

LAS ESCUELAS HOGAR DE LA SECRETARIA DE EDUCACIÓN DE BOGOTÁ*

Germán Mariño

Marzo 2000

PRESENTACIÓN

El presente trabajo, resultado de la investigación realizada en las 7 Escuelas Hogar que funcionan actualmente en Bogotá, D.C., consta de 4 partes:

- ❖ La primera corresponde a la ubicación institucional de la investigación; a partir de la lectura de documentos y entrevistas se define qué son las Escuelas Hogar, se hace una breve reseña histórica y se presentan algunos rasgos de su actual funcionamiento.
- ❖ La segunda parte hace referencia a las características de los alumnos que asisten a las Escuelas Hogar de la Secretaría de Educación,

Para realizarla se diseñó una encuesta escrita, la cual se aplicó a 1.198 alumnos y una encuesta telefónica que fue adelantada con 71 exalumnos que había tomado algún curso el año inmediatamente anterior. Los datos de las dos encuestas referidos a la utilidad de los cursos tomados, fue a continuación confrontados y complementados.

Posteriormente se hizo un análisis que comparó la oferta de capacitación de las Escuelas Hogar con la de las Cajas de Compensación; finalmente se plantean algunas recomendaciones generales.

- ❖ La tercera parte aborda el tema de las Juntas Directivas; se hace una caracterización: quiénes las integran, cómo perciben la situación de las Escuelas Hogar -aspectos positivos, problemas-, qué opinan de posibles cambios. A partir de lo anterior se plantean algunas conclusiones. Para esta parte del trabajo se realizaron entrevistas individuales y colectivas.
- ❖ La cuarta parte plantea algunas consideraciones sobre los aportes de las Escuelas Hogar al diseño de modelos o propuestas educativas en el campo de la educación para personas adultas.

Es importante aclarar que en este texto se incluye tan solo algunos de sus apartados.

* Germán Mariño, Lola Cendales, Marzo del 2000.

Las Escuelas Hogar de la Secretaría de Educación de Bogotá por [German Mariño](#) se encuentra bajo una Licencia [Creative Commons Atribución-No Comercial-Licenciamiento Recíproco 3.0 Unported](#).

En todo este trabajo se contó con la colaboración de muchas personas a las que deseamos dar nuestros agradecimientos.

En la Secretaría de Educación

Miguel Godoy, Director de Apoyo a las Instituciones Educativas
Luz Bernal, Subdirectora de Apoyo a la Gestión Académica
Romelia Garcés de Perea, Coordinadora de Programas Especiales

En las Escuelas Hogar

Gladys Rincón, Docente del Programa

Directoras:

Lilia María Buitrago, Escuela Hogar Berta Hernández
Celmira Barrera (1999 y principios del 2000), Escuela Gaitán
Myriam de Trujillo, Escuela Hogar El Campin
Dora Moreno, Escuela Hogar Bravo Páez
Flor María Vásquez (1999), Rabióla de Horlandy (2000), Escuela Hogar Eduardo Santos
Susana Perilla, Escuela Hogar Puente Aranda. Susana Romero, directora del bachillerato.
Mariela Chunza. Escuela Hogar Kennedy.

Juntas Directivas

Presidentas

Julia Ardua Prieto (El Campin)
Lourdes Torres (Eduardo Santos)
Margarita Ávila de Rodríguez (Kennedy)
Edelmira Martínez (Bertha Hernández)
Bertha Marina Garzón (Bravo Páez)
Jaquelin Paredes (Tesorera, Puente Aranda)
Elizabeth Barrera (Gaitán)

De igual forma, deseamos dar las gracias a Magola Delgado y Luz Mery Urueta, de COLSUBSIDIO, Helena Combariza y María Cristina Toledo de COMPENSAR y a Ramón Garavito, de COMFENALCO.

Germán Marino S.

Lola Cendales G.

Las Escuelas Hogar de la Secretaría de Educación de Bogotá por [German Mariño](#) se encuentra bajo una Licencia [Creative Commons Atribución-No Comercial-Licenciamiento Recíproco 3.0 Unported](#).

