de forma extensa. En este caso, podemos señalar que en este nivel se encontrarían todos aquellos padres que buscan un colegio para sus hijos primerizos y que poseen un alto involucramiento. Un ejemplo de resolución extensiva de problemas es el señalado por la **Sra. O (municipal)** que nos cuenta: "...busqué entre la comuna Las Condes y Vitacura el mejor de los puntajes SIMCE, prueba de aptitud, que no fuera mixto, y eso fue lo más importante para mí...obtuve la información en revistas anuales que sacan algunas, como la Qué Pasa, la Ercilla, y la página Web que tiene el ministerio, el colegio, o sea, me trate de informar por todos lados..."
- Resolución limitada de problemas: en este nivel el individuo posee algunos criterios básicos, sin embargo aún no han esclarecido cuáles son sus preferencias respecto a las alternativas de colegios, y por ende, deberán buscar más información.
- Comportamiento de respuesta rutinario: en este nivel, los consumidores ya poseen experiencia respecto al mercado educacional, y por ende, poseen criterios para evaluar las diversas alternativas existentes. De esta forma, la necesidad de informarse es muy baja, casi nula. En este nivel estarían todas aquellas personas que son pertenecientes a colegios de colonia, o que sus colegios asisten al establecimiento donde estudió su padre o su hermano mayor (efecto hermano). Fue posible advertir la presencia del "efecto hermano mayor" en el 15% de las respuestas de los entrevistados.

Sra. Francine (PP, S, 6, T)² : “...siempre me gustó este colegio por ser francés, es que mantienen las tradiciones de la educación en Francia, es como cuando yo era chica y estudiaba allá...esta vez no busqué información y tampoco fui a más colegios, solo lo hice cuando matriculé a la mayor (5 hijos en el mismo colegio), ahora ya es por inercia que entran a este colegio...”

- Resolución de bajo involucramiento: en este nivel los consumidores se caracterizan por ser de bajo involucramiento, es decir, corresponde a todas aquellas personas que no buscan mayor información respecto a los establecimientos educacionales, producto de su desinterés que yace en diversas razones, como el considerar de poca importancia la educación básica, de tener varios hijos y buscar un colegio para el menor, sentir que no hay más alternativas.

Sr. Beatriz (S, C, 2, M): “...primero que nada ver un colegio que tenga menos alumnos y que no le quede lejos, si recién está en la básica. No amerita mucho meterlo ahora a un colegio de alta calidad... después cuando ella vaya en octavo, ahí vamos a poder decir “ya ahora la metemos a un colegio de mejor calidad”...”

A continuación se propone un modelo que ejemplifica la etapa de procesamiento del Modelo General de toma de decisión por parte de los apoderados.

² Ver nomenclatura en Anexo 1

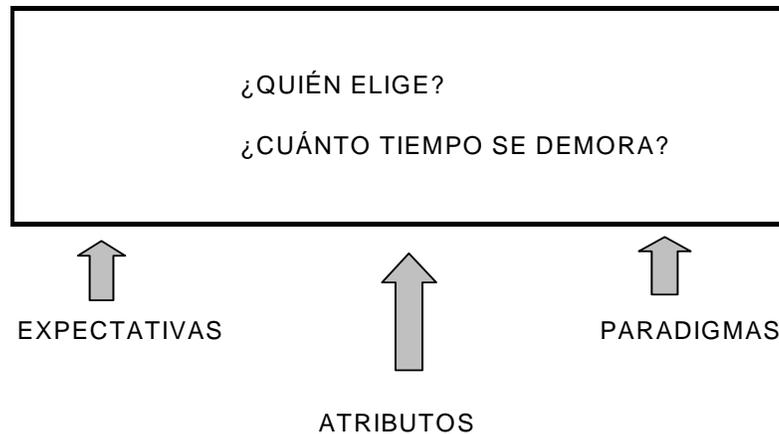


Figura 8: Modelo de Procesamiento

Como podemos observar en la figura 3, en los casos bajo estudio, se pudo observar que la persona que tomaba la decisión sobre el establecimiento educacional no es siempre la misma, la que puede ser la madre, el padre, en conjunto u otra persona. Por otro lado, el tiempo que éstos se demoran en realizar la elección se ve influenciada por el nivel de involucramiento que éste tenga, lo que a la vez tiene relación al punto anterior, es decir, de la cantidad de información que es buscada por este agente.

Por otro lado, en la etapa de procesamiento, los agentes toman la decisión observando, entre otros, los diversos atributos de los establecimientos educacionales, los que son analizados a través de reglas de decisión, que son aquellas tácticas que permitirán facilitar la selección del colegio (Schiffman y Kanuk, 2005). Estas reglas se dividen en dos grandes grupos: las compensatorias y las no compensatorias. A tratarse del primer caso, el individuo observa los diversos atributos que le interesan y evalúa el establecimiento de acuerdo a este. De esta manera, el agente seleccionará aquel colegio que posea una mayor “nota” de acuerdo al cumplimiento de los atributos. Una consecuencia de este procesamiento, es que una evaluación muy positiva y que sea muy importante para el “consumidor”, podría compensar una evaluación muy negativa o inaceptable de establecimiento en análisis. Un ejemplo de esto es el caso de

aquellos apoderados que le dan una importancia muy alta a la cercanía del colegio o al costo, dejando de segundo plano la calidad y es reflejado por el testimonio de la Sra. Graciela:

Sra. Graciela (M, C, 1, NN): "...por la cercanía de que me lo fueron a buscar mientras yo trabajo. Está cerca de mi suegra o de mi mamá, si que cualquiera de las dos me lo puede retirar...no me fijé en infraestructura, porque es chiquitito el colegio. Y como te digo, más que nada, que estuviera cerca de mis familiares..." "¿y cómo te sientes con la decisión que tomaste?" "...mira, bien hasta el momento, porque he tenido harto apoyo de mis familiares. Por cuanto a la educación, encuentro que la profesora los está exigiendo mucho...para la prueba SIMCE...lo que a nosotros nos perjudica, porque los están adelantando demasiado..."

Las reglas de decisión no compensatorias no permiten que los individuos hagan una compensación de las evaluaciones positivas frente a las negativas de un atributo. Un ejemplo que se pudo observar a lo largo de nuestro estudio, es el hecho de que la distancia condiciona o no a que los apoderados elijan un colegio, sobretodo en el caso de las familias con menos recursos, debido al alto costo que significa el transporte. Un hecho real es el que viven las escuelas pertenecientes a la Sociedad de Instrucción Primaria, que tienen problemas para llenar sus matrículas:

"...Pese a que tiene buenos resultados académicos, el cambio poblacional del casco de Santiago ha golpeado fuerte a los colegios de la tradicional Sociedad de Instrucción Primaria (SIP). Ello, porque se ubican en zonas donde no hay tantos niños en edad escolar, lo que hace que no alcanzan a completar la matrícula que podrían atender cada año..." (La Tercera, 5 agosto 2006).

Existen tres tipos de reglas no compensatorias: la conjuntiva, en el cual el individuo establece un nivel mínimo aceptable para cada atributo, el cual es utilizado como límite para la eliminación. En este caso, cualquier establecimiento que queda por debajo de estos atributos, quedaría fuera de las alternativas factibles. Un ejemplo, sería que un apoderado tuviera como deseo y expectativa que su hijo acceda en el

futuro a la educación superior, un colegio que tenga bajo rendimiento en la PSU, quedará automáticamente fuera. Otro tipo de regla de decisión es la disyuntiva, en la cual el decidor coloca un nivel mínimo aceptable de cada atributo que influye en la elección del establecimiento; un ejemplo es el caso de que el colegio deba cumplir con una determinada cercanía y nivel de educación aceptable para que el apoderado opte por éste.

A continuación se ejemplifica esta regla con el testimonio de la Sra. Teodora:

Sra. Teodora (S, C, 1, M): "...me fijé en que quedara cerca de mi casa, pero también en que el colegio fuera lindo y los niños tuvieran un lugar para jugar. Otra característica que tenía que tener era que no fuesen muchos alumnos por sala..."

Por último, la tercera regla es la lexicográfica, en la cual el individuo clasifica los atributos por nivel de importancia percibida, con lo que si un establecimiento cumple con una clasificación muy elevada en el atributo con mayor importancia, entonces el agente lo seleccionará y por ende terminará el proceso. Ejemplos para este tipo de reglas existen variadas, desde el hecho de que la cercanía, costo, idioma, nombre, etc. basten para elegir un establecimiento, sin tomar en cuenta la calidad de la educación de éste. A continuación se ejemplifica esta regla con el testimonio de la señora Patricia.

Sra. Patricia (PP, C, 3, U): "...me importaba el ambiente del colegio, por eso me paré afuera de algunos para ver como salían los niños, y ví como algunos iban diciendo garabatos y desordenados, entonces ese colegio no me gustó y lo descarté altiro..."

Sra. Mónica (M, C, 1, P): "...necesité que fuera colegio municipal, no podía seguir pagando el otro colegio...no busqué más información...llegué a este, porque es el que más me gustó de los que me quedan cerca..."

Es importante señalar, aparte de los atributos, los individuos al procesar la información y analizar las diversas alternativas, toman en cuenta las Expectativas que

tienen sobre el futuro de sus hijos, como así también, aquellas que hemos nombrado como “Paradigmas”. Bajo expectativas se entiende como la esperanza o el anhelo de los apoderados sobre el futuro de sus hijos. Entre los que fueron nombrados por los apoderados se encuentran: que lleguen a ser profesionales, que lleguen a la universidad, desearle “lo mejor” y que entiendan lo que aprenden. Todos estos son definidos, explicados y analizados posteriormente. Por último, bajo paradigmas, se entiende como un patrón que influye en los apoderados al momento de la toma de decisiones, que no necesariamente alude a que sea el correcto a seguir. Un ejemplo de esto es el hecho de que muchos apoderados consideran que la enseñanza básica no posee la misma relevancia que la media, y que por ende, la menosprecian. Este produce un efecto que para los padres no es tan importante que los primeros años de educación sean en un colegio que posea excelencia académica, no así la enseñanza media.

Sr. Alberto (S, C, 2, T): “...lo que más a nosotros nos gustó era la cercanía, porque como era chico, primero básico, después cuando son más grandes comencé a inculcarle que quiere meterla a un colegio que ya le estén enseñando algo más, como para prepararla para el futuro...porque mi base era que no terminara ahí, que era un colegio para empezar sus primeros pasos... él sabe que mi sueño es que él quede en el Instituto Nacional... más que nada eso, los primeros pasos, era más que nada súper Light, en un buen colegio, que quede cerquita, más no voy a pedir...”

Otro paradigma que fue encontrado y que se relaciona con el paradigma anterior, es el hecho de que las personas le dan muy poca importancia a la prueba SIMCE, y la mayoría no sabe el rendimiento de ésta de los colegios a los cuales asisten sus hijos³. Incluso cabe señalar, que la gran mayoría no sabe que esta prueba es realizada a los segundos años. Todo esto hace que esta variable no figura entre los principales atributos que son considerados a la hora de evaluar las alternativas de establecimientos educacionales. Para ejemplificar mejor este paradigma, señalaremos el testimonio de la Sra. T, que al preguntarle si le interesó obtener información del SIMCE y cuán importante era ésta para ella nos dijo lo siguiente:

Sra. Teresa (M, C, 2, M): “...es que yo creo que a uno le interesa más cuando son más grandes, y la PSU más que el SIMCE, cuando van a dar la prueba y ver si están bien ahí los colegios... después es más importante, cuando los hijos están en la media, antes de que, es que les influye después para la universidad; por eso uno debe tener conocimiento de la PSU...”

No tan diferente es la opinión de la **Sra. Francisca (M, S, 2, U):** “...de los puntajes SIMCE no tengo idea, sé que están ahí no más, pero no me importa mucho, me importa más enseñarle yo, si total el colegio básico no condiciona tu entrada a la universidad...”

Sra. Juana (S, C, 2, M): “... creo que la PSU es muy importante, porque imagínate que a mis hijos les va bien, y dan la prueba es un paso para la educación superior, en cambio el SIMCE, es para saber cómo están los colegios en sí, pero la PSU no po, es más importante todavía...”

Sra. Karin (S, C, 5, M): “... mi hijo me dijo la otra vez que el colegio estaba de los primeros, pero cuando estaba en otro colegio también le dijeron que estaba de los primeros, o sea la cuestión anda al lote, cada colegio dice lo que le conviene...”

Este paradigma se da en los tres tipos de establecimientos, a continuación se ilustra el caso de los privados pagados.

Sra. Tania (PP, C, 2, NN): “...sabes para mi el SIMCE no es tan importante, en esta edad no. Yo creo que cuando los niños son chiquititos puede ser que les va mas o menos en una prueba, pero cuando son más grandes se desarrollan...no es el factor más importante...”

Por último, un paradigma que fue ampliamente mencionado a lo largo de nuestro estudio es la convicción que muchos apoderados tienen de que por el hecho

³ Los cuales son analizados a posteriori, en el análisis cuantitativo.

de pagar la matrícula y mensualidad, aseguran de esta forma para sus hijos, que el colegio sea de mejor calidad en educación. Así de esta forma lo demuestra el testimonio entregado por la Sra. Ximena, al preguntarle cómo se siente con la decisión tomada:

Sra. Ximena (M, C, 1, U): “...más o menos, es que en realidad yo sé que no es la mejor educación que le puedo entregar a mi hijo...por lo mismo espero yo poder pagar luego otro colegio, si en el fondo es eso lo que lleva a poner a los niños en un colegio u otro, porque son caros los colegios buenos, pero es necesario pagar para que ellos tengan un buen rendimiento y éxito en el futuro...”

