

Resumen

Este artículo analiza varios modelos de financiación de la educación universitaria, comparando aspectos teóricos y aplicaciones prácticas, y se centra en la competencia entre universidades públicas y privadas en España. Comienza discutiendo actividades corporativas significativas y el rápido crecimiento de la matrícula en universidades privadas en las últimas dos décadas. Examina la eficacia y equidad de métodos de financiación como impuestos generales, impuestos a graduados, préstamos tradicionales y préstamos contingentes a los ingresos (ICL). El artículo destaca la competencia creciente entre universidades privadas y públicas, enfocándose en diferencias en demografía estudiantil, calidad y empleabilidad. Una encuesta en Cataluña en 2017 evalúa las percepciones y el conocimiento de los estudiantes sobre costes y ayudas financieras. Revela una significativa falta de información precisa entre los estudiantes, afectando sus decisiones. Los hallazgos sugieren que adoptar ICL o impuestos a graduados podría mejorar la equidad y eficiencia en la financiación universitaria en España.

Palabras clave: financiación universitaria, préstamos contingentes a la renta, resultados universitarios, tasas universitarias, becas universitaria.

Abstract

This article analyzes various models of university education financing, comparing theoretical aspects and practical applications, and focuses on the competition between public and private universities in Spain. It begins by discussing significant corporate activities and the rapid growth of private university enrollment over the past two decades. It examines the effectiveness and equity of financing methods such as general taxes, graduate taxes, traditional loans, and income-contingent loans (ICL). The article highlights the growing competition between private and public universities, focusing on differences in student demographics, quality, and employability. A survey conducted in Catalonia in 2017 evaluates students' perceptions and knowledge about costs and financial aid. It reveals a significant lack of accurate information among students, affecting their decisions. The findings suggest that adopting ICL or graduate tax systems could improve equity and efficiency in university financing in Spain.

Keywords: University education financing, income contingent loans, University results, University fees, scholarships.

JEL classification: D06, H23, I22, I23, I26.

¿PUEDEN COMPETIR LAS UNIVERSIDADES PRIVADAS CON LAS PÚBLICAS EN ESPAÑA? FINANCIACIÓN UNIVERSITARIA Y ECONOMÍA POLÍTICA

José GARCÍA MONTALVO

Universidad Pompeu Fabra, IPEG y Barcelona School of Economics

José MONTALBÁN CASTILLA

Institute for Social Research (Universidad de Estocolmo) y Senior Fellow ESADE EcPol

I. INTRODUCCIÓN

EN 2018, en una operación inédita en España, el fondo de inversión Permira compró la Universidad Europea de Madrid al grupo Laureate por 770 millones de euros. Unos meses después, la gestora de fondos de capital riesgo CVC adquirió la Universidad Alfonso X el Sabio (UAX) por 1.100 millones de euros para su Fondo VII. En abril de 2024, Permira puso a la venta una participación minoritaria (30 por 100) de la Universidad Europea. EQT ganó la puja, valorando la universidad en 2.200 millones, compitiendo con fondos como KKR, Mubadala y Partners Group. CVC está valorando la venta de la UAX por 2.000 millones de euros (1).

Esta actividad corporativa entorno a las universidades en España muestra un ejemplo de la relevancia que está adquiriendo el sector terciario privado, que está evolucionando a un nivel muy distinto del público. Mientras la matriculación en universidades públicas ha disminuido en los últimos veinte años (del curso 2000-2001 al curso 2020-21) en 200.000 estudiantes, la matriculación en universidades privadas ha aumentado en 230.000 estudiantes. De esta forma, el

porcentaje de alumnos en universidades privadas ha crecido de menos del 10 por 100 al 20 por 100 en ese mismo período. En el caso de los másteres el aumento de la proporción de los másteres oficiales en universidades privadas es todavía más significativo, representando el 46,1 por 100 del total en el curso 2020-2021.

