

**LAS EMPRESAS
PUEDEN ESTIMULAR**



La Educación DE LA NIÑA

Diseño n° 4

INCENTIVOS PARA LA EDUCACIÓN DE LA NIÑA

¿POR QUÉ ES NECESARIO INVERTIR EN LA EDUCACIÓN DE NIÑAS?

La educación, especialmente la primaria, fomenta la democracia, desarrollo económico y el progreso social. La educación de todos los niños es importante, pero educar específicamente a las niñas tiene un efecto multiplicador en el desarrollo del país. Incluso los resultados de la alfabetización y la educación de mujeres han sido vinculados al incremento de la productividad económica y las mejoras en el nivel de vida familiar (salud materno-infantil). A pesar de todos estos beneficios, las niñas tienen menos oportunidades educativas que los niños. Las razones de esta disparidad incluyen: las creencias arraigadas en la cultura que valoran más la educación del niño que la de la niña, la capacidad económica de la familia, la falta de facilidades e infraestructura escolar adecuadas para niñas y la incertidumbre sobre el trato que recibirán en las escuelas.

Muchas de estas barreras son específicas a las niñas y no afectan de igual manera a los varones. Para superar estos prejuicios, un líder de la comunidad debe asumir un papel más activo para determinar las causas y buscar las soluciones específicas a estos problemas. A muchas niñas les gustaría asistir a la escuela, pero son estas barreras las que predisponen o desaniman a sus padres de manera que no las envían a la escuela. Un programa de incentivos podría ser una respuesta para estos problemas.

¿QUÉ SON LOS PROGRAMAS DE INCENTIVOS?

El término “incentivo” se usa para referirse a una compensación monetaria o non monetaria para sufragar ciertos gastos, ofrecer un aliciente o minimizar el costo para alcanzar una meta educativa. La distribución de becas, libros, uniformes y alimentos son considerados incentivos y se utilizan

exclusivamente o con otros programas de intervención para motivar a los padres y las comunidades para que envíen a las niñas a la escuela. Los incentivos pueden tener un efecto educativo positivo, por ejemplo se ven aumentos en la tasa de asistencia y en la matrícula escolar.

¿CÓMO APOYAN LOS PROGRAMAS DE INCENTIVOS A LA EDUCACIÓN DE LA NIÑA?

El costo de la educación de la niña es el mayor obstáculo para las familias de escasos recursos que tienen que pagar por la matrícula, libros, materiales y uniformes para sus hijos, especialmente en aquellas sociedades donde se da preferencia a la educación de hijo varón. Además, la educación de la niña constituye un costo indirecto para estas familias ya que sus hijas ayudan en los quehaceres del hogar (el cuidado de los niños pequeños, recoger madera o llevar agua) y estas labores tendrían que ser realizados por otras personas. En las comunidades rurales las niñas son incorporadas a las actividades productivas desde muy jóvenes. Se les asigna ciertas tareas como el tejido, la alfarería, el cuidado del ganado y la venta de productos en el mercado. Ellas representan un valor económico para sus familias. Sufragando algunos gastos directos o indirectos puede motivar tanto a las niñas como a sus padres para que asistan a la escuela y culminen sus estudios.

Los incentivos pueden asignarse de varias formas: Por medio de una ayuda financiera u otro tipo de asistencia económica para gastos escolares y así facilitar la asistencia y retención de niñas en las escuelas. Por ejemplo, un programa de becas puede costear los gastos para matrículas, actividades, exámenes o para el transporte. En algunos países la ayuda se realiza mediante las distribuciones diarias de alimentos o como suplementos para ayudar a las familias de las niñas que asisten a las escuelas. Además de alimentos, otros incentivos incluyen la distribución de libros, maletas, uniformes o algunos enceres escolares como lápices, bolígrafos, etc. Aunque es ideal que los incentivos ayuden a la mayor cantidad de niñas necesitadas pobres, no es necesario una cantidad exorbitante. Un pequeño incentivo que se destine a un grupo reducido de niñas puede ofrecer mayores oportunidades educativas y asegurar un mejor futuro para ellas y sus familias.