Otro testimonio es el que nos señala el Sr. Marcelo, que al preguntarle sobre las diferencias en la calidad de la educación por tipo de establecimiento, dijo lo siguiente:

Sr. Marcelo (S, C, 1, M): “...pienso que la educación municipalizada es más baja que las otras, lo digo porque como es gratis...”

A continuación se expone otro testimonio de la señora Yazna, quien es apoderado de un colegio privado pagado:

Sra. Yazna (PP, C, 3, T): “...los municipales no tienen una buena calidad de educación, las salas están repletas, no les va tan bien...la subvencionada no creo que sea tan así, me imagino que no es tanto, porque cuentan con ingresos de los papas, entonces tienen más recursos...”

Etapas 4: Elección

En esta fase del proceso decisional los consumidores optan por un tipo de establecimiento, es decir toman la decisión final. Esta etapa está condicionada a todas las etapas anteriormente descritas, pues depende de la motivación que da inicio al proceso decisional, la cual posteriormente lleva a una búsqueda de información, que

será luego procesada para evaluar las diversas alternativas, para que después se opte por una alternativa educacional.

Etapa 5: Sentimiento Actual

Luego de haber realizado la elección del establecimiento educacional que albergará a sus hijos, los padres evalúan la decisión tomada, para esto deben alinear las expectativas para el futuro de sus hijos con los resultados del establecimiento y de sus hijos en dicho lugar, tal como muestra la figura a continuación:

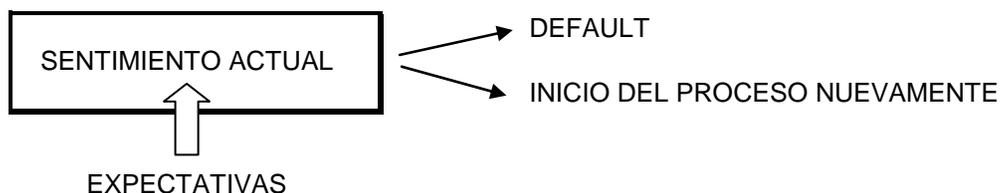


Figura 9: Etapa del Sentimiento Actual percibido por los apoderados al realizar la elección.

Si los padres se sienten satisfechos con el desempeño del colegio continuarán en aquel establecimiento, es decir, el rendimiento del colegio se encuentra alineado con las expectativas de los apoderados. Si los resultados vistos superan a las expectativas los padres se sentirán altamente satisfechos, por lo que permanecerán en el establecimiento. Ahora, si los padres se sienten disconformes con los resultados observados existen dos opciones, ya que es posible dar inicio nuevamente al proceso decisional, o bien mantener su status quo actual.

Opción de Default

Más que una etapa aparte, la opción Default se refiere a la alternativa de permanecer en el status quo actual en que se encuentra inmerso el individuo, es decir, en el caso de nuestro modelo, serían aquellos apoderados, que a pesar de encontrarse o no completamente satisfechos con el establecimiento educacional de sus hijos, no

realizan ningún tipo de esfuerzo por buscar otro alternativo que mejorara la situación actual. De este modo, en la figura 10, se muestra como si el individuo se encontrara entre la disyuntiva de iniciar el proceso decisional nuevamente y así buscar un nuevo colegio, o la opción Default, que es permanecer en el actual establecimiento. Este "Default" que se muestra en esta figura es el mismo que se señala en la figura 7 de nuestro Modelo General.

Etapas 6: Retroalimentación

Es importante señalar que durante todo el periodo que dure la educación de los hijos, es decir, al que ellos asistan al colegio, los padres continuarán recibiendo más información, lo que permitirá que constantemente estén obteniendo una retroalimentación de lo que esté entregándole el establecimiento educacional al alumnado, lo que tendrá una influencia directa en la satisfacción final del apoderado. En este ítem juegan un rol principal las reuniones de apoderados, ya que la gran mayoría de los entrevistados afirma que es la instancia en que los profesores tienen la capacidad de informar a los padres.

Análisis cuantitativo

Obtención de información

En el siguiente gráfico se puede observar las diferentes fuentes de obtención de información por parte de los entrevistados para la elección del colegio de los distintos tipos de establecimientos.

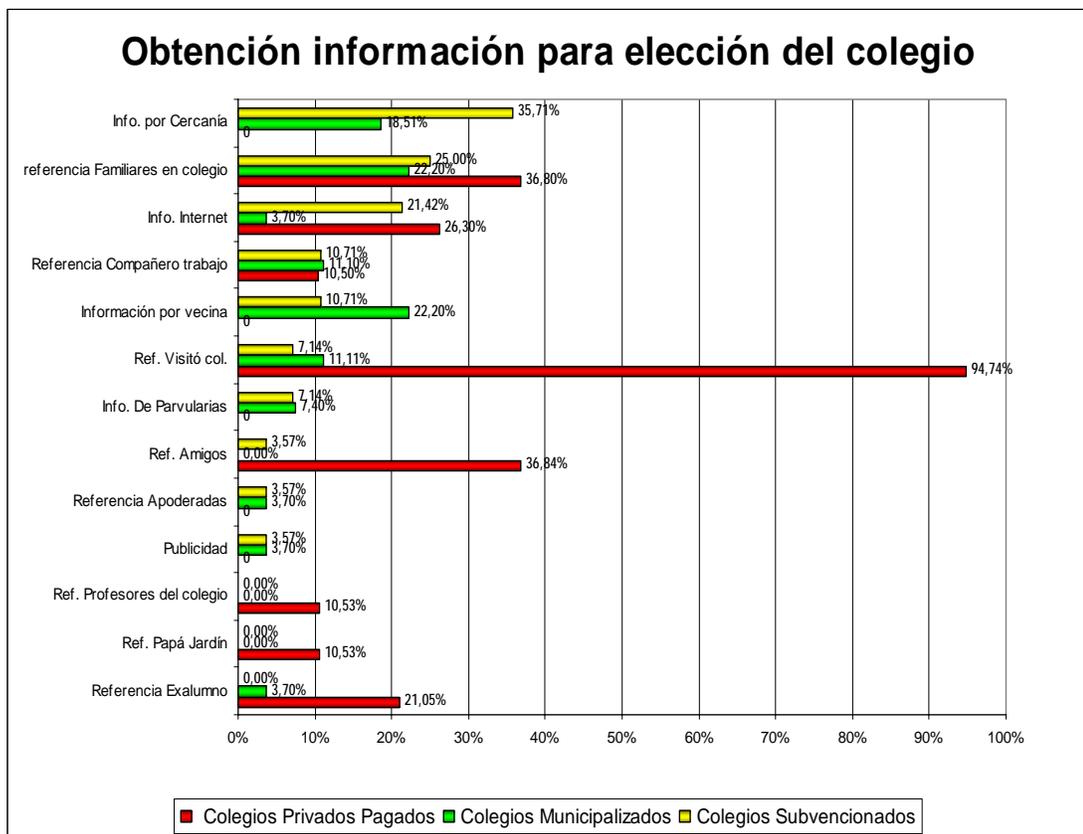


Figura 10: Fuentes informativas

De esta forma, se puede observar que en los colegios privados, que los apoderados, casi en su totalidad, visitan el establecimiento en el cual quieren matricular a sus hijos, obteniendo ahí la información del colegio. También es posible ver que es de gran relevancia las referencias que les hacen sus amigos y familiares sobre sus hijos que asisten al colegio. Por otro lado es posible advertir que los

apoderados no toman en cuenta la cercanía del establecimiento, ya sea con el hogar, lugar de trabajo del apoderado o de algún familiar, como también la publicidad y la información de sus vecinos.

En los colegios Subvencionados se puede notar que es de gran importancia la cercanía del establecimiento educacional como fuente para conocer y obtener información sobre éste. A la vez es de gran relevancia las referencias de familiares que tienen hijos en el colegio y la información obtenida a través de los sitios Web, tanto del Ministerio de Educación, como de las distintas páginas Web de los colegios.

En los establecimientos municipales se puede observar que los apoderados se informan principalmente a través de sus propios vecinos, como así también de las referencias que les hacen familiares que tienen hijos en el establecimiento. Al igual como en el caso de los apoderados pertenecientes a los subvencionados, es de gran importancia la información recaudada por la cercanía del colegio con el hogar, el lugar de trabajo del apoderado o de algún familiar.

Se puede concluir que las referencias de familiares que poseen hijos en el colegio es una fuente de información principal para los 3 tipos de establecimiento. También se observa que el uso de Internet es una de las principales fuentes de obtención de información para establecimientos privados y subvencionados, ya que de ahí se adquieren los datos de las alternativas existentes, junto con características propias de éstas, como su costo, ubicación, nivel SIMCE/PSU, etc. Además se puede observar que es de gran relevancia la obtención de información a través de la cercanía en el caso de los colegios subvencionados y municipales, no así para los privados, en el no lo considera. Igualmente se puede notar que los apoderados de establecimientos privados se dejan llevar por las referencias de exalumnos, apoderados del jardín infantil de sus hijos y de profesores de los establecimientos, las cuales no son consideradas por los establecimientos municipales y subvencionados.

Tal como fue señalado en el modelo de la etapa de información (figura 2), existe un efecto que hemos llamado “el efecto del hermano mayor”, refiriéndonos a la

situación en que los padres matriculan a sus hijos menores en los colegios al cual asisten los mayores, sin realizar un proceso de indagación por otros establecimientos, es decir, como si se tratara de una opción de “staus quo”. Este efecto no se encuentra en el gráfico en análisis, puesto que toda aquella gente que hablaba de éste, no buscaban información sobre los establecimientos.

Top of Mind de las fuentes informativas

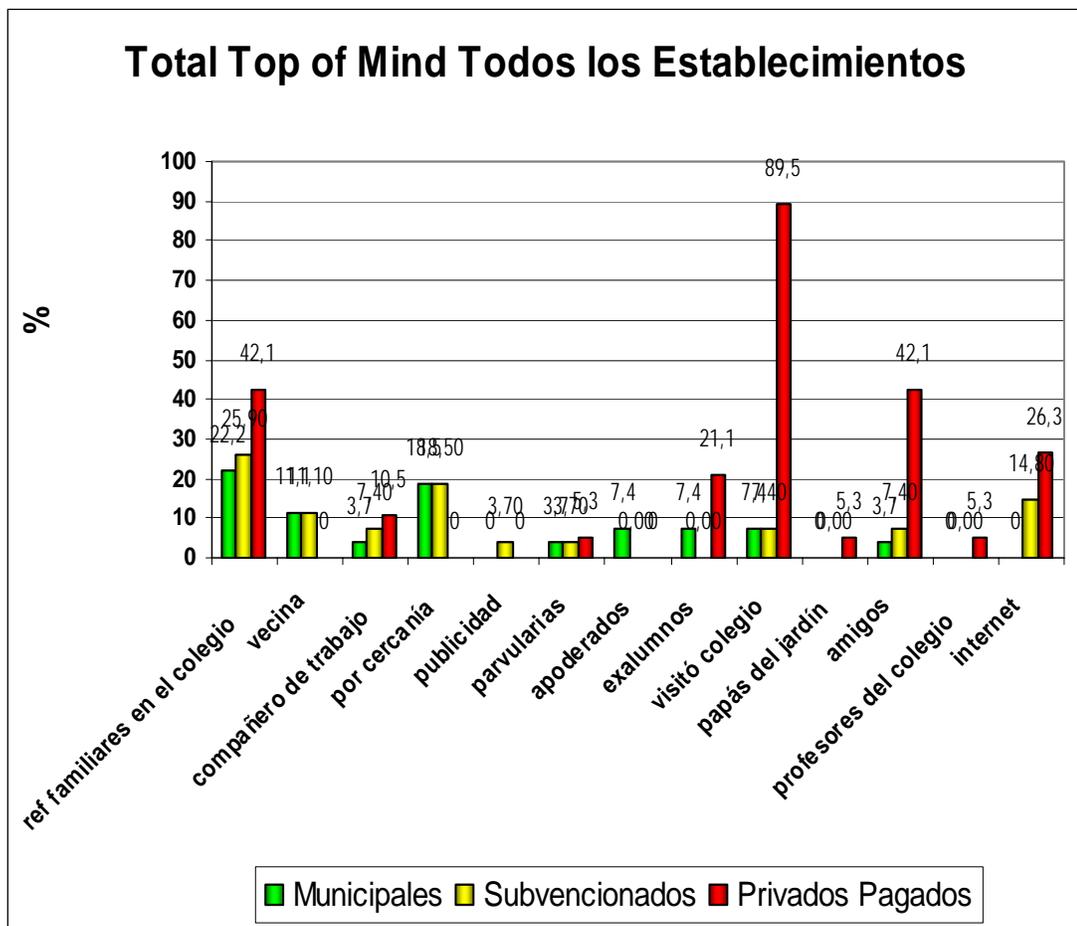


Figura 11: “Top of Mind” de todos los Establecimientos

Al analizar el Top of Mind de aquellos individuos involucrados en este proceso decisonal, es posible notar grandes diferencias entre los tipos de establecimientos educacionales. La mayor discrepancia se da en la fuente informativa de visita al

colegio, pues para aquellas personas que optan por un colegio privado pagado, la fuente de información más recordada es la visita al colegio, pues un 89,5% de los entrevistados se informan directamente en el colegio, no así para aquellos que optan por particular subvencionado y municipal, ya que solo un 7,4% de ellos recuerda dentro de las tres primeras fuentes de información a los mismos establecimientos. La segunda gran falta de similitud se da en la información recabada con los amigos de los padres, debido a que un 42,1% de quienes optan para sus hijos un colegio privado pagado se informan a través de sus pares, en cambio en establecimientos subvencionados y municipales un 7,4% y 3,7% respectivamente se informa con los amigos. Por último destacaremos la diferencia encontrada en aquellas referencias provenientes de familiares que han optado por el establecimiento, un 42,1% de los entrevistados que han optado por un colegio particular pagado consideran esta fuente de información dentro de sus tres variables informativas más recordadas. Cabe destacar que en este caso las diferencias no son de la envergadura de las discrepancias anteriores, ya que en los subvencionados y municipales consideran esta opción informativa en un 25,9% y 22,2% respectivamente.