Tradicionalmente se ha considerado que las universidades públicas en España eran mejores que las privadas y, por tanto, no se ha prestado mucha atención al efecto que pudiera tener el sector terciario privado. Las cifras de la evolución del alumnado parecen mostrar que esta percepción puede estar cambiando. El aumento de la competencia del sector privado terciario requiere que las universidades públicas sean capaces de adaptarse a las nuevas formas de enseñanza y necesidades del sistema productivo y la sociedad para poder competir. Sin embargo, la falta de flexibilidad, una regulación asfixiante, la decreciente autonomía, una gobernanza perversa, la falta de incentivos de las plantillas y el escaso interés de las administraciones públicas, que ante la merma de los alumnos entienden que no hace falta mejorar la financiación, dificultan que las universidades públicas puedan

hacer frente a la competencia de las instituciones privadas. La reacción del sector público ante la creciente competencia privada ha sido modificar la regulación para dificultar la competencia de las instituciones privadas (Real Decreto 640/2021), en lugar de incrementar la flexibilidad, gobernanza y autonomía de las universidades públicas.

Es interesante contrastar esta reacción con las acciones de la administración Obama que, preocupada por el elevado coste de muchas universidades privadas de dudosa calidad, puso en marcha un *scoreboard* accesible en Internet con el coste que tenía asistir a cada centro (2), su tasa de graduación y los ingresos anuales medios que se obtenían al finalizar los estudios. El *scoreboard* contiene información sobre universidades públicas y privadas, incluyendo, por ejemplo, las becas y ayudas al estudio que proporcionaba cada una de ellas. El Plan Obama para hacer la universidad más accesible, en particular a la clase media, incluía incentivar a los Estados a financiar a las universidades públicas en función de sus resultados, dar información transparente sobre los resultados de cada centro, promover la innovación, eliminar regulaciones innecesarias y responsabilizar a estudiantes por sus resultados académicos cuando reciben fondos públicos. En definitiva, promover un *race to the top* entre universidades públicas en términos de generar mayor valor y menor coste.

Una comparación del pago de matrícula por nivel de renta de la familia muestra que, incluso en universidades privadas de prestigio, el pago no alcanza el coste de la educación hasta niveles de

renta muy elevados. Por ejemplo, en el Massachusetts Institute of Technology las familias que ingresan hasta 75.000 dólares pagan el mismo porcentaje del coste real que una universidad en España, mientras que reciben ayudas, incluidas becas salario, los alumnos de familias con rentas inferiores a 48.000 dólares. El precio de la matrícula solo supera el coste de la educación para familias con un nivel de renta superior a los 110.000 dólares. En las universidades públicas el coste completo de la formación se paga normalmente a partir de los 75.000 dólares de renta familiar. Por ejemplo, en la Universidad de California en Berkeley o UCLA se paga el coste completo a partir de, aproximadamente, 75.000 dólares. Las familias que ganan por encima de esta cantidad, pagan más del coste, siendo este creciente en función de la renta.

En este artículo se analiza la financiación de la educación universitaria, comparándose los aspectos teóricos de diferentes opciones de financiación, así como su aplicación en la práctica y en la economía política. Se hace un énfasis especial en la situación en España y la comparación entre instituciones privadas y públicas.

II. SISTEMAS DE FINANCIACIÓN UNIVERSITARIA

1. Modelos de financiación universitaria

Los modelos de financiación universitaria deben interpretarse en el contexto de la rentabilidad de la educación terciaria elevada con respecto a los niveles educativos inferiores, como mostramos en una de las secciones de este artículo, y una apropiación

fundamentalmente privada, por parte del graduado, de dicha rentabilidad. Esta situación es bastante diferente, por ejemplo, a la educación anterior a los 3 años, que genera unas externalidades y rentabilidad social significativas.

Existen dos enfoques principales para la financiación de la educación universitaria. El primero implica el uso del sistema fiscal (ya sea mediante impuestos generales o impuestos específicos para graduados universitarios) para financiar transferencias tanto a los estudiantes (a través de becas universales o basadas en ingresos/calificaciones) como a las instituciones de enseñanza superior para mantener bajos los costes de matriculación. El segundo enfoque consiste en el pago directo de las tarifas públicas de la universidad, ya sea directamente desde los ingresos de los estudiantes y sus familias o mediante préstamos. Estos métodos no son mutuamente excluyentes y, en la mayoría de los casos, la financiación universitaria resulta de una mezcla de subsidios públicos y aportes privados.