¿POR QUÉ EL SECTOR PRIVADO DEBE INVERTIR EN LOS PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA APOYAR LA EDUCACIÓN DE LA NIÑA?

Los empresarios y las organizaciones privadas, por su papel en determinar la futura utilización de los recursos humanos y su capacidad movilizadora para confrontar estratégicamente los problemas e influenciar la opinión pública pueden jugar un papel decisivo en el desarrollo y fortalecimiento de los recursos humanos del país al promover la educación de niñas.

El sector empresarial puede beneficiarse de las inversiones que hace en los programas de incentivos escolares. Cuando una empresa invierte en la educación de la niña, gana el respeto de la comunidad. Los proyectos pueden ser diseñados para el área geográfica donde la empresa mantiene sus operaciones. Además, los programas de incentivos escolares los ayudan a crear nuevas relaciones o fortalecer las existentes con otros sectores empresariales y el gobierno. En fin, el apoyo a la educación de la niña ayuda a crear una fuerza laboral más capacitada y flexible.

Las empresas pueden reorientar sus decisiones e inversiones en los programas de incentivos y adaptarlas a las necesidades locales con facilidad. Todo depende del tiempo y del compromiso económico que la empresa este dispuesta a asumir. Las empresas pueden diseñar una intervención de acuerdo a sus recursos y no necesariamente tienen que contribuir con una cantidad sustanciosa. Además de subsidios, los empresarios pueden contribuir con su tiempo, ofrecer algunas ideas, formar una red con otras instituciones, proveer recurso humanos, bienes y servicios.

¿QUÉ COSAS DEBEN CONSIDERARSE PARA ESTABLECER UN PROGRAMA DE INCENTIVOS?

Primero, escoja el área geográfica y la comunidad a la cual destinar los incentivos. Los incentivos son más efectivos en las comunidades que tienen interés en facilitar la educación de sus jóvenes pero donde existen muchos impedimentos para establecer un programa educativo. Un programa de incentivos debe ser ofrecido en las áreas donde la empresa tienen experiencia y está en condiciones de implantar el programa. Una organización no gubernamental (ONG) local o una asociación de padres de familia puede proveer asistencia e ayudar a identificar algunas de las barreras y señalar las comunidades más necesitadas de ayuda.

Segundo, decidir qué tipos de incentivos proveer. El incentivo debe ser suficientemente generoso para motivar el ingreso y la permanencia en la escuela, pero no tan cuantiosa que limite las posibilidades de ser adoptados en otras áreas. Además, es necesario decidir quién recibirá el incentivo, la familia o la estudiante, y por qué.

Tercero, fijar el plazo y la duración de la inversión. Lo ideal sería que un programa de incentivos financiare los estudios primarios, sin embargo los estudios indican que aunque sólo se den por unos años, siempre redundan en grandes beneficios económicos y sociales. El aporte debe continuar por varios años para tener un efecto más duradero. No se espera que los incentivos sean permanentes y los que los patrocinan deben considera desarrollar otras estrategias de participación, siempre tomando en cuenta los obstáculos a la educación de las niñas y cómo ayudar a contrarrestarlos.

¿CÓMO PUEDE DESARROLLAR UNA EMPRESA UN PROGRAMA DE INCENTIVOS?

Iniciar un programa de incentivos requiere mucho tiempo y resulta costoso cuando la empresa no cuenta con la experiencia ni la pericia necesarias para este tipo de programas. En cambio, su capacidad en asuntos financieros les hace ser la organización ideal para la administración de estos programas. Aunque, algunas empresas prefieren solamente subsidiar el programa y dejar la administración a otra organización. Independientemente de a quien se le asigne la responsabilidad de ejecutar el programa, es necesario hacerse las siguientes preguntas antes de elegir una organización ejecutora:

- ¿La organización ejecutora cuenta con la experiencia necesaria para proveer el servicio?
- ¿Cuenta con el personal en el área seleccionada o están planeando proveerlo?
- ¿Este personal tiene la experiencia o es necesario entrenamiento adicional?