A partir de lo anteriormente descrito podemos decir que dentro de aquellas personas que optan por un colegio particular predomina una fuente de información no personal, no así en los otros tipos establecimientos, en los que tienen mayor recordación de fuentes personales.

A continuación se muestra el caso de Sra. Carla quien optó por informarse a través de amigos:

Sra. Carla (M, C, 1, U): "...No busqué mucha información, es que la plata me limitó y como no quería cualquier colegio municipal que quedará muy lejos opté por este, además conozco gente que tiene a sus hijos aquí, de ellos saqué información..."

Para poder realizar un análisis en forma separada de acuerdo a los tipos de establecimientos, se muestran las figuras 12, 13 y 14, que exponen la primera opción que es señalada por los diversos entrevistados al preguntarles por la fuente de

información que utilizaron, y a la vez menciona con la frecuencia total de la muestra sin considerar el orden en que fue mencionada, bajo el nombre de “Total Subvencionados”, “Total Municipalizados” o “Total Privados”. De esta forma, es relevante mencionar que a los entrevistados no se les restringió el número de fuentes de información que podían señalar, lo que hace que el espacio de respuestas entregadas sea de 113 datos, y los tipos de respuestas ascienden a 13.

De esta forma, en el caso de los establecimientos subvencionados, dentro de las opciones más recordadas al momento de recabar información en primer lugar se encuentran los datos otorgados por aquellos familiares que cuentan con experiencias en el establecimiento, luego se encuentra la información obtenida a través de la cercanía, ya que ella es una variable de gran relevancia, pues los apoderados se dan cuenta de la existencia del establecimiento debido a que él está próximo a su hogar. A partir de estas opciones, la utilización de Internet toma gran importancia, la cual con el tiempo ha jugado un rol cada vez de mayor relevancia en la sociedad.

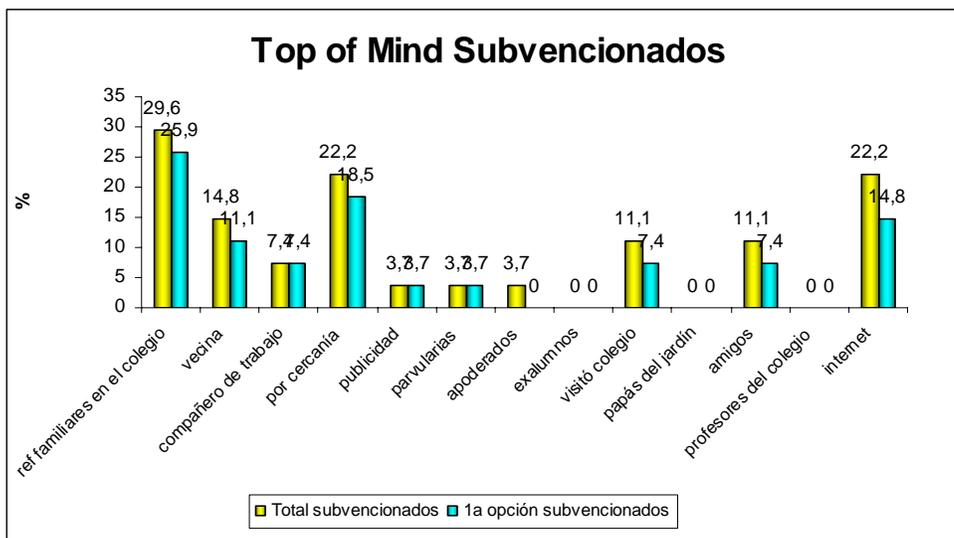


Figura 12: “Top of Mind” de establecimientos subvencionados

A continuación se hace alusión a la forma en que apoderados de establecimientos subvencionados se informan, esto con el relato de la señora Helga.

Sra. Helga (S, C, 1, M): “...la información la obtuve por mi cuñada, ella me habló del colegio, es que yo estaba complicada, porque son caros los colegios que quedan cerca de mi casa, entonces me habló de este, que sus niños estaban ahí, que a ella le gustaba. También busqué información por Internet, ahí supe que el colegio lleva hartos años funcionando...”

Para el caso de los establecimientos municipales, entre las fuentes informativas que se recuerdan como variable de primera opción se encuentran las referencias otorgadas por familiares que cuentan con experiencias del establecimiento. Luego se halla la información que se obtiene por la cercanía (fuente explicada anteriormente). Al mismo tiempo en este tipo de instituciones surge una variable informativa de gran relevancia, ya que para los colegios municipales existen muchos individuos que se informan a través de sus vecinos, la cual es una fuente muy asociada a la cercanía, ya que ambos se relacionan a sectores colindantes del hogar.

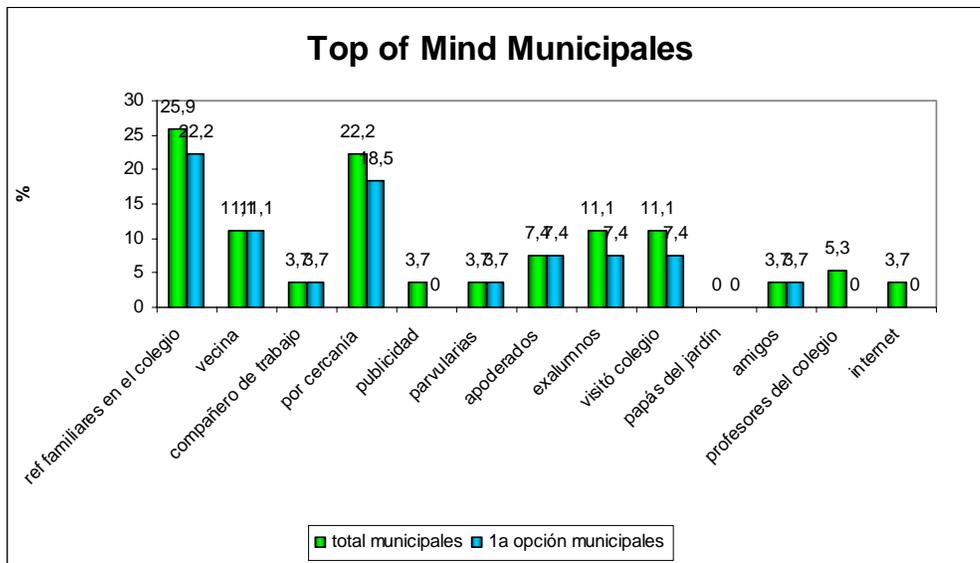


Figura 13: “Top of Mind” de establecimientos municipales

Para el caso de los establecimientos privados pagados se puede ver que las variables informativas de mayor recordación son la visita al colegio, las referencias de familiares y los datos otorgados por amigos. Cabe destacar que a diferencia de los otros tipos de establecimientos las visitas al colegio para recabar información no se realizan por la cercanía del hogar al establecimiento. Es por esta razón que dichas variables están analizadas de manera separada.

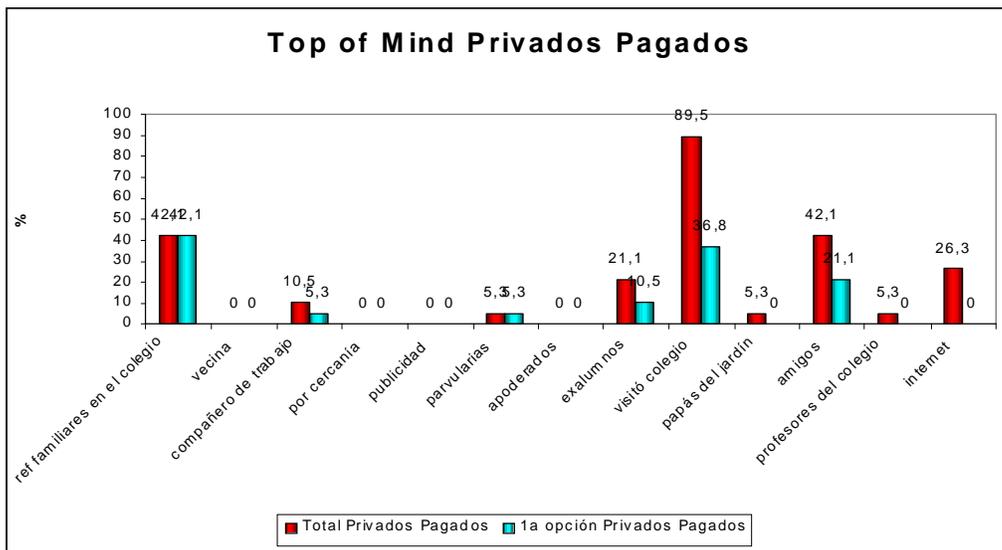


Figura 14: “Top of Mind” de establecimientos privados pagados

A continuación se muestra el testimonio que nos fue entregado por la Sra. Olga:

Sra. Olga (PP, C, 3, U): “...obtuve la información en el colegio mismo, también averigüe por Internet, pero yo lo quise ir a ver personalmente, en el colegio hablé con un encargado...”

Variables de decisión primarias

En el gráfico siguiente se puede percibir las distintas variables de decisión primaria que toman en cuenta los apoderados a la hora de la elección del colegio de sus hijos.

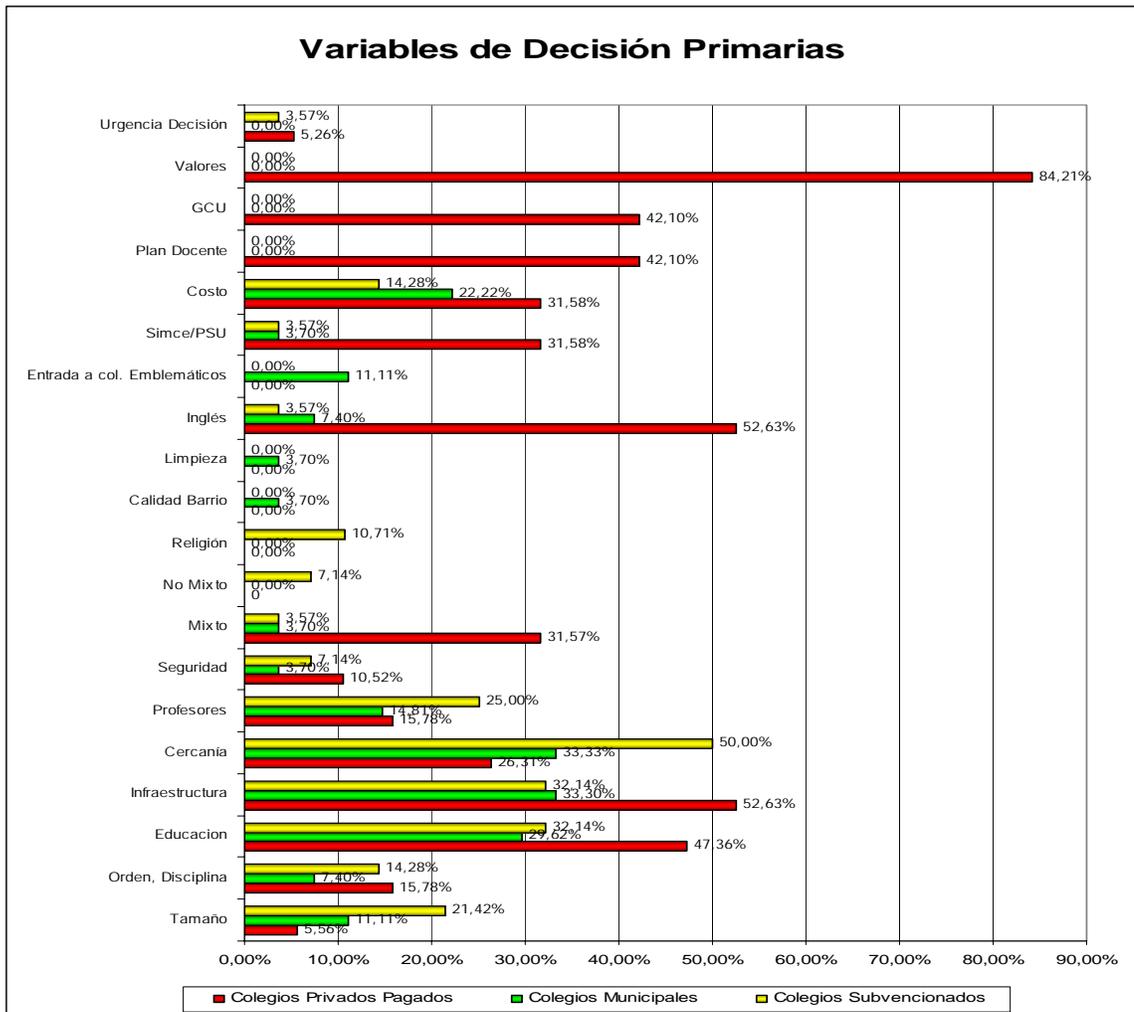


Figura 15: Variables de decisión primarias

En los colegios privados se observa que los apoderados toman principalmente en cuenta los valores del colegio, esto se refiere a la visión y cultura propias del

establecimiento educacional. También se toma en cuenta la infraestructura de éste y su nivel de enseñanza de inglés.

A continuación se cita a la Sra. Margarita:

Sra. Margarita (PP, C, 2, P): “...me fijé en que fuese católico, que tuviera una infraestructura buena, en que hubiesen lugares en donde los niños pudiesen jugar, en donde hacer deportes. Me fijé en los profesores, también me fijé en la gente que va al colegio. También me importó la enseñanza que dan, en los puntajes de la PSU y el SIMCE...”