Existen cuatro modelos principales de financiación para la educación universitaria:

- GET. El Estado implementa impuestos para apoyar a las instituciones de educación superior. Estos fondos generalmente provienen de impuestos globales que son abonados por todos los contribuyentes, sin considerar su uso del sistema educativo universitario.
- GRT. En este modelo, los impuestos provienen exclusivamente de aquellos contribu-

CUADRO N.º 1

MODELOS DE FINANCIACIÓN. CARACTERÍSTICAS

CONCEPTO	IMPUESTOS GENERALES (GET)	IMPUESTO GRADUADO (GRT)	PRÉSTAMO CLÁSICO (LOA)	PRÉSTAMO CONTINGENTE (ICL)
Obligatorio	Sí	Sí	No	No
Limitado	No	No	Sí	Sí
Ligado al ingreso	Sí	Sí	No	Sí
Ligado al estudio	No	Sí	Sí	Sí
Duración	De por vida	De por vida	Fija	Variable (limitada)
¿Quién paga?	Todos los contribuyentes	Estudiantes	Sobre todo estudiantes	Sobre todo estudiantes
Riesgo de impago	Compartida	Combinada	Compartida	Compartida

Fuentes: Diris y Oogue (2018) y Montalbán (2019).

yentes que han utilizado el sistema universitario.

- LOA. El Gobierno puede ofrecer préstamos o facilitar un mercado de préstamos privados. Si el monto a devolver es constante, se trata de un préstamo tradicional.
- ICL (*income contingent loans*). Si el monto a devolver se calcula como un porcentaje de los ingresos futuros del individuo, se denomina préstamo condicionado a la renta. Los estudiantes solicitan préstamos para financiar su educación universitaria, y el monto a devolver se basa en sus ingresos futuros en el mercado laboral con una tasa de interés generalmente baja. Si los ingresos son altos, devuelven más del préstamo. Generalmente, hay un umbral de ingreso exento y los pagos se limitan a un número máximo de años.

El cuadro n.º 1 resume las características distintivas de cada modelo de financiación. Ambos modelos de impuestos (GET y GRT) son obligatorios y no están limitados a un monto específico que podría superar el coste

individual total de los estudios, se calculan como un porcentaje del ingreso y se pagan a lo largo de la vida. La diferencia principal entre estos dos es que el GRT se financia solo por aquellos que han estado en el sistema educativo superior, compartiendo el riesgo únicamente entre los estudiantes. En contraste, los dos modelos de préstamos (LOA e ICL) difieren del sistema de impuestos en varios puntos. Se eligen voluntariamente, el monto total a pagar no puede exceder la suma del préstamo más los intereses (están limitados), dependen del tipo de estudios, y se utilizan para cubrir los costes anuales de los estudios. Los LOA exigen que el préstamo se devuelva en un período fijo, mientras en los ICL el monto devuelto varía según los ingresos del individuo, haciendo que el período de pago sea flexible (más corto si los ingresos futuros son altos y más largo si son bajos).

La mayoría de los países prefieren un modelo de financiación universitaria sustentado por impuestos generales, conocido como GET. No obstante, hay variaciones significativas en cómo se distribuyen los costes de la educación superior entre los con-

tribuyentes, los estudiantes y las entidades privadas, así como en el tipo de apoyo financiero que se ofrece a los estudiantes. Los modelos de financiación comunes en diversos países suelen integrar dos herramientas principales: i) tarifas universitarias, que pueden diferir en el porcentaje del coste que es generalmente subvencionado, variando por área de estudio o institución, entre otros; ii) mecanismos de apoyo financiero para los estudiantes que enfrentan estas tarifas y/o costos de vida asociados. Estos instrumentos pueden incluir becas universitarias-subsidios financiados por impuestos que pueden ser generales o dirigidos específicamente a estudiantes con ciertas características (como aquellos de familias con ingresos bajos o estudiantes con alto rendimiento académico) o préstamos gubernamentales. Los costes universitarios están financiados casi en su totalidad por los contribuyentes en los países nórdicos como Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia. En naciones como España, Francia y Bélgica, la subvención alcanza cerca del 80 por 100, mientras que en el Reino Unido y Estados Unidos este porcentaje se reduce a aproximadamente el 25 por 100.