ENCUESTAS POR TELÉFONO

1. Procedimiento

Dado que era importante establecer con mayor precisión la utilidad de los cursos y que la respuesta de las encuestas tenía su límite en el hecho que las personas se encontraban en ese momento tomándolos, se decidió hacer una encuesta por teléfono a personas que hubieran tomado por lo menos un curso un año antes, lapso de tiempo que permitía, primero, una “relativa” fácil localización (si se toman personas de varios años atrás, muchas pueden haber cambiado de domicilio) y segundo, un “decantamiento” de los deseos, en la medida que hablan de los cursos ya no como lo que esperaban que sucediera sino como efectivamente ha sucedido.

La comunicación telefónica era básicamente una entrevista estructurada, lo que permitía captar con mayor precisión las respuestas pero finalmente se vertía sobre un formato de encuesta para lograr procesarla cuantitativamente.

Se aplicó a 74 personas (lo que implicó hacer cerca de 100 llamadas, dado que algunas personas no pudieron conseguirse) a partir de los datos que fueron suministrados por las Directoras de las Escuelas.

La distribución por Escuelas y por áreas y cursos se presenta a continuación.

Las Escuelas Hogar de la Secretaría de Educación de Bogotá por [German Mariño](#) se encuentra bajo una Licencia [Creative Commons Atribución-No Comercial-Licenciamiento Recíproco 3.0 Unported](#).

CORPORAL											
TOTAL		47		6		10		11			

3. Resultados

Tal como se presenta en el siguiente cuadro, las encuestas por teléfono arrojan que un 63,5% de los exalumnos, como producto de los cursos tomados en las Escuelas Hogar, han logrado “disminuir sus egresos”.

La encuesta no llega a establecer en qué monto se genera tal disminución, la cual, en los casos en que una persona ha tomado varios cursos, es muy relevante el aportar en rubros como peluquería y pastelería, por ejemplo, lo que en una familia de 6 personas (4 hijos + padres) puede alcanzar fácilmente cantidades anuales del orden de 3 ó 4 salarios mínimos.

Algo similar puede suceder con personas que únicamente han tomado cursos en una sola área (v.gr. Diseño y patronaje: -modistería- ropa deportiva, pijamas... -), lo que también es frecuente.

La “disminución de los egresos”, entonces, no es un aporte de “poca monta”. Ejerce, al igual que lo señalan los ya clásicos estudios sobre el trabajo doméstico de las mujeres, una disminución sobre la presión al aumento del salario (o los ingresos si es trabajador independiente) por parte del hombre y un alivio a los egresos familiares, con un concomitante mejoramiento en la calidad de vida de la familia pues permite gastar en otros rubros.

Respecto al resto de encuestados (26,5%), los cursos les han servido para “generar ingresos”.

La categoría generación de ingresos se desglosó en dos grandes bloques: sustancial y no sustancial; esta última a su vez contiene otras dos subdivisiones: complementario y esporádico. En sustancial se encuentra el 8,1% de los egresados, lo que a primera vista puede parecer exiguo; sin embargo, dadas las condiciones de precariedad del curso (tiempo, recursos...) y fundamentalmente en las condiciones de recesión económica del período, no debe minimizarse. Quizá una manera de apreciarlo en todas sus dimensiones, sería preguntarse qué tantos microempresarios logran generar unos cursos del SENA, por ejemplo. Alcanzan a obtener cifras del cerca del 10% para sus egresados¹?

Continuando con el desglose de “generaciones de egresos”, en “complementario”, se encuentra el 13.5% y en “esporádico” el 14.8%.

¹ Obviamente que la totalidad del 8,1% no necesariamente son nuevos microempresarios puesto que allí pueden existir personas que tomaron el curso estando ya trabajando en dicha área. De ahí que la afirmación mencionada deba ser relativizada. De todos modos, tales casos, a pesar de no conocerse sistemáticamente, según las versiones recogidas, son realmente pocos.

Nuevamente habría que anotar la ausencia de precisiones cuantitativas respecto a los montos. A pesar que “sustancial” se tuvo en cuenta que estuviera alrededor del salario mínimo, “complementario” y “esporádico” hacen más alusión a frecuencia y periodicidad que a magnitud (siendo este, clara está, mucho menor que un salario mínimo).