En los colegios subvencionados y municipales, los apoderados consideran principalmente la cercanía del establecimiento, ya sea con el hogar, el lugar de trabajo del apoderado o de algún familiar, como también toman en cuenta el nivel de enseñanza del colegio y su infraestructura. A seguir el testimonio de la Sra. Catalina, cuyo relato ilustra lo descrito anteriormente junto a la preocupación existente de que sea un establecimiento no mixto:

Sra. Catalina (S, S, 2, T): “...lo más importante era donde estaba el colegio, tenía que preocuparme que quedara cerca de la casa de mi mamá, así en la mañana lo paso a dejar yo y ella en la tarde lo va a buscar al colegio...también me fijé en la infraestructura, me preocupe de entrar al colegio y mirar como era...también me fijé en que fuese solo de hombres...”

También es posible notar que muchos apoderados de establecimientos municipales desean que sus hijos ingresen a colegios emblemáticos, tales como el Instituto Nacional, Liceo Carmela Carvajal, Liceo José Victorino Lastarria, Liceo Tajamar y Liceo Aplicación.

A continuación se cita a la Sra. Claudia, quien muestra esta situación.

Sra. Claudia (M, So, 2, U): “...me fijé en lo cerca que quedaba el colegio de mi casa, pero no sólo eso, lo que pasa es que cuando los niños están en ese colegio es más fácil que entren a un colegio municipal de los buenos cuando sean más grandes. Por eso opté por este colegio, me importa más que la enseñanza básica una buena educación media y que tengas casi asegurado que tu hijo va a ir a un colegio bueno, después es muy importante para que entren a la universidad...”

Se puede observar que los apoderados de establecimientos privados se fijan en el plan docente entregado por el colegio, esto se refiere a las materias que se enseñan en él, considerando el nivel de éstas. También se puede decir que los apoderados de colegios privados, se preocupan que de la gente sea como ellos, es decir, que sean personas con su mismo nivel socioeconómico, así como también, sus costumbres, hábitos y nivel cultural. Por otra parte, se puede señalar que los apoderados de colegios privados se preocupan de los resultados de la prueba SIMCE y PSU del establecimiento que van a elegir. Todo lo anterior, no lo toman en cuenta los apoderados de los colegios municipales y subvencionados en la elección.

Se observa que la variable del costo es de relevancia para los tres tipos de establecimientos, ya sea por el pago de matrículas, mensualidad de los colegios, cuotas de apoderados, el transporte o materiales escolares. También se advierte que entre las variables más importantes en la elección de los tres tipos de establecimientos se encuentran la infraestructura, la cercanía y la educación entregada por éste.

Variables de decisión secundarias

En el gráfico siguiente se pueden apreciar las variables secundarias que son de importancia para los apoderados a la hora de la elección del colegio para su hijo.

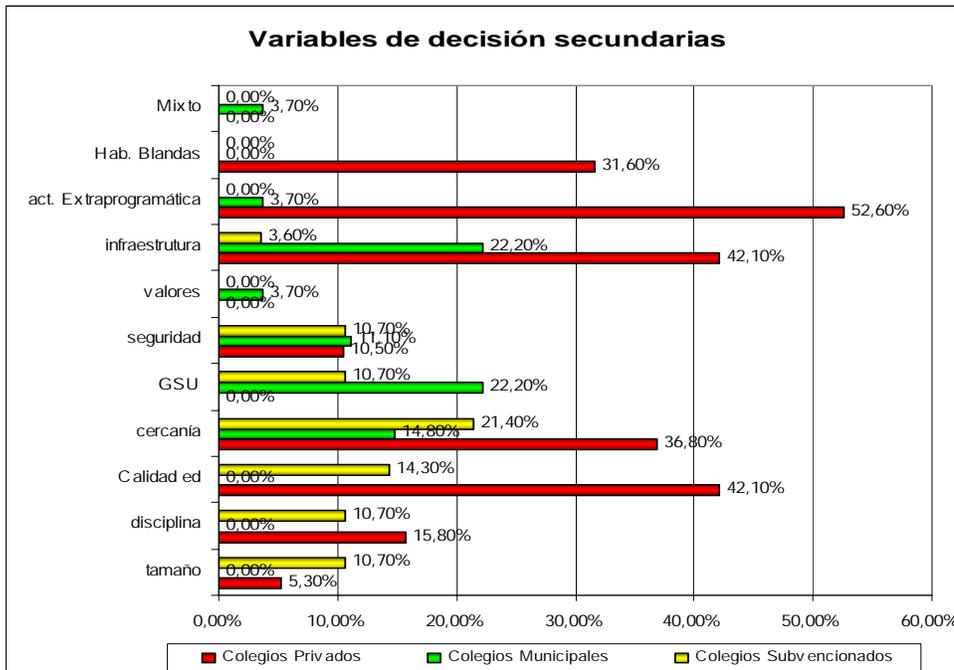


Figura 16: Variables de decisión secundarias

Aquí se puede observar que dentro de las variables secundarias más importantes para la elección en colegios privados se encuentra el desarrollo de habilidades blandas y la práctica de actividades extraprogramáticas. Además son de relevancia variables como la cercanía del establecimiento con el hogar o en camino al trabajo de los apoderados, como también la infraestructura y la calidad de la educación.

En los establecimientos subvencionados entre las variables secundarias más importantes se encuentran la cercanía con el hogar, lugar de trabajo de apoderados o algún familiar, y la calidad de la educación, tales como el rendimiento académico, como los resultados de la prueba SIMCE y PSU.

Se observa que entre las variables secundarias más importantes para los establecimientos municipales se encuentran la infraestructura del estableciendo, las cuales consideran el estado de las salas y baños; como también que la gente que asiste al establecimiento comparta su mismo nivel socioeconómico, así como también, sus costumbres, hábitos y nivel cultural.

Se puede concluir que las variables secundarias más importantes para los tres tipos de establecimientos, siguen siendo la infraestructura, la cercanía y la educación entregada por éste.

Consideración de variadas alternativas de decisión

A través del estudio desarrollado fue posible notar que existe una gran diferencia entre el número de establecimientos considerados como alternativas decisionales entre los diversos tipos de educación, ya que los apoderados de colegios privados optan por tener otras opciones (63.15%), no así para los establecimientos municipalizados y subvencionados, quienes visitan otras alternativas en un 48.15% y un 28.57% respectivamente.

Tiempo en toma de decisión

Mediante el estudio realizado fue posible medir el tiempo que requieren los apoderados de los diversos establecimientos desde el inicio del proceso decisional al fin del mismo.

Para el caso de la educación municipalizada y subvencionada podemos afirmar que el proceso de la toma de decisión es de menor envergadura que en el caso de los privados, pues los resultados de los primeros muestran que un 69.2% y un 51.9% de los apoderados respectivamente tardan solamente semanas en tomar la decisión. Al contrario de los establecimientos privados pagados, ya que ellos se demoran alrededor de un año en tomar la decisión (55.6%).

A continuación se muestra a modo de ejemplificar, el testimonio de la Sra. Sara:

Sra. Sara (PP, So, 1, U): “me demoré como un año y medio, es que me preocupé de visitar el colegio con harta anticipación, lo conocí, busqué la información...me gustó y ahí tomé la decisión, pero tuve que esperar la edad para que entrará a pre kinder...”

Lo anterior refleja el deseo particular de aquellos apoderados de colegios privados pagados en matricular a sus hijos en un colegio determinado, el cual requiere superar un complejo proceso de selección que demora varios meses y que no asegura el ingreso del niño al establecimiento, como tampoco la comuna garantiza la entrada a un colegio particular. Este no es el caso de los establecimientos municipales.

Nivel de Satisfacción

El nivel de satisfacción respecto al establecimiento educacional al cual cursan sus hijos fue obtenido a través de la respuesta a la pregunta “¿Cómo se siente usted con la decisión tomada?”, cuya respuesta fue clasificada bajo “satisfecho” o “negativo”. Bajo la última caen las afirmaciones que se mostraban insatisfechos o neutros respecto a ésta. De esta forma, los resultados obtenidos muestran que el 94,4% de los apoderados pertenecientes a colegios privados pagados se sienten satisfechos con la institución educacional a la cual asisten sus hijos, los de colegios subvencionados y municipales se encuentran satisfechos en un 75% y 74% respectivamente. Por lo tanto, es importante afirmar que en los apoderados en general se sienten muy satisfechos con el colegio de sus hijos, y que esta situación es independiente al tipo de establecimiento educacional (esta relación de independencia se demostrará posteriormente).

SIMCE

En los siguientes gráficos se muestran los conocimientos que tienen los apoderados de la prueba SIMCE en los tres tipos de establecimientos.

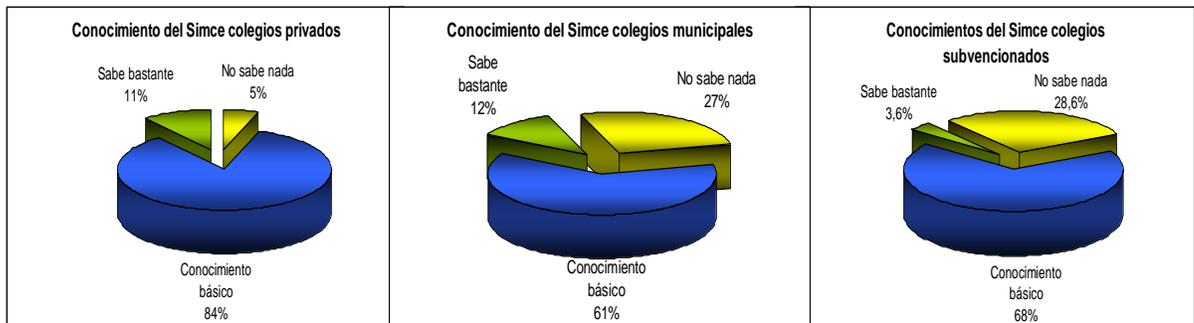


Figura 17: Conocimiento del SIMCE

Aquí se puede observar que la gran mayoría de los apoderados tienen un conocimiento básico de la prueba SIMCE, lo que significa que los apoderados pueden conocer a los cursos en que se aplica, las materias que se controlan, los resultados de la prueba o lugar del colegio en dicha prueba en comparación a otros establecimientos del país. También se observa que los apoderados de colegios particulares tienen un mayor conocimiento básico del SIMCE, seguido por los colegios subvencionados y finalmente los municipales.

Se advierte que los apoderados de colegios subvencionados y municipales, alrededor de un 28% no tienen conocimientos de la prueba SIMCE, es decir, no conocen la prueba, no saben a qué cursos se aplica, ni tampoco los puntajes y ranking del colegio de sus hijos. Esta cifra baja significativamente en los apoderados de colegios privados, la cual es de 5%.

Por otro lado se puede apreciar que alrededor del 12% de los apoderados de colegios privados y municipales saben bastante de la prueba SIMCE, es decir, tienen conocimientos de dicha prueba, conocen su aplicación y resultados. Para el caso de colegios subvencionados, alrededor del 4% de los apoderados saben bastante.

Conocimiento del Rendimiento del Establecimiento Educacional en el SIMCE/PSU

El fin buscado por esta pregunta se encuentra en indagar el nivel de conocimiento existente en los apoderados respecto a los resultados obtenidos por los colegios de sus hijos en las pruebas SIMCE y PSU. En este sentido, los resultados que fueron obtenidos señalan que en los tres grupos de entrevistados predomina el desconocimiento del rendimiento de los establecimientos educacionales, siendo más grave en los perteneciente a los colegios municipales y subvencionados con un 81,5% y 88,9% respectivamente, mientras que en los privados pagados asciende a un 61%, lo que nos dice que por lo menos existe un 39% que sí están enterados.

A continuación se muestran algunos testimonios que ejemplifican lo anterior:

Sr. Leonardo (S, C, 4, B): "... Es la prueba para saber la capacitación que tienen los niños del estudio, cómo van..."

Sr. Walter (S, So, 5, B): "...nada. Mi hija no más me ha hablado que en el colegio de ella han estado muy bien en la prueba SIMCE..."

Sr. Joaquín (M, C, 4, B): "...Para serte sincero, no entiendo que fue la prueba SIMCE, o sea si tú me decí qué es la prueba SIMCE, no tengo idea, para serte sincero. Para qué te voy a mentir con decirte una cosa si no es así..."

Sra. Rosario (PP, C, 4, U): "...en este colegio me preocupé de otras cosas, lo que pasa es que a los colegios particulares que tienen buen rendimiento en el SIMCE tienen valores estratosféricos...este colegio no es tan malo..."

Interés en el SIMCE

Esta pregunta hace alusión a si los apoderados les interesó saber los resultados del SIMCE obtenidos por el establecimiento educacional al momento de tomar la decisión sobre la elección de éste. Las respuestas a esta fueron clasificadas bajo “sí” o “no”. En este sentido, es posible señalar que los entrevistados pertenecientes al grupo de subvencionados y privados, afirmaron en un 64% y 63,2% respectivamente que sí les interesó, a diferencia de los municipales, que en un 63,2% no les interesó obtener esta información.

Importancia del SIMCE

Por último, nos pareció importante analizar qué tan relevante es el rendimiento en general del SIMCE para los apoderados en la elección, para lo cual existieron tres tipos de respuestas: “sí”, “no” y “indefinido”. La última de éstas, fueron señaladas por todos aquellos entrevistados que no tenían una posición firme respecto a la importancia hacia el SIMCE, ya sea porque cuestionaban la validez de ésta como instrumento de medición o por su propia inseguridad hacia el tema.

Sr. Daniel (M, C, 4, U): “...por lo general los niños que son porros los días del SIMCE no los dejan ir. Les dicen mañana hay prueba SIMCE y usted no lo venga, para no bajar el promedio. En este colegio y en todos los colegios pasa, de ahí a que el colegio tiene los resultados que tiene...uno de los míos era súper porro , andaba con los cuatro siempre y nunca dio la prueba SIMCE ¿te das cuenta?, entonces no es realidad, es como disfrazado...”