2. El préstamo contingente a la renta (ICL) como modelo deseable teóricamente

Diris y Oogue (2018), entre otros, argumentan que, teniendo en cuenta factores de equidad y eficiencia, sería beneficioso para la mayoría de los países adoptar un sistema de ICL o GRT en lugar del modelo actual de GET. Según estos investigadores, los países con una mayor proporción de financiación privada, incluidos aquellos que han implementado el ICL, suelen contar con sistemas más progresivos, ya que aquellos que dependen casi exclusivamente de impuestos generales tienden a tener sistemas más regresivos. En España, el sistema es percibido como regresivo desde la perspectiva estudiantil y como progresivo desde el punto medio de la distribución según la perspectiva parental. La adopción del ICL o del GRT podría resultar en un sistema menos regresivo desde el punto de vista estudiantil y más neutral desde la perspectiva parental. Como ocurre con todos los sistemas de financiamiento, el ICL tiene tanto beneficios como desventajas. Para considerar su implementación en España, es crucial analizar las diversas consecuencias en términos de eficiencia y equidad que implicaría cambiar al sistema ICL.

Entre los beneficios potenciales de integrar el ICL en el sistema universitario español en comparación con el modelo actual, se incluyen: i) Aumentaría la neutralidad del sistema desde la perspectiva estudiantil, mejorando su progresividad. ii) Elevaría la progresividad desde una visión parental regresiva, o lo haría más neutral si ya es progresivo. iii) Mitigaría el riesgo moral durante la etapa estudiantil gracias a la

posibilidad de ajustar el pago del préstamo según la duración de los estudios. iv) Protegería al estudiante contra el riesgo, dado que el pago está condicionado y varía según los ingresos futuros. v) El ICL facilitaría el acceso universal a la universidad, sin estar sujeto a las limitaciones crediticias familiares. vi) Reduciría los problemas de descuento hiperbólico en las familias, ya que pospone el pago de las tasas universitarias al futuro, lo que podría incrementar la participación de estudiantes con perspectivas de futuro menos racionales, mientras que los racionales no se verían afectados.

Por otro lado, las desventajas del ICL comparado con el sistema actual incluyen: i) aunque la educación superior tiene externalidades positivas, el ICL podría no promover tanto la participación estudiantil al asignar el coste directamente a los estudiantes. Sin embargo, los estudios muestran que los efectos de esto son pequeños y variados, por lo que no serían suficientes por sí solos para descartar el ICL; ii) podría incentivar el riesgo moral en el mercado laboral debido a que el monto de pago se ajusta progresivamente según los ingresos futuros, aunque no hay evidencia empírica clara al respecto; iii) existe un riesgo de impago; sin embargo, en un escenario teórico donde todos los estudiantes no paguen, el sistema simplemente revertiría al modelo actual de GET; y iv) el concepto de «préstamo» podría disuadir a los estudiantes con aversión a la deuda. Investigaciones indican que los efectos negativos de esta percepción son mínimos. Una posible solución sería renombrar el sistema a algo como «Beca retornable» (Cabrales *et al.*, 2019), además de implementar una campaña informativa para

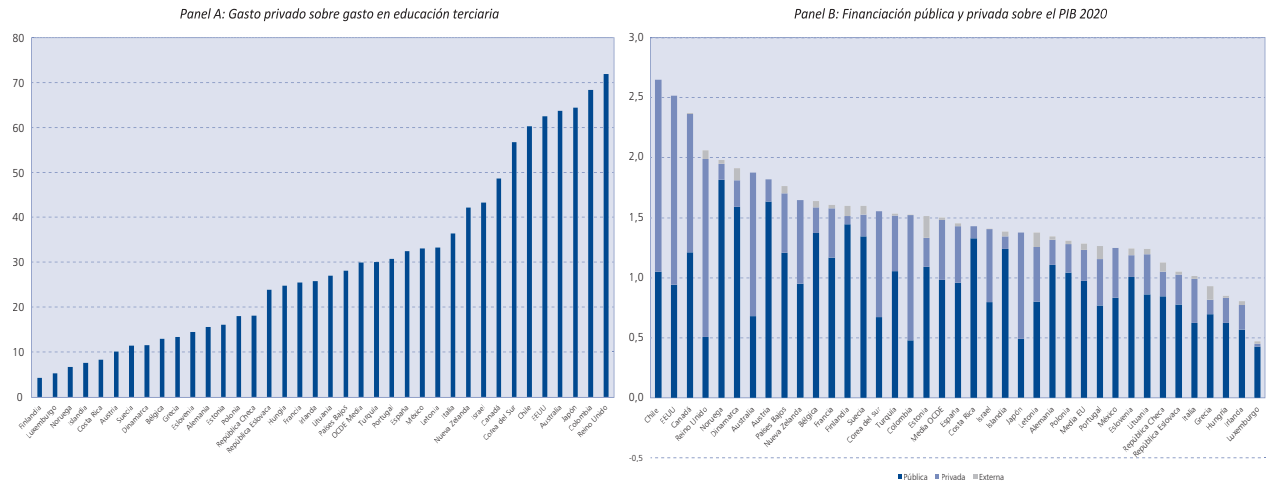
clarificar los detalles del sistema y minimizar los sesgos informativos acerca de sus características.