Si la respuesta a cualquiera de estas preguntas es no, es recomendable trabajar con una organización que ya tenga experiencia en este tipo de programas para así garantizar su efectividad. La ejecución

de estos programas requiere del conocimiento y la experiencia en desarrollo comunitario, administración, entrenamiento y evaluación. Las organizaciones que trabajan en educación (particularmente en la educación de la niña) y desarrollo en el ámbito nacional y local deben ser considerados para proveer asistencia.

Hay que considerar varios asuntos al inicio de un programa de incentivos. Sería recomendable establecer un comité para formular las políticas de administración, velar por la inversión, ejecutar las estrategias, dar seguimiento y realizar la evaluación del programa. También deben ser definidas las metas del programa tanto como su alcance y sus asociados. Para algunas empresas, un pequeño aporte puede ser suficiente mientras que otras pueden considerar un aporte mayor.

¿CUÁNTO TIEMPO ES NECESARIO PARA DAR COMIENZO A UN PROGRAMA DE INCENTIVOS?

Un programa de incentivos puede iniciarse a los seis meses siguientes de su aprobación. Sugerimos el período de tiempo para planificar las siguientes actividades:

Plazo para establecer una programa de incentivos

Actividades	Mes					
	1	2	3	4	5	6
Formar un comité promotor	x	x				
Determinar la cuota de la inversión	x	x				
Diseñar una estrategia para la ejecución y los criterios de evaluación	x	x	x			
Seleccionar la organización ejecutora		x	x	x		
Seleccionar la comunidad			x	x		
Orientación y entrenamiento			x	x		
Determinar el número y la cantidad de dinero de los incentivos						
Lanzar el programa en la primera comunidad seleccionada						x
Seguimiento y evaluación	En proceso continuo					
Revisar el proyecto	Continuo, en la medida que sea necesario					

Preguntas claves para diseñar un programa de incentivos

- ¿Cuál será el propósito y cuáles serán las metas del programa?
- ¿Quién servirá de intermediario entre la comunidad y la administración del programa?
- ¿Cómo serán escogidas las beneficiarias?
- ¿Cuánto durará el programa?
- ¿Cuál será el costo del programa y cómo serán distribuidos los fondos?
- ¿Cómo se evaluará el programa de acuerdo a las metas?

Estas interrogantes no llevan orden específico. De hecho, algunas de ellas pueden y deben ser contestadas simultáneamente.

¿CÓMO DEBE SER EL PRESUPUESTO?

El costo variará dependiendo de la naturaleza del programa así como el número de beneficiarias. El costo debe ser conforme a su viabilidad y los recursos locales con que se cuentan. Una empresa puede diseñar un programa de incentivos según los fondos que empleará para subvencionarlos. Un incentivo puede beneficiar sólo a las niñas más necesitadas o favorecer a un número más amplio. Es posible diseñar un presupuesto guía para calcular los costos según las actividades del programa. El costo para el personal será más variado, pero entre el 40 al 60 por ciento del total invertido debe destinarse al incentivo en sí. Los salarios y sueldos para el coordinador y asistentes administrativos no deben exceder de un 20 al 30 por ciento del presupuesto. Los gastos de transportación y otros gastos indirectos requieren de 15 a 25 por ciento. Cualquier otro costo administrativo no debe exceder de un 5 a 10 por ciento.

Categoría	Porcentaje tentativo
Incentivos	40 - 60
Salarios y sueldos	25 - 30
Transporte	5 - 10
Otros costos directos	5 - 8
Seguimiento y evaluación	5 - 7
Costos administrativos	5 - 10

Programas de incentivos

Guatemala: Promoviendo la Asistencia de Niñas Rurales a la Escuela (PROESA)