Sra. Marta (M, C, 4, NN):“...es contradictorio, porque es bueno saber que el colegio es bueno, que está pasando la materia, que realmente inculca a los niños, pero como te digo, mi hijo va en segundo básico y le están pasando materia de cuarto para que los niños, cuando venga la prueba, estén más que preparados... o sea, se están preocupando mucho de la prueba en sí, y no de enseñarles a ellos a que aprendan bien...”

Sra. Stephanie (M, C, P, 2): "...que con el SIMCE se ve la calidad de los colegios, pero no sé si sea tan transparente eso, porque hay veces en que los colegios hacen que falten ciertos niños que les va mal, como que tratan de tener mayores puntajes a toda costa y hacen trampa, siempre se ha sabido eso, es lamentable que existan papás que permitan que pase eso, menos mal a mi no me pasó con ninguno de los míos, pero si pasa, no es algo raro..."

Los resultados obtenidos del análisis nos muestran que en el caso de los privados pagados sí le dan importancia al SIMCE (70,6%), al igual que los pertenecientes a establecimientos subvencionados (69%). Sin embargo, en el caso de los colegios municipales, los padres en un 45% le dan importancia al SIMCE, mientras hay un 20% que responde "contradictorio", siendo el único grupo que tiene tan alto porcentaje en esta respuesta (5,9% para los privados pagados y 0% para los municipales).

Apoderado sabe que puede exigir información de los rendimientos

A pesar de la negativa obtenida respecto del conocimiento de los rendimientos de los establecimientos de sus hijos por parte de los entrevistados, nos pareció interesante ver qué tanto de ellos estaban conscientes de que ellos poseen la opción de exigir aquella información. Los resultados obtenidos nos muestran que en los tres grupos existentes, en promedio, el 64,4%⁴ afirma tener conocimiento de que tienen la posibilidad de exigir este tipo de información.

Influencia del Nombre

En este ítem se intentó obtener información de la relevancia que adquiere el nombre del colegio como variable decisional al momento de realizar la elección del tipo de establecimiento. Sin embargo, es de relevancia señalar que en este ítem ocurre un fenómeno que hace que los entrevistados respondieran de dos formas distintas para una misma pregunta: por un lado, la importancia del nombre entendido como una

marca, es decir, la imagen que ésta tiene y lo que proyecta, como lo que es el prestigio, la mística, trayectoria, etc. (respuesta tipo 1); y por otro lado, lo que dice el nombre en sí, es decir, en el caso que un colegio que tenga la palabra “San” por nombre, hace que las personas asocien que éste sea un establecimiento educacional religioso, o en el caso de un colegio con nombre inglés, hace que se piense que sea una institución bilingüe (respuesta tipo 2). Sin embargo, en el caso del segundo tipo de respuestas, es difícil poder señalar el nivel de importancia que adquiere el nombre, puesto que nuestro estudio no se encontraba diseñado para tales efectos.

De esta forma, las respuestas obtenidas nos señalan que en general este tema para los apoderados no es significativamente relevante, sobretodo en el caso de los pertenecientes a colegios municipales y subvencionados, en que un 84,6% y 81,5% respectivamente afirmó no haberle importado el nombre del establecimiento al momento de elegir el colegio para sus hijos. Los padres de hijos pertenecientes a los colegios particulares afirmaron en un 58,8% que no les influyó el nombre de éstos, pero hay una gran parte, perteneciente al 41,2%, que sí consideraron como variable relevante el nombre de la institución a la cual iban a asistir sus hijos, haciendo alusión a las respuestas que asocian al nombre como una marca (respuesta tipo 1).

Sra. Rosa (M, So, 2, U):“...encuentro una tontera preocuparse de cómo se llama el colegio, hay cosas mucho más importantes que eso...”

Por otro lado, es relevante señalar que existe una importante diferencia en los motivos entregados por los apoderados de distintos tipos de establecimientos en este ítem, es decir, en el caso de los padres pertenecientes a establecimientos municipales y subvencionados, el nombre es de significancia debido a una razón de prestigio de la calidad de la educación y su relación con el acceso a la educación superior en el futuro, como serían aquellas instituciones catalogadas como “emblemáticas” (respuesta tipo 1).

⁴ Municipales 62,5%, Subvencionados 68,2% y Privados Pagados 62,5%.

En cambio, para el caso de aquellos apoderados de colegios privados pagados, el nombre cobra una importancia cuya relación con la calidad pareciera no ser tan directa, entrando en juego otras como imagen, estatus, lo que representa el colegio⁵ y sentimiento de cariño al ser exalumnos (respuesta tipo 1).

Sra. Maricela (PP, C, 2, U): "...a mi igual me importó que fuese un colegio prestigioso, que tuviese una imagen buena, como de marca Saint George..."

Conocimiento del Sistema de Financiamiento de la Educación

A través de la pregunta "¿Qué sabe usted de cómo se financia el colegio?", se indagó el nivel de conocimiento que los entrevistados tenían de cómo se financia el establecimiento educacional de sus hijos. En general los resultados obtenidos nos señalan que los apoderados de colegios municipales y subvencionados en un 55,6% y 50% respectivamente no saben cómo éstos son financiados, y un 33,3% y 31,1% respectivamente afirmaban saber "algo", a diferencia de los pertenecientes a colegios privados, en que el 78,9% sí estaban en conocimiento de cómo estos eran financiados.

A continuación, el testimonio de la Sra. María de los Ángeles nos entrega una idea de esta situación:

Sra. María de los Ángeles (M, C, 2, M):"...no sé po, es municipal, así es que del Estado debe sacar la plata, del gobierno, no sé po..."

Conocimiento del Subsidio Estatal

Se evaluó el nivel de conocimiento respecto al subsidio de la educación pública en Chile a los encuestados a través de la pregunta "¿Qué sabe usted del subsidio estatal? ¿Sabe su monto?"; de ésta se desprendieron tres tipos de respuestas: sí, no, algo. El análisis realizados nos mostró que en promedio el 68,5% del total de

⁵ Refiriéndonos a lo que representa el colegio, todo aquello que alude a la tradición y al emblema en la

encuestados⁶ no tenía conocimiento alguno de cómo funciona el sistema, el 7,4% de los municipales sí sabía, mientras que en el caso de los privados pagados y subvencionados, se observa un 5,3% y 3,7% respectivamente. Por otro lado, en promedio, el 26% de los encuestados tenían algún conocimiento, siendo los de mayor porcentaje los subvencionados y privados pagados.⁷

Para ejemplificar lo anterior, revisaremos nuevamente el testimonio de la Sra. Florencia:

Sra. Florencia (M, C, 3, B):“...no tengo idea...ah, si por eso se pagan los colegios, no sé cuanto es...”

Percepción de Restricción en la elección de un establecimiento educacional

Respecto a esta variable, es posible afirmar que de los apoderados pertenecientes a colegios particulares pagados, un 86,7% de los encuestados se sintió de algún modo restringido al momento de elegir un establecimiento educacional para sus hijos. Una posible razón para ello es el hecho que este grupo de apoderados al responder hicieron alusión al sistema educacional chileno en si, y no a su propia experiencia vivida. De esta forma, el resultado obtenido lo señala como el grupo que más restringido se siente, y a la vez, el con menor sentimiento de libertad (6,7%). Por otro lado, los apoderados pertenecientes a los establecimientos municipales y subvencionados respondieron en un 61,5% y 33,3% se sentían restringidos, y un 26,9% y 40,7% que se sentían completamente libres de tomar la decisión respectivamente.

Estos resultados se ven ejemplificados con el testimonio de la Sra. Nora al señalar:

sociedad.

⁶ Los apoderados de colegios municipales: 74,1%; los de colegios subvencionados: 63%; y los de establecimientos privados pagados: 68,4%.

⁷ Municipales 18,5%; Subvencionados 33,3%; Privados Pagados 26,3%.

Sra. Nora (M, V, 4, U):“...si fuera equitativa la calidad de la enseñanza de los diferentes colegios, claramente existiría una libre elección, pero como no es así, no hay ese sistemita de que uno puede meter a sus hijos donde quiera...”.

Restricción en el proceso decisonal

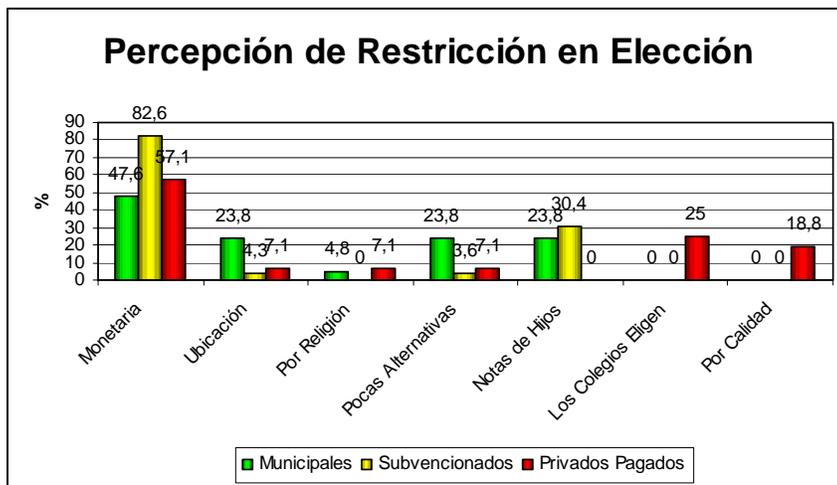


Figura 18: Percepción de Restricción de los Apoderados en la elección de los Establecimientos Educativos

Antes de analizar el gráfico, es importante aclarar, que en el caso de los apoderados que tienen a sus hijos en un colegio privado, sus respuestas no se basaron en el sentimiento propio de sentirse limitado al elegir el colegio, sino que sus respuestas hacen alusión a cómo ellos perciben el sistema educativo de nuestro país en general. Por esta razón es posible observar que un 57% de ellos consideraron como razón a sentirse restringido lo monetario. En este sentido, esta respuesta concuerda con las opiniones de los apoderados de los colegios municipales y subvencionados, y es posible ver que esto es principalmente fuerte en el caso de los subvencionados, en que la cantidad de respuestas alcanzan el 83%. En el caso de los Municipales, sorprendentemente, a pesar de que la respuesta “monetaria” es alta, es la más baja de los 3 grupos de apoderados, siendo un 48%. Una posible explicación para lo anterior, radicaría en el fenómeno social en que cada grupo social (en este caso los tipos de establecimientos) se compararían con el siguiente escalafón; en este sentido, para el

caso de los municipales, si éstos desearan que sus hijos asistieran a un establecimiento subvencionado, el esfuerzo monetario que deben realizar no es tan alto, como es en el caso de los subvencionados que deseen asistir a uno privado pagado. Esta situación haría que los últimos perciban como una mayor restricción lo monetario, y que por ende, que este factor sea más nombrado por este grupo.

Otra posible explicación al fenómeno observado, es el hecho que los apoderados de establecimientos municipales muestran un bajo nivel de interés en lo que se refiere a búsqueda de información y, por otro lado, se preocupan más de factores secundarios que en la educación misma al momento de realizar la elección de un colegio (Aedo, 1997), lo que nos permite inferir que poseen menos ansias por obtener una mejor educación para sus hijos, la cual generalmente se encuentra asociada a la educación que es pagada. De esta forma, nos entrega la clave de la razón de lo poco nombrado que fue la variable monetaria. Por el contrario, los apoderados pertenecientes a colegios subvencionados poseen un alto interés en la educación de sus hijos, y además tienen la intención de cumplir su rol de padres de la mejor manera posible, lo que tiene relación con entregarle una buena educación (Aedo, 1997). De esta forma, tomando en cuenta la asociación existente entre el pago del colegio y la educación de calidad, los padres de este tipo de establecimientos se sienten en un mayor nivel restringidos por esta variable.

A continuación se muestra el testimonio de la Sra. Norma y de la Sra. Teresa:

Sra. Norma (S, C, 2, M): "...si tú quieres algo bueno para tus hijos tienes que tener los medios disponibles para mandarlos a un buen colegio, ahora en el sector que vivo yo tenía buenos colegios, pero no están al alcance de nosotros..."

Por otro lado, la **Sra. Teresa (M, C, 1, U)** señala: "...yo creo que la capacidad de elección no la entrega el sistema, sino más bien el bolsillo de los papás, porque en el fondo todo el mundo está restringido finalmente por la plata..."

La variable “Ubicación” se refiere a todos aquellos cuya respuesta hacía alusión al costo monetario que significa transportar a sus hijos al colegio, que claramente es una restricción a considerar sobretodo en el caso de los apoderados pertenecientes al grupo de subvencionados, siendo casi un 21%.

A continuación el testimonio de la Sra. Carolina:

Sra. Carolina (M, C, 2, U): “...si bien hay colegios para todos los gustos y todas las necesidades, muchas veces hay gente que desearía tener a sus hijos en mejores colegios, pero no pueden, porque están limitados por la plata o porque quedan lejos los colegios buenos de donde viven, entonces el gastar plata en el transporte es otra cosa que hay que sumar al gasto del colegio...”

La variable “Por Religión” hace alusión a los apoderados que se sentían restringidos producto de que ciertos colegios católicos no permitían el ingreso a sus hijos, producto de su estado civil. Esta razón nos fue entregada por algunos padres de colegios municipales y privados.

A continuación se señala el testimonio de la Sra. Josefina, que ejemplifica la variable religión:

Sra. Josefina (M, So, 1, NN): “...en mi caso, por ser mamá soltera, como que de repente los colegios te exigen otras cosas, como por ejemplo, libreta de matrimonio o cosas así: de repente los colegios católicos como que te exigen eso...”