III. LA FINANCIACIÓN DE LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA EN LA PRÁCTICA

Las decisiones sobre el modelo de financiación de la educación universitaria son muy importantes teniendo en cuenta el elevado gasto de cada plaza universitaria y la relación entre la rentabilidad privada y social del nivel de estudios superior. El gasto por estudiante equivalente a tiempo completo en educación terciaria en la media de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) alcanzaba los 16.350 dólares en 2020 (OCDE, 2023) en precios constantes de 2015 y ajustado por la paridad de compra. El gasto en el caso de España era un 22,3 por 100 inferior (12.704 dólares). La comparación también es negativa respecto a la Unión Europea (UE), siendo el gasto por universitarios a tiempo completo un 19,1 por 100 inferior a la media de la UE-25. Por comparación, el gasto por estudiante a tiempo completo alcanza los 23.110 dólares, 21.619 dólares, y 25.617 dólares, en Suecia, Noruega y Reino Unido, respectivamente.

La distribución entre la financiación pública y privada de los estudios universitarios tiene una enorme carga política y es utilizada en multitud de ocasiones como un elemento de confrontación entre los partidos políticos. Un principio básico es que la financiación pública debería ser mayor cuanto más alto es el beneficio social del nivel educativo y más baja cuanto más alta es la rentabilidad privada.

GRÁFICO 1
PROPORCIÓN DEL GASTO PRIVADO SOBRE EL TOTAL DEL GASTO EN EDUCACIÓN TERCIARIA Y FINANCIACIÓN PÚBLICA Y PRIVADA SOBRE EL PIB 2020



Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE (2023).

En OCDE (2023) se señala que la proporción de financiación pública disminuye a medida que se alcanzan niveles educativos superiores. En 2020 la proporción de financiación privada en educación primaria en la media de la OCDE era del 7 por 100; del 8 por 100 en la secundaria básica; del 10 por 100 y el 11 por 100 en educación profesional y secundaria superior respectivamente; y del 16 por 100 en la educación terciaria (3).

El panel A del gráfico 1 muestra varios clústeres de países. El primer grupo, formado principalmente por países anglosajones, muestra un nivel de financiación privada superior al 60 por 100 (Estados Unidos, Reino Unido, Corea del Sur, Australia, Japón y Chile), mientras en los países del norte de Europa se sitúa en niveles inferiores al 15 por 100 (Finlandia, Noruega, Islandia, Dinamarca, Austria y Suecia). El panel B del mismo gráfico muestra que entre los países que tienen mayor proporción de inver-

sión en educación terciaria sobre el producto interior bruto (PIB) se pueden encontrar representantes de ambos grupos. Entre los siete países que aparecen a la cabeza hay cuatro donde predomina la financiación privada y tres donde la financiación pública es la mayoritaria.