Respecto al papel que cumplen las diferentes áreas y cursos en relación a lo económico, dentro de la muestra seleccionada sólo influyen en generación de ingresos sustanciales, las áreas de belleza/cosmetología y diseño/patronaje, no presentándose ningún caso en las otras áreas.

Si la anterior conclusión es relativamente esperable², es grato encontrar cómo cursos de las áreas como expresión artística y corporal y aún artes plásticas, contribuyen, de forma completaría o esporádica, a generar ingresos.

TABULACIÓN DE INGRESO

	DISMINUCIÓN DE EGRESOS		GENERACIÓN DE INGRESOS						TOTAL	
			SUSTANCIAL		COMPLEMENTARIO		ESPORÁDICO			
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
EL CAMPIN	10	71.4%			3	21.4%	1	7.1%	14	18.9%
EDUARDO SANTOS	15	8.3. %	1	5.5%			2	11.1%	18	24.3%
BERTHA HERNÁNDEZ	12	48%	2	8%	6	24%	5	20%	25	33.7%
BRAVO PÁEZ	8	72.7%	1	9%			2	18%	11	14.8%
KENNEDY	2	33.3%	2	33.3%	1	16.6%	1	16.6%	6	8.1%
TOTAL		63.5%	6	8.1%	10	13.5%	11	14.8%		

² Sorprende el no haber encontrado ninguna persona que planteara generación de ingresos sustanciales de las áreas de culinaria y arte y decoración. Sin embargo, todas estas declaran como consecuencia del curso, disminución de egresos.

A. CONCLUSIONES

1. Las Escuelas Hogar (E.H.), trabajan fundamentalmente con estratos 2 (32,7%) y 3 (53,7%), en contraste con las Cajas de Compensación las cuales tienden a trabajar con estratos 3 y 4.
2. La cobertura de las EH, la cual se aproxima para el primer semestre del 2.000 hacia los 8.000 alumnos, es mayor que la de COMPENSAR e igual a la de COLSUBSIDIO (la Caja de mayor cubrimiento), lo por sí sólo habla del nivel de proyección.
3. Un porcentaje muy alto de los alumnos de las EH son mujeres mayores de 20 años que además son madres (casadas, madres solteras...).
4. Dentro de sus alumnos muy pocos son estudiantes; existen un 41,7% cuya actividad básica es el trabajo doméstico y un 21,6% buscando empleo (en los cuales probablemente se encuentren también amas de casa).
5. Un 15% sólo poseen primaria; han cursado algunos cursos de bachillerato un 14% y lo han concluido cerca del 50%.
6. Un poco más del 50% viven relativamente cerca de la EH (emplean menos de 15 minutos el 25,8% y menos de 30, el 33,1%). Muy pocos (6,6%) emplean más de una hora.
7. Aunque existen alumnos de municipios cercanos a Bogotá, estos no alcanzan a llegar al 2%.
8. El 35,2% declara como utilidad del curso, el comenzar a aumentar los ingresos mientras que el 24%, lo hace para aumentarlos (lo que implica reconocer que ya los posee). Sólo un 9,6%, aduce como utilidad, el disminuir ingresos familiares.
Al sumar los porcentajes anteriores, se obtiene cerca de un 70% de motivaciones de orden económico.
Un 21 % lo hace para desarrollar habilidades y un 6,8%, para emplear el tiempo libre.
9. Las encuestas por teléfono, que ya no indagan por los deseos sino por lo sucedido un año después de haber tomado los cursos, nos revelan cifras un poco más definidas. De un lado, un 8,1% genera ingresos sustanciales (alrededor de un salario mínimo mensual), lo que aunque relevante para las condiciones de los cursos, es una cifra reducida.

10. Los porcentajes de generación de ingresos de forma complementaria (13,5%) y esporádica (14,8%), señalan cuán difícil resulta abrir una microempresa a partir de una capacitación; dicho de otra manera: la capacitación en sí misma dista mucho de ser equivalente a nueva empresa.
11. Donde aparece un porcentaje alto es en el rubro “disminución de egresos” (63,5%). Aunque no existen cuantificaciones precisas, se detectó que estas, en la medida que un alumno había tomado cursos de diversas especialidades (culinaria, belleza...), aumentaba significativamente, pudiendo acercarse a la cuarta parte de un salario mínimo mensual.