La respuesta “pocas alternativas” representa a todos aquellos apoderados que sienten que en el sistema no existen suficientes opciones de establecimientos educacionales de calidad o instituciones en la municipalidad o barrio en que viven. Esta respuesta es principalmente alta en el caso de los apoderados de colegios municipales, siendo casi un 21%, y en el caso de los subvencionados y privados, esta respuesta es poco significativa.

Respecto a esta variable la **Sra. Andrea (M, S, 2, U)** se refirió: "...el problema es que depende de las comunas. No hay mucho qué elegir, la gente que vive en una comuna distinta a la que vivimos nosotros (Vitacura, Las Condes), no tiene muchas alternativas..."

La variable "Notas de los Hijos" se refiere a aquellos padres que nos afirmaban que si sus hijos tuvieran un mejor rendimiento, éstos podrían estar en un mejor establecimiento educacional. Esta respuesta representa a un 30% y un 24% de los apoderados de colegios subvencionados y municipales respectivamente, que la hace bastante significativa, mientras que en el caso de los colegios privados pagados, es nula.

A continuación el testimonio del Sr. Rodrigo:

Sr. Rodrigo (M, So, 3, B): "...Yo podría elegir un colegio libremente, un colegio mucho mejor para él, subvencionado, no me importa pagar un poquito de plata, pero él no me ha rendido bien en las notas, entonces cuando traté de buscarle un colegio bueno, exigían un promedio de por lo menos 5.5 y él no tenía ese promedio. Entonces tuve que quedarme con él pegado a ese colegio, porque él no sube las notas..."

"Los colegios eligen" es la respuesta que fue altamente significativa sólo en el caso de los colegios privados, y alude al fuerte proceso de selección del alumnado que es realizado en este tipo de establecimiento a todos los niños. Otra respuesta que fue entregada únicamente por este tipo de establecimientos fue la de "Calidad", que se refiere a la calidad de la educación de los diversos tipos de instituciones educativas, y que para este grupo representa un 19% de las respuestas entregadas.

Esta variable es representada por el siguiente testimonio:

Sra. Lilian (M, So, NN, NN): "...en el fondo, yo elegí el colegio, pero después ya no dependía de mí, dependía de si habían cupos o no, y por cupos fue súper difícil que entraran, pero entraron..."

Por lo tanto, las respuestas más significativas para el caso de los apoderados de los establecimientos municipales son lo monetario, la ubicación, la existencia de pocas alternativas y las notas de sus hijos; para los apoderados de los subvencionados, principalmente lo monetario y en segundo plano, las notas; por último, para los apoderados de los colegios privados pagados, lo más importante es lo monetario, pero también se sienten fuertemente restringidos por el proceso de selección de los establecimientos y por la calidad de éstos. De esta manera es importante destacar que la variable más importante en este análisis, para los tres grupos de apoderados, es lo “Monetario”.

Expectativas

En el siguiente gráfico es posible observar las diversas expectativas presentes en los entrevistados para sus hijos.

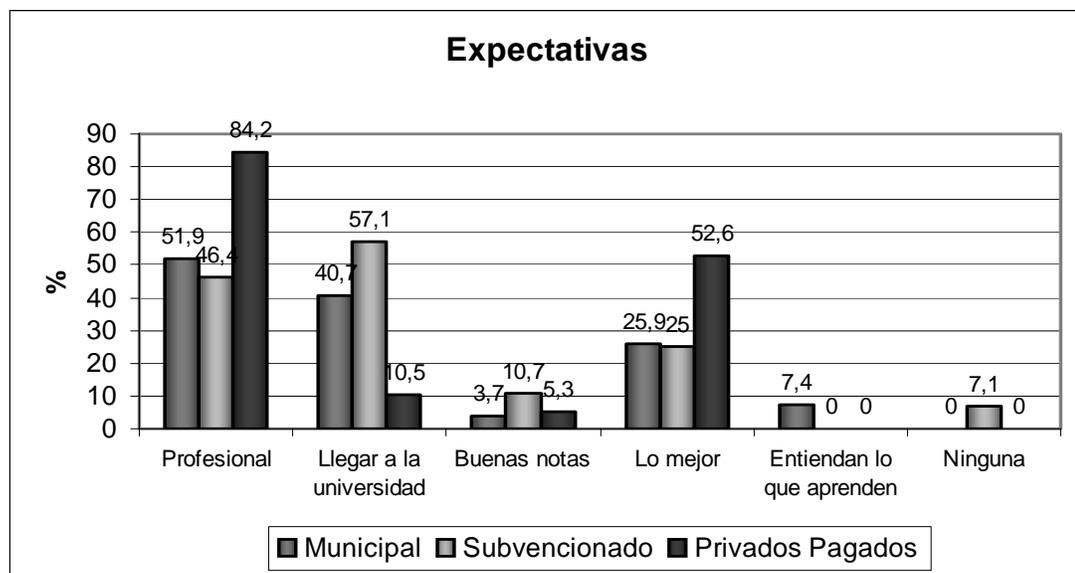


Figura 19: Expectativas de los apoderados.

Es factible notar en los resultados obtenidos la existencia de una concordancia entre los tomadores de decisión, debido a que la gran mayoría de ellos desea para sus hijos un futuro profesional, sin embargo es necesario destacar la discrepancia existente

en la connotación brindada por establecimientos municipales y subvencionados, pues ellos muchas veces destacan que sus hijos logren llegar a la universidad lo cual no significa ser profesional, al contrario de aquellos individuos que optan por la educación privada, quienes destacan el que sus hijos sean profesionales dando por hecho ser profesionales equivale a una carrera universitaria.

A continuación se muestra el testimonio de la Sra. Ingrid:

Sra. Ingrid (PP, C, 2, T): “...yo quiero que sea profesional, pero también tengo la seguridad de que el colegio le entrega toda la parte valórica y le permite desarrollar sus habilidades blandas. Esto me da mucha seguridad porque le permite estar protegida para el día de mañana...”

También se puede ver que muchos entrevistados desean lo mejor para el futuro de sus hijos, este anhelo significa que ellos sean personas felices en lo que hagan independiente del oficio optado. Es importante destacar que en este punto fueron principalmente las madres quienes afirmaron como uno de sus deseos principales era la felicidad de sus hijos, destacándose el grupo de apoderados de los colegios privados pagados, cuya respuesta asciende a un casi 53%, en comparación de los otros dos tipo de establecimientos, que fluctúan en un 25% aproximadamente.

Un caso que ejemplifica de manera muy clara esta situación es la entrevista que fue realizada a una pareja de padres, en que para la madre lo más importante es la felicidad de sus hijas a diferencia del padre, que consideraba de mayor relevancia el hecho que la educación que iban a recibir les permitiera ingresar a la universidad:

Sra. Mariana (PP, C, 2, U): “... yo lo que más me importa es que sea feliz, que le vaya bien, que le vaya mal, si aprenden religión o inglés, me da lo mismo, que sean felices en la vida no más...”

Sr. Roberto (PP, C, 2, U): “...no pues, lo más importante es que reciban una buena educación para que sean capaces de entrar a la Universidad, ser profesionales y exitosas...”

Sra. Mariana: "...aparte de la educación y los valores, les enseñan a ser personas cognitivas, no tímidas, no... súper como mujeres..."

Sr. Roberto: "lo más importante es que les entregan las herramientas para rendir una buena prueba de aptitud..."

Se puede notar que hay padres que desean que sus hijos entiendan lo que van aprendiendo en el colegio, esto se da en la muestra utilizada solamente en los establecimientos municipales, lo que queda claramente ejemplificado en el testimonio de la Sra Daniela:

Sra. Daniela (M, C, 2, B): "...uy, pucha, que por lo menos entiendan lo que están aprendiendo, porque ellos muchas veces aprenden, aprenden y no entienden lo que aprenden. Y que muchas veces a mi hijo yo le pregunto, él sabe sumar, él sabe restar, pero tú le pones un problema y no sabe...he ahí el contraste, lo que te digo yo, que le exigen mucho y los niños no salen entendiendo, no están analizando lo que están aprendiendo..."

Al mismo tiempo se da en nuestro estudio en los establecimientos subvencionados, las bajas expectativas futuras, lo que queda ejemplificado en el testimonio de la Sra. Laura:

Sra. Laura (S, C, 2, M): "...yo creo que mi hijo tiene bien pocas posibilidades de quedar en la universidad y eso que es un colegio particular subvencionado, ya que el colegio tienen muchas falencias no le entrega los conocimientos y no les exigen..."

Herramientas

En el siguiente gráfico se presentan las herramientas que los padres consideran que entregan los establecimientos para el futuro de sus hijos.

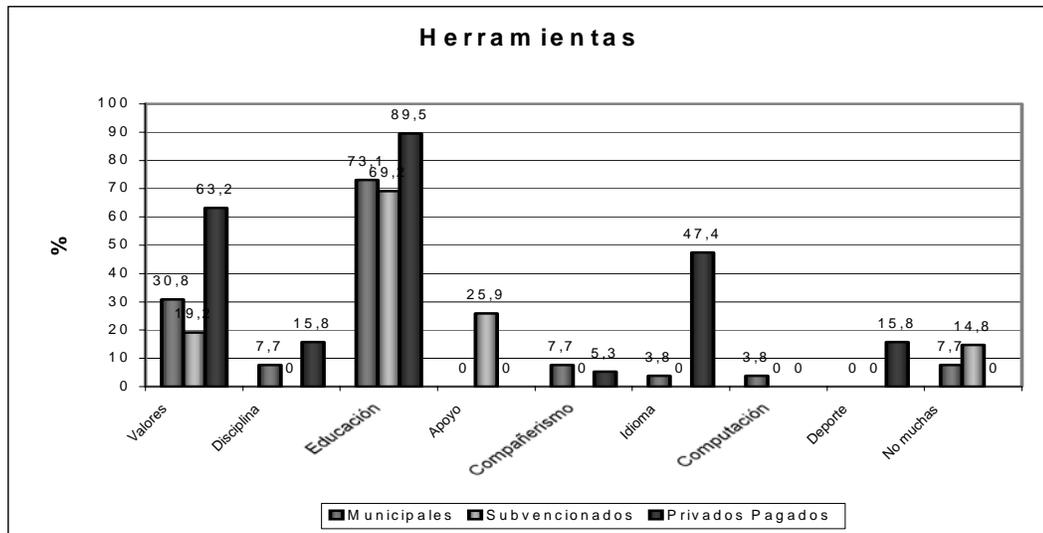


Figura 20: Herramientas brindadas por el establecimiento

Se puede notar que la gran mayoría de los apoderados piensa que la herramienta más importante que es brindada por el establecimiento es la educación, pues los resultados muestran que un 89.5%, 69.2% y 73.1% de privados, subvencionados y municipales respectivamente consideran a esta variable como la más relevante para el futuro de sus hijos.

A continuación se cita al Sr. Alejandro, quien representa a diversos casos que consideraron de gran importancia la entrega de habilidades blandas, esta variable se introdujo en la opción de educación.

Sr. Alejandro (PP, C, 2, U): "... la herramienta más importante que le entrega el colegio es la educación, pero lo que más me importa es la capacidad que le dan a los niños de expresarse bien, que sean capaces de enfrentar a la gente..."

También se puede ver la relevancia de la consideración de los valores como herramienta entregada por los establecimientos educacionales hacia los niños. Aquí se puede observar que es significativamente superior para los establecimientos privados, con un 63,2%, en comparación con los establecimientos municipales y subvencionados, en un 30,8% y 19,2% respectivamente.

Otro punto relevante de mencionar, es la significancia del inglés para establecimientos privados, la cual es de un 47,4%, lo que se encuentra relacionado con la preocupación existente en los apoderados de este tipo de colegio por un segundo idioma, pues ellos lo consideran como una herramienta de gran importancia para el futuro de sus hijos.

Es de vital importancia destacar la percepción que tienen muchos padres de los colegios municipales y subvencionados respecto a la inexistencia de herramientas relevantes para el futuro de sus hijos, pues un 7,7% y 14% respectivamente afirma que los establecimientos educacionales de sus hijos no brindan dichas herramientas.

Diferencias en el tipo de educación

Con respecto a la percepción de la diferencia de la educación de los apoderados analizaremos de forma separada las afirmaciones de los entrevistados por tipo de establecimiento.

Para aquellos individuos que han optado por una educación municipalizada para sus hijos, se puede decir que consideran que existe una gran diferencia entre los diversos establecimientos. Destacándose principalmente las desigualdades originadas en la calidad de la educación, la excelencia de los profesores y la infraestructura de las instituciones.

Al igual que para los apoderados de colegios municipales, los padres de colegios subvencionados consideran que existe una gran diferencia en la calidad de la educación y en la excelencia de los profesores. Al mismo tiempo ellos juzgan que esta

discrepancia se origina en la existencia de establecimientos que cuentan con mayores recursos provenientes de los padres.

Por último, para el caso de establecimientos privados pagados, encuentran que la diferencia se debe principalmente en la calidad de la educación, la cual refleja la percepción de una gran disimilitud del plan docente del tipo de colegio, pues afirman que en establecimientos pagados se tiene una mayor cantidad de horas docentes, junto a una gran diferencia en el contenido de las materias enseñadas en clases, razón por la cual muchos de ellos afirmaron que jamás considerarían dentro de sus alternativas de elección a un colegio municipalizado. Al mismo tiempo afirman que hay diferencia en los recursos con los que cuenta una institución educacional, la calidad de los profesores y la existencia de actividades extraprogramáticas.

A continuación se muestran los testimonios de diversos entrevistados:

Sra. Mariela (PP, C, 2, U): "...la diferencia es horrible, de hecho ahora los alumnos que están en huelga no se están preparando para la prueba, eso va a llevar que la diferencia sea aún más grande, porque los privados están estudiando...yo tengo sobrinas que están en subvencionados fiscales y tienen súper poca materia, no se les exige... en cambio mi hija siempre está aprendiendo, le enseñan de forma más pedagógica, no como los demás niños que tú los miras y tienen todo escrito súper feo, tienen faltas de ortografía...un mundo de diferencia..."