El programa PROESA de Guatemala promueve la educación de niñas rurales a través de los incentivos económicos que se ofrecen a los padres para garantizar la asistencia de sus hijas a la escuela. Entre los incentivos que ofrece está el programa de préstamos para negocios. A las mujeres que poseen una cuenta o tienen crédito en un banco local pueden refinanciar sus préstamos y ahorrar dinero para la educación de sus hijas a través de un Grupo de Ahorro Educativo, ESG. El dinero para estos préstamos proviene de CARE/Guatemala y posteriormente de las propias mujeres al saldar sus deudas y acrecentar la cuenta ESG a través de sus depósitos. Los préstamos se otorgan para financiar las actividades propias para el sustento familiar y así facilitar los gastos escolares. La tasa de interés es igual a la del banco local. Las mujeres pueden depositar dinero en la cuenta ESG y retirarlo para los gastos escolares. A cambio de este privilegio, estas mujeres se comprometen a mantener a sus hijas en la escuela, pagar el préstamo en la fecha indicada y retirar el dinero sólo para gastos escolares.

Desde que el programa PROESA inició sus actividades, son seis las comunidades que mantienen una cuenta ESG. Se han tramitado casi \$20,000 en préstamos y no se han dado casos de incumplimiento en los pagos. Las mujeres aprecian esta oportunidad y trabajan diligentemente para mejorar las posibilidades futuras para sus hijas. Por otro lado, las niñas tienen la oportunidad de recibir una buena educación gracias al programa. Se experimenta una baja en la tasa de deserción y un incremento en la tasa de culminación escolar.

El Salvador: *La Nueva Esperanza*

En El Salvador, *La Nueva Esperanza* es un programa de tiempo parcial que se constituyó para la capacitación y entrenamiento de mujeres en actividades tales como la costura y el bordado. Esto rápidamente se constituyó en una organización multigeneracional porque las mujeres llevaban a sus hijas y nietas a las clases. La organización, al darse cuenta de que estas niñas no asistían ni podían asistir a la escuela, les ofreció comprar los uniformes y útiles escolares a cambio de que estas niñas asistiesen a la escuela. El costo era mínimo — tres dólares por niña. Aunque informalmente, se reportan resultados positivos. Un aspecto interesante es que este proyecto se gestiona dentro del contexto nacional de reforma educativa y como parte de las actividades que se llevan a cabo en el ámbito local con la intención de mantener a las niñas en la escuela.

Uganda: Proyecto Promocional de Educación para las niñas

En Uganda, el proyecto promocional de educación para las niñas tiene como objetivo reducir la tasa de deserción escolar e incrementar el rendimiento académico de niñas. Este proyecto funciona en las áreas más pobres del distrito. Las escuelas que perciben un incremento en la tasa de asistencia y el rendimiento académico mayor al año anterior reciben un incentivo económico por parte del gobierno y del sector privado. Las escuelas que obtienen un puntaje mayor reciben un incentivo mayor, pero todas las escuelas reciben algún tipo de incentivo que beneficia a las niñas de la comunidad.

RESUMEN

Toda inversión que se hace en los programas de incentivos puede ser muy beneficiosa para las niñas. Todos los niños tienen la capacidad para ser educados, mas no todos tienen la oportunidad de asistir a la escuela y culminar sus estudios. Piensa en la contribución que usted puede hacer y la

alegría que sentirá cuando sus contribuciones hayan ayudado a muchas niñas a aprender a leer y escribir, mejorar sus conocimientos sobre la salud y la nutrición y contribuir al desarrollo del país. De hecho, tu compromiso e inversión pueden redundar en grandes beneficios para las generaciones futuras. Cuando una niña educada sea madre, lo más probable es que se asegurará que sus hijas también lo sean.

Se pueden obtener copias de las publicaciones de Girls' Education and Women's Education Activity, American Institutes for Research, 1815 N. Ft. Myer Drive, Suite 600, Arlington, VA 22209, USA. Tel. ++1-703-527-4661.

CIR, Center for International Research, propiedad de AIR, American Institutes for Research, implementa la actividad educativa para niñas y mujeres contratado por la oficina de mujeres en el desarrollo de USAID, US Agency for International Development, en colaboración con CARE, World Learning, y Managment Systems International bajo el contrato n° HNE-5848-C-00-6046-00.