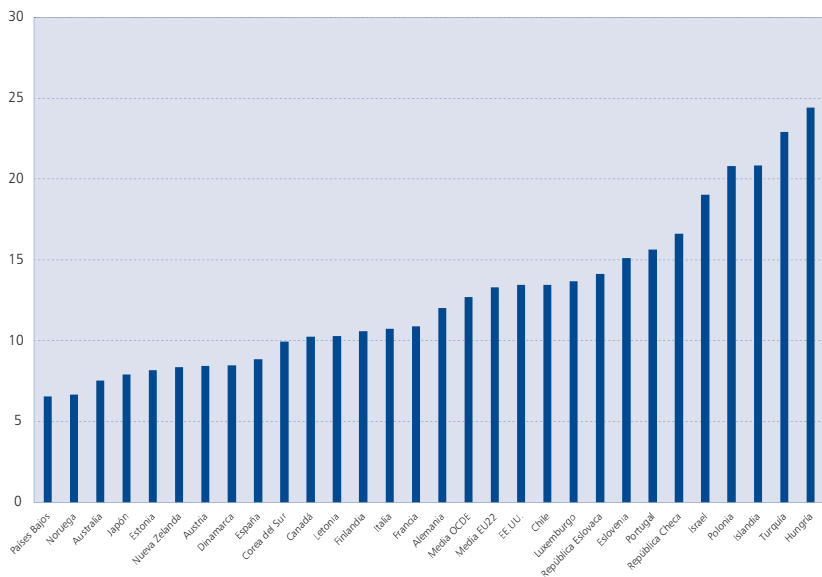
La distribución de la financiación de la educación terciaria entre pública y privada debería estar relacionada con la capacidad de rentabilizar privadamente los beneficios de la educación universitaria. Es bien conocido que la situación laboral de los graduados de educación terciaria es, en la mayoría de los países, sustancialmente mejor que la de los graduados de otros niveles educativos inferiores. En 2021 los graduados de educación terciaria de la OCDE entre 25 y 64 años tenían una tasa de empleo 10 p. p. (puntos porcentuales) superiores a los graduados de educación secundaria superior o postsecundaria no terciaria. La tasa de los que no estaban

estudiando ni trabajando entre los que tenían entre 25 y 29 años era un 12 por 100, claramente inferior a la tasa de secundaria superior/postsecundaria no terciaria. También tienen tasas de desempleo a largo plazo inferiores al resto de niveles educativos. En media, los graduados de enseñanza superior en la OCDE con un empleo continuo a tiempo completo ganan, aproximadamente, un 55 por 100 más que los graduados de enseñanza secundaria superior.

El gráfico 2 muestra el resultado del cálculo de la tasa interna de rendimiento de la educación superior en los países de la OCDE (OCDE, 2017). El gráfico compara los costes y beneficios privados de un hombre graduado de educación terciaria frente a uno graduado de educación secundaria superior en dólares equivalentes convertidos usando la paridad del poder de compra para el PIB. El cálculo muestra que en países donde el coste directo de la educación universitaria es bajo

GRÁFICO 2
TASA DE RENTABILIDAD INTERNA DE LA EDUCACIÓN TERCIARIA

En porcentaje



Fuente: *Education at a glance*, OCDE (2017).

(Alemania, Noruega) el coste total de los estudios es elevado por el alto coste de oportunidad. Por su parte, en los países donde los graduados universitarios reciben salarios más altos también pagan más impuestos, lo que reduce las diferencias entre países cuando se calculan los beneficios netos. La tasa de rentabilidad media tanto de los países de la OCDE como de la UE es el 13 por 100, mientras que en España la rentabilidad es menor (9 por 100). En el caso de las mujeres graduadas con estudios terciarios la rentabilidad media de los países de la OCDE y de la UE es menor, con un 11 por 100. Sin embargo, las graduadas españolas tienen una rentabilidad superior a la media (13 por 100) (4).

Otra forma de calcular la rentabilidad privada de la educación terciaria es utilizar una regresión minceriana (Card,

2001). La referencia clásica para las comparaciones internacionales entre países es el trabajo de Psacharopoulos (1994) según el cual cada año adicional de educación superior proporciona una rentabilidad del 8 por 100 en los países desarrollados. Psacharopoulos y Patrinos (2018) actualizan esas estimaciones y obtienen una rentabilidad del 9 por 100 para el conjunto de los 135 países analizados, aunque en los países desarrollados la rentabilidad sigue anclada en el 8 por 100 (5). Bhuller *et al.* (2017) proponen superar las limitaciones de las regresiones mincerianas por el incumplimiento de los supuestos clave de esta metodología. Bhuller *et al.* (2017) muestran, utilizando procedimientos para mitigar los problemas de selección muestral, que la tasa interna de rentabilidad de la educación se sitúa en torno al 11 por 100. Estas tasas de rentabilidad, superiores a los

tipos de interés, justificarían que más personas cursaran educación superior.

España pertenece al