Sra. Juanita (PP, C, 2, U): "...la diferencia se da más que nada en la infraestructura de los colegios, de los que he visto yo veo una diferencia muy grande, los edificios que tienen, las bibliotecas, las áreas donde practican deporte. También yo encuentro que hay una diferencia en la calidad de los profesores, yo se que en colegios estatales les pagan muy mal y el resultado de eso es que los profesores no son siempre de calidad, no se sienten motivados para ofrecer algo más a los niños..."

Sra. D (M, So, 2, B): "...uyy, harta, bastante; pero yo creo que las diferencias más grandes se dan en las casas de los niños; no tiene por qué ser que si un niño está

en un colegio privado es mejor, si total eso no dice nada mucho, porque depende de la casa de lo que les dicen y cómo los educa la mamá... también hay diferencia en los profesores, pero más en los papás, si uno ve la presentación personal de los niños y eso habla mucho de los papás...”

Sra. F (M, So, 1, NN): “...no sé, yo creo que la pública no es tan, no sé, al menos en el colegio en que estudia mi hija hay profesores que no son titulados, ¿cachay? Y en la mayoría de los colegios públicos hay profesores que no han terminado su carrera y hacen clases. En cambio, en un privado son profesores ya preparados, y como exigentes, o sea, yo creo que como eso...como que el público no se preocupa tanto de ver que la educación esté 100% bien o no...”

Apoderados

En el siguiente gráfico se muestra quien es el apoderado del niño según tipo de establecimiento, y luego en el posterior se observa quien es el que asiste a las reuniones de apoderados.

En este sentido, es posible advertir que la mamá de los niños es en general el apoderado, y es ella la que asiste a las reuniones de curso, independiente del tipo de establecimiento que sea.

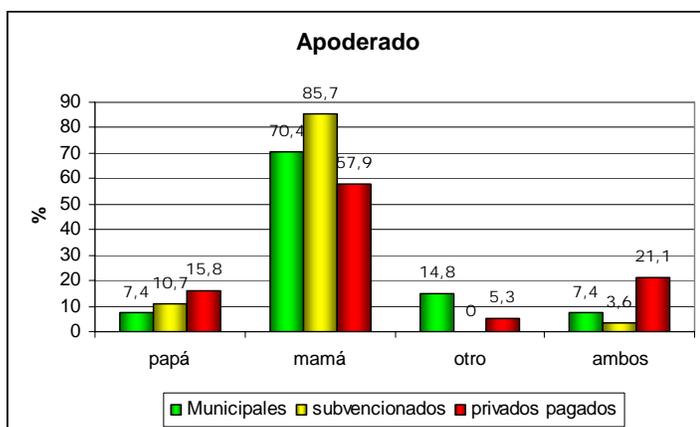


Figura 21: Apoderado del niño.

En los establecimientos privados se ve una mayor participación de los padres como apoderados de sus hijos, seguidos por los colegios subvencionados. También se observa que alrededor del 20% de los apoderados de colegios privados son ambos padres los apoderados de sus hijos. Por otro lado se puede reparar que alrededor del 18% de los apoderados de colegios municipales son otras personas que no sean, ni el padre, ni la madre del hijo.

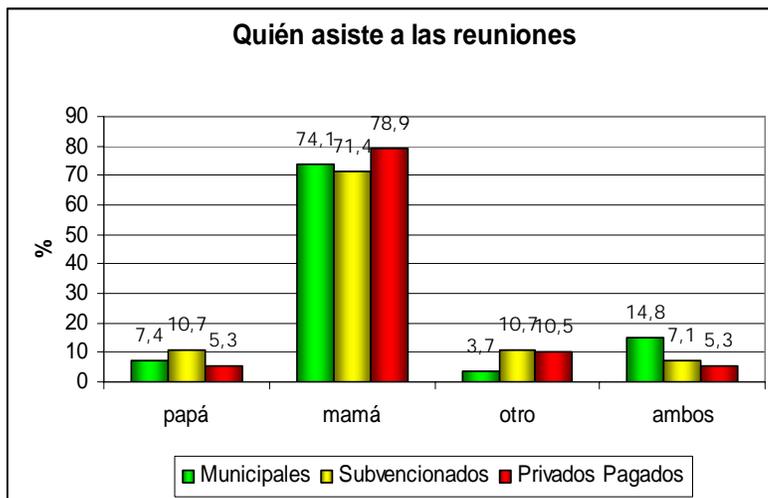


Figura 22: Asistencia a las reuniones

Es posible percatar que en la gran mayoría de los casos asiste la madre del hijo a las reuniones de apoderados, siendo alrededor del 10% de los casos que asiste los padres. También se ve que en los colegios municipales es mayor el porcentaje de apoderados que se turnan para asistir a las reuniones, como también son otras personas que asisten a las reuniones, en comparación a los colegios subvencionados y privados.

Además se puede decir que la gran mayoría de los apoderados participa de los quehaceres de sus hijos, alrededor del 83%, ya sea ayudándoles a realizar las tareas, a recolectar información para tareas o trabajos, ayudarles a estudiar, participación en actividades extraprogramáticas que realiza el colegio, o simplemente preocupándose que sus hijos cumplan con sus obligaciones escolares.

Fue posible indicar que la decisión es tomada en general en familia, lo cual involucra al padre y la madre del niño. Sin embargo, es posible notar que la participación en todo lo que envuelve el proceso educacional del alumno es llevada a cabo por la madre.

Nivel educacional de apoderados

En el gráfico siguiente se puede ver el nivel de educación de los apoderados en los distintos tipos de establecimientos.

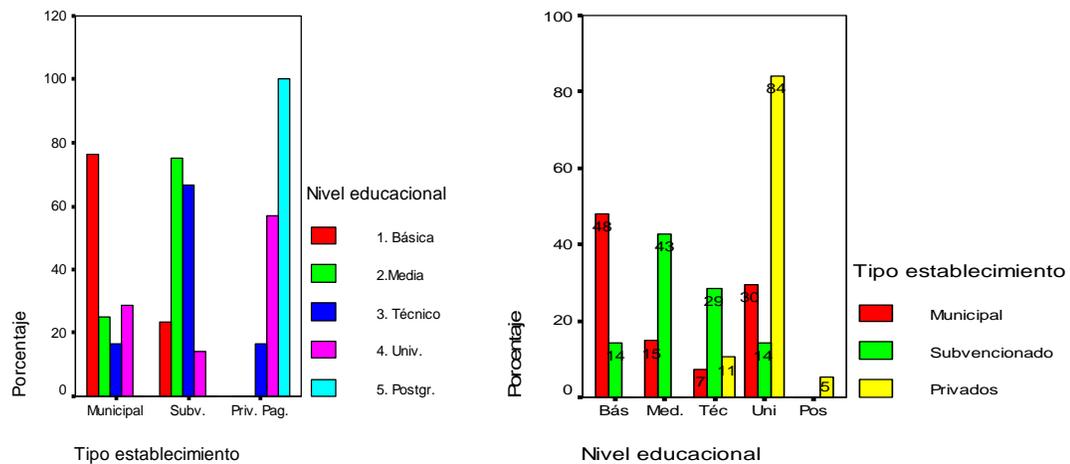


Figura 23: Nivel educacional de padres y tipo de establecimiento elegido.

Se observa que el nivel de educación de los apoderados va aumentando de acuerdo al tipo de establecimiento al cual se encuentran sus hijos. De esta forma, los apoderados pertenecientes a los colegios privados, en su totalidad terminaron los estudios escolares y tienen, como mínimo, un título de técnico, pero la gran mayoría de los tienen estudios universitarios. En los colegios subvencionados la gran parte de los apoderados terminaron sus estudios escolares y tienen un título técnico. Se observa que muy pocos apoderados de colegios subvencionados tienen sólo estudios básicos, como así también estudios universitarios. Y por último, en el caso de los colegios municipales, los apoderados la gran mayoría sólo terminan sus estudios básicos, siendo muy pocos los que llegan a tener algún estudio título técnico o universitario.

Análisis de relación entre variables

Para analizar la relación de dependencia entre dos variables cualitativas utilizamos tablas de contingencia, las cuales permitieron determinar si una variable se encontraba influenciada por otra variable. Se utilizó un nivel de significación de un 5%, para que de esta forma se minimizaran los errores en nuestras conclusiones. Cabe destacar que los análisis se realizaron en forma global, es decir, se desarrollaron las pruebas estadísticas en conjunto para los tres tipos de establecimientos.

El estudio ha permitido concluir la existencia de relación entre las expectativas para el futuro de los hijos con el nivel de satisfacción de los apoderados con el establecimiento, con un p-value de 0,016 y chi-cuadrado de 10,389. Lo anterior permite afirmar que las variables poseen una relación dependiente. Pues aquellos individuos que afirman estar contentos con el establecimiento poseen expectativas más altas para sus hijos.

Al mismo tiempo es posible aseverar que las fuentes de información utilizadas para la posterior evaluación de alternativas se encuentran relacionadas con el tipo de establecimiento evaluado, con un p-value de 0,017 y chi-cuadrado de 18,567. Esto porque las fuentes de información utilizadas por padres con sus hijos en establecimientos municipales y subvencionados consideran fuentes personales en primer lugar. Por otro lado los establecimientos privados pagados consideran como primera fuente al establecimiento en si.

También afirmamos que el tipo de establecimiento se encuentra relacionado con la variable de decisión primaria del idioma, con un p-value de 0,002 y un chi-cuadrado de 17,120. Lo anterior se debe a que existe una alta preocupación por parte de aquellos padres que optan por un establecimiento privado pagado por el idioma, no así en instituciones municipales y subvencionadas.

Al observar los resultados notamos la inexistencia de una relación de dependencia entre los tipos de establecimientos con el nivel de satisfacción con la

educación recibida en los colegios, con un p-value de 0,192 y un chi-cuadrado de 3,296. Esto se puede contrastar con los resultados obtenidos al analizar las frecuencias, pues en promedio existe una satisfacción de un 81%⁸, por lo que independiente del tipo de establecimiento en que se encuentren sus hijos los padres se sienten satisfechos con el colegio.

Es posible confirmar la inexistencia de relación entre el sentimiento de restricción con el tipo de establecimiento, con un p-value de 0,908 y un chi-cuadrado de 1,015. Causa de esta independencia es el que en general los individuos se sienten restringidos al minuto de matricular a sus hijos en un establecimiento. Por lo que el principal objetivo del sistema educacional en Chile no cumple con su cometido, el cual es la libre elección.

⁸ 94% Privados Pagados; 75% Particulares Subvencionados; 74% Municipal.

IV. Conclusiones

En el presente estudio se pretendió desarrollar un modelo que ilustrara la conducta de los consumidores del sistema educacional chileno, el cual varía de acuerdo al tipo de establecimiento que se enfrenta. Basándonos en los antecedentes anteriormente expuestos es posible afirmar lo siguiente:

En la sociedad chilena coexiste una percepción errónea referente a los grupos educadores, ya que aquellos apoderados pertenecientes a la educación municipalizada agrupan en su mente a los establecimientos privados pagados con los subvencionados, por el pago de una mensualidad. En contraste, los padres pertenecientes al sector privado pagado consideran como educación fiscal a los establecimientos municipalizados y subvencionados por igual. A diferencia de los subvencionados quienes son capaces de distinguir la totalidad de grupos educacionales al interior del sistema chileno.

Existe una gran relevancia en el boca a boca en lo que refiere a las fuentes informativas, pues la gran mayoría de los entrevistados, independiente del tipo de establecimiento, consideran fuertemente las opiniones y recomendaciones de su círculo social. Al mismo tiempo es importante destacar la presencia de la fuente informativa del establecimiento mismo, ya que existe una diferencia entre los tipos de establecimientos, pues los subvencionados y municipales se acercan a las instituciones educacionales en búsqueda de datos debido a su cercanía, no así quienes optan por una educación privada, porque ellos se acercan al establecimiento independiente de su cercanía. Todo lo anterior posee otros matices, debido a que los municipales y subvencionados consideran un menor número de alternativas para su decisión final que los privados, quienes se dan una mayor tiempo de búsqueda indagando datos más formales y significativos para ellos.

Existe una gran diferencia en la evaluación de las características de los establecimientos por parte de los apoderados, debido a que existe una gran diferencia en lo que refiere a la importancia de la presencia de valores, inglés y ambiente del

establecimiento como variables primarias de decisión en el caso de colegios privados pagados. Es importante mencionar que existe una permanente preocupación de los apoderados de privados pagados por variables que muchas veces no concuerdan con el “Top of Mind” de los demás colegios, ya que ellos asumen que por el hecho de pagar el colegio sin ayuda del estado pueden optar a un mayor nivel educacional, por lo que consideran dentro de las variables primarias de decisión aquellas que para los demás son secundarias. Esto tiene relación con el paradigma existente que se refiere que con el pago de la educación se obtiene mayor calidad.

En el caso de municipales no se considera el inglés como variable de decisión y tampoco como una herramienta que le entregue el colegio para el futuro de sus hijos. Esto se puede explicar por la presencia de una especie de sumisión frente a las alternativas existentes, ya que ellos sienten que no pueden optar a un mayor nivel de enseñanza en esta materia, esto se ilustra con la siguiente cita:

Sr. Paolo (M, C, 2, U): “...para nosotros hay cosas importantes, por ejemplo el idioma y nosotros siempre lo pensamos así...teníamos claro que cuando la Florencia tuviera alguna edad, hablamos de primero básico, íbamos a meterla a algunas clases de inglés, reforzar lo del colegio...porque si el colegio en algunos aspectos no anda bien tenemos que reforzarlos por cuenta propia...”