B. RECOMENDACIONES

1. Debería comenzarse a explorar la posibilidad de abrir algunas EH en sitios ubicados en los límites de estrato 1 y estrato 2.

El objetivo central sería el de ampliar significativamente la captación de alumnos de estrato 1. Se recomienda que las EH se ubiquen en los límites puesto que como el estrato 1 posee serias limitaciones económicas, la EH bien podría establecer un sistema de ayuda, transfiriendo parte de los ingresos generados por estrato 2, al estrato 1.

La estrategia tanto para las matrículas como para los materiales del estrato 1 bien podría ser diferente a la mencionada; habría que analizar otras como la de cobrar no el curso completo sino clase por clase, incluyendo el costo de los materiales, lo que si bien es un poco más elevado, pareciera ser asequible en muchos casos.

Más aún, eventualmente la Secretaría de Educación podría aportar una especie de beca para estudiantes de estrato 1.

Debe agregarse, que tal como lo demostró la investigación, un porcentaje alto de alumnos (cerca al 50%), viven muy cerca de la Escuela Hogar, lo que de por sí estaría facilitando el acceso del estrato 1.

De todos modos, sea cual fuese la estrategia, es importante intentar aumentar el área de cobertura a dicho estrato.

2. Respecto a la población, como ha sido ya mencionado, el 94% son mujeres mayores de 20 años. A primera vista se estaría tentado a sugerir trabajar con más hombres y con población de menor edad.

Estas posibilidades, sin embargo, no parecen ser muy acertadas.

Trabajar con jóvenes, implica modificar los cursos por programas, lo que de inmediato aumenta drásticamente el tiempo de asistencia y los costos, disminuyendo tremendamente la cobertura (recuérdese que en algunas Cajas los programas para jóvenes no alcanzan a ser ni siquiera el 10% de la población de los cursos).

Concomitante con lo anterior, tiende a elevarse el estrato atendido con el agravante que nadie puede garantizar que los “muchachos” capacitados, logren efectivamente conseguir trabajo.

Para atender un mayor número de hombres habría que modificar la oferta de cursos, abriendo especialidades que no sólo implican infraestructuras muy costosas sino que requerirían un crédito para empezar el negocio (tal como lo hace por ejemplo, la Fundación Julio Mario Santo Domingo), dado que estas se ubicarían no tanto en la esfera de la reproducción sino en la de la producción (no se trata de producir para consumir sino de producir para vender).

El modus operandi actual, ha encontrado, en variados aspectos aún sin proponérselo y comprenderlo, una estrategia que logra capacitar a la mujer para que aporte en la reducción de gastos de la familia, sin tener que dejar la casa empleándose y sin tener que endeudarse para crear un microempresa.

Dicha estrategia resulta económicamente significativa, puede implementarse en las EH sin mayores costos y conlleva apercibida una serie de implicaciones de orden socioafectivo (autoestima, reconocimiento social...) que contribuyen enormemente a la consolidación de la familia.

3. El currículo estructurado sobre cursos ha demostrado su impacto. Intentar conducirlo hacia programas de larga duración disminuye su efecto pues pasa a tener que competir hacia afuera de la familia (generación de ingresos) y no hacia adentro (disminución de egresos).

Ciertamente, tal como lo señala la investigación, un 8,1% de los egresados salen a generar ingresos. De ahí que tal posibilidad bien podría permanecer. Sin embargo, el mayor impacto se encuentra dentro de los que no se especializan; de ahí que deberían propiciarse cursos que incluyeran múltiples temáticas los cuales, sin prerequisite alguno puedan tomarse, brindando elementos para aportar económicamente en rubros como modistería, belleza, repostería... etc.

Mantener entonces la filosofía de los cursos libres, motivando a los alumnos para especializarse en la no especialización, para capacitarse

polifacéticamente, sería rescatar el espíritu inicial de las EH, funcionalizándose a las restricciones de nuestro sistema económico.