Cabe destacar que existen ciertas similitudes en el proceso decisional entre los diversos tipos de educación, pues todos ellos consideran la infraestructura y el nivel educacional dentro de las tres variables de mayor relevancia para su decisión.

La cercanía es una de las variables de mayor relevancia para los establecimientos subvencionados y municipales, ya que el costo de transporte es un factor relevante para ellos. Esto lo podemos relacionar con la situación actual vivida por aquellos colegios pertenecientes a la Sociedad de Instrucción Primaria, pues estos establecimientos no llenan sus matrículas a consecuencia de su lejanía, entre otras.

Las variables de decisión se encuentran relacionadas con las herramientas otorgadas por el colegio a los niños, ya que al fin y al cabo los padres se fijan en que los establecimientos brinden ciertas características al momento de optar por un colegio. Es por esta razón que dentro de los tres grupos estudiados se presenta la educación como principal herramienta otorgada por los colegios.

De acuerdo al sentimiento de satisfacción de los padres, sólo queda destacar el hecho que en general los padres se sienten satisfechos, siendo independiente del tipo de establecimiento. Sin embargo, fue posible encontrar una relación con las expectativas que poseen los apoderados respecto al futuro de sus hijos y el sentimiento de satisfacción, lo que nos permite señalar que nuestro modelo expuesto tiene concordancia.

Respecto a las expectativas que poseen los diversos apoderados, es importante señalar el efecto que se puede apreciar en el caso de los pertenecientes a los privados pagados, en que dan por hecho que sus hijos entrarán a la universidad y que por ende, ésta variable no fue muy nombrada, no así la de que sean “profesionales”, que estaría englobando ambas respuesta. En este mismo sentido, se crea una distinción en el caso de los apoderados de colegios municipales, puesto que para ellos los colegios técnicos adquieren una relevancia no existente en los otros dos grupos, es decir, que el hecho de “ser profesionales” podría considerar a que los jóvenes terminen una carrera de título técnico, como a aquellos que vayan la universidad. Reflejando lo anterior, se señala a continuación un testimonio entregado por el Señor Eduardo:

Sr. Eduardo (municipal):“... le dije a la mamá de mi hijo: “tení que ver donde vamos a colocarlo y no estirlo, porque los recursos no son muchos, sino tení que elegirle una profesión ahora ya”, o sea, un colegio técnico más bien dicho. Entonces me dijo “no que aquí la municipalidad ofrece preuniversitarios”, pero le dije “olvídate de eso, de que aprenda...metámoslo en esto otro y después vemos más arriba, porque voy a exigirle mucho y después va a empezar a guatear”.

De este modo, la variable “profesional” es más nombrada que la variable “universitario”, y adquieren carismas distintos.

En el caso de los apoderados de establecimientos subvencionados, las variables “que sea profesional” y “que llegue a la universidad”, corresponden a una respuesta que hace alusión al mismo tema, lo que permite calificarlas como las variables de mayor importancia para este grupo.

Otra variable que es interés analizar es “lo mejor”, que tal como se señaló anteriormente, en los tres grupos de establecimientos cobra una importancia significativa, destacándose por sobre los demás los privados pagados. Una posible razón a lo anterior se basa en la situación económica de las madres de este grupo, lo que puede influir en la visión del futuro de sus hijos.

Es preciso afirmar que ante el mercado educacional existen consumidores no comprometidos a largo plazo, ya que existe la predisposición a otorgarle poca importancia a la enseñanza básica en los diversos sectores de la sociedad. Lo anterior se encuentra muy relacionado a que los mejores y prestigiosos colegios emblemáticos de la educación fiscal inician sus cursos en séptimo básico y primero medio. Además para el ingreso a la universidad se le otorga importancia únicamente a la educación media, ya que se le brinda puntaje a las notas de este nivel, quitándole implícitamente importancia a la educación básica. Esto nos permite reflexionar lo siguiente:

“¿Si no sabe tu hijo sumar o restar, cómo pretendes que sepa hacer ecuaciones después?, ¿Si no sabe leer, ni entiende lo que lee, cómo pretendes que pueda leer el Quijote, entender la Constitución, conocer la historia de Chile, o leer a Neruda?”

La poca relevancia que tiene la educación básica en nuestra sociedad puede también relacionarse con la mayor importancia brindada a la PSU, en contraste al vago conocimiento de lo que es el SIMCE y la poca credibilidad en sus resultados. Además con el presente estudio fue posible determinar que la gran mayoría de la sociedad cree que esta prueba se aplica a cuartos y octavos básicos, y los resultados obtenidos

revelan creencias paradójicas; por un lado, la gran mayoría de los entrevistados, independiente de los tipos de establecimiento, desconocen el rendimiento de los establecimientos en esta prueba, pero a la vez, están concientes de que ellos pueden exigir tal información. Entonces nos permite cuestionarnos, cuál es la razón de que a pesar de que no tienen conocimiento de los resultados de los colegios y saben que pueden exigirla, no lo hacen. Por otro lado, a lo largo de nuestro estudio encontramos respuestas que hacían alusión al manejo de información de los colegios, en que al momento de pedir tales datos, simplemente éstos respondían ser los primeros, segundo o terceros de la comuna, barrio o ciudad, sin entregar el puntaje concreto.

Por otro lado, también es posible percatarse de otra paradoja, en que los apoderados de los colegios municipales no consideran de gran importancia el SIMCE, a diferencia de los pertenecientes a los subvencionados y municipales. Incluso, los municipales, en un 20%, se encontraban en una posición de contradicción respecto a la importancia entregada a la información del SIMCE. Todo lo anterior se relaciona directamente con el interés que éstos prestan a esta prueba, puesto que los municipales en un 63,2% señalaron que no les concierne, a diferencia de los otros dos tipos de establecimientos.

Las razones para estos resultados se basan en la poca credibilidad asociada a la prueba SIMCE como indicador de la calidad de la educación, sobretodo en los casos de los colegios municipales.

Una de las razones principales de los buenos resultados obtenidos por los establecimientos educacionales pertenecientes a la Sociedad de Instrucción Primaria, se basa en la alta participación que tienen los apoderados en la educación de los alumnos. De esta forma, es importante señalar la importancia que subyace en la participación activa y proactiva de los padres para asegurar una educación de calidad, que no se base solamente en el revisar diario de sus tareas.

Muchas veces los apoderados se sienten restringidos en el proceso decisional a causa de la selectividad presente en los establecimientos, con mayor relevancia para

los privados pagados. La presencia de este fenómeno lleva a la existencia de establecimientos que concentran a estudiantes con un menor rendimiento académico, lo que lleva reiteradamente a un prejuicio ante la calidad de diversas instituciones. Esto se relaciona con las universidades tradicionales, pues ellas concentran a los estudiantes que poseen mayores puntajes en las pruebas de selección universitaria llevando a la sociedad y al mercado laboral a menospreciar a las entidades privadas. Es posible notar esta percepción en establecimientos municipales, ya que la presencia de establecimientos emblemáticos con una larga trayectoria educativa conlleva a desfavorecer la imagen de aquellos colegios que no pertenecen a este grupo.

Por otro lado, al observar las variables de restricción que fueron nombradas con más frecuencia por parte de los diversos entrevistados, se puede concluir que el subsidio actual de la educación pública al no considerar los costos directos y variables secundarias que se encuentran presentes en la educación, tales como el transporte y alimentación, produce una restricción a la libertad de elección, pues los padres se ven obligados a optar por un establecimiento que solucione problemas derivados de estas variables, por lo que estas características se vuelven críticas al momento de elegir. De esta manera, es posible pensar que un subsidio diferenciado que sea capaz de plasmar tales matices, podría solucionar parte de este sentimiento.

Tal como se señaló en el análisis cuantitativo, la importancia del nombre cobra matices distintos en cuanto al tipo de establecimiento de que se trate, como así también su importancia. En este sentido, para los establecimientos fiscales, el nombre hace alusión principalmente a los colegios emblemáticos, pero la importancia subyace a la relación directa que éstos poseen con la posibilidad de entrar a la universidad en un futuro, es decir, en la calidad de la educación. En cambio, en el caso de los pertenecientes a los colegios privados, la importancia subyace a la imagen, estatus, lo que representa el colegio, la tradición y afecto hacia el establecimiento producto de ser exalumnos, lo que los hace consumidores netamente emocionales. Por lo tanto, en el caso de los últimos, no tiene una relación tan directa con la calidad de la educación, como en el caso de los fiscales. En este sentido, cobra más importancia el nombre en los privados, debido a que tal como señalamos anteriormente, por el hecho de pagar

una matrícula y mensualidad, los apoderados consideran que el establecimiento entrega una educación de calidad, lo que permite que variables que debieran poseer una importancia secundaria, adquieran mayor relevancia.

En los tres tipos de educación son el padre y la madre, en su mayoría, los tomadores de decisión. Sin embargo, la presencia del padre en el proceso educativo de sus hijos se diluye al pasar el tiempo, ya que es la madre quien juega un rol principal en la educación de sus hijos, pues es ella quien asiste a sus hijos en los quehaceres y acude a las reuniones de apoderados. Esto tiene una relación con el machismo presente en la sociedad chilena.

Es posible advertir un sentimiento generalizado de privación de libertad para seleccionar una institución que cobije a los hijos durante el periodo de escolaridad. Esto nos permite concluir que no se estaría cumpliendo el principal objetivo buscado por la reforma educacional de la década de los ochenta, es decir, establecer un sistema de libre elección que permita una competencia que asegure la calidad de la educación.

Dado nuestro estudio es posible aseverar que en la educación municipal y subvencionada existe un profundo desconocimiento del funcionamiento del financiamiento de ésta, que es representada por un 53% aproximadamente de las respuestas. Esta situación se repite y se agrava al revisar el conocimiento respecto al subsidio estatal, en que en promedio un 69% aproximadamente de las respuestas señalan una ignorancia total.

Lo anterior hace cuestionarnos:

¿Cómo pretenden que los apoderados puedan realizar una buena elección, si no entienden cómo funciona el sistema educativo de voucher chileno? ¿Cómo podría funcionar de esta forma un sistema de subsidio a la demanda?

La respuesta a esta interrogante no es sencilla, dado que coexisten diversas variables que juegan en contra del actual sistema. Por un lado los consumidores no tienen interés en informarse con el fin de entender los distintos matices de la educación en Chile, lo cual dificulta un buen desempeño del sistema en general. Pues no es posible contar con indicadores de calidad relevantes y confiables para la sociedad, pero por otro lado los consumidores no se esfuerzan en conocer dichos medidores. Además las fuentes de información utilizadas por los tomadores de decisión no siempre son formales, lo cual lleva a la subjetividad al minuto de tomar una decisión. Al mismo tiempo existen paradigmas que influyen en la decisión final sin necesidad de ser reales. El más importante es el sentimiento de aquellos padres que optan por una educación fiscal (municipal y subvencionada) de no tener derecho a exigir una educación de mayor calidad y por otro lado se sienten privados de libertad al momento de elegir el establecimiento educacional para sus hijos. Ambos paradigmas llevan a la falta de competitividad entre los oferentes de educación, pues no se encuentran presionados a mejorar la calidad de la enseñanza.

V. Anexo

Anexo 1

Se utilizará la siguiente nomenclatura (Tipo de establecimiento, Estado civil, n° de hijos, nivel educacional de apoderados):

- Tipo de Establecimiento:
 - PP: Privados Pagados
 - PS: Particular Subvencionados
 - M: Municipales

- Estado Civil
 - C: Casados
 - S: Separados
 - V: Viudo
 - So: Soltero

- Nivel Educativo de los Apoderados
 - B: Básica
 - M: Media
 - T: Técnica
 - U: Universitaria
 - P: Postgrado

Al existir una categoría sin respuesta, se utilizará como nomenclatura "NN", es decir, no sabe/no responde.

Referencias

Aedo, "Calidad de la educación y elementos de mercado", 1997.

Aedo, Sapelli, "El sistema de Vouchers en la educación: una revisión de la teoría y evidencia empírica para Chile", 2001.

Arancibia, "La educación en Chile: percepciones de la opinión pública y de expertos", 1994.

Bravo, Contreras, Sanhueza, "Rendimiento educacional, desigualdad, y brecha de desempeño privado/público", 1999.

Borgatti, "Introduction to Grounded Theory", 199-.

Contreras, "Evaluating a voucher system en Chile. individual, family and school characteristics", , 2001

Contreras, "Vouchers, School Choice and the access to higher Education", 2002.

Contreras, Larrañaga, "Política educacionales en Chile: Vouchers, Concentración, Incentivos y Rendimientos", 2003.

Cox, Lemaitre, "Market and State Principles of Reform in Chilean Education"1999.

El Mercurio, "El debate de la educación: El estatuto docente...", Sábado 5 de agosto 2006.

González, "Lecciones de la Investigación Económica sobre el Rol del Sector Privado en la Educación", 2002.

La Entrevista Fuente, Autónoma de Santo Domingo / Facultad de Humanidades, 2003

La Tercera, "Sociedad de Instrucción Primaria no llena toda su matrícula", Sábado 5 de agosto 2006.

Milaza, Romaguera, "Desempeño escolar y elección de colegios: La experiencia chilena", 1998.

Milaza, Romaguera, "Desempeño escolar y elección de colegios: la experiencia chilena". 2002.

Ministerio de Educación, www.mineduc.cl, www.simce.cl

Paredes, García, "Impacto en la gestión en los resultados educativos: el caso de la instrucción primaria", 2005.

Schiffman, Kanuk, "Comportamiento del Consumidor", 2005.

SNED, "Sistema nacional de evaluación de desempeño de los establecimientos educacionales subvencionados", 2006-2007.

www.escuelasmatte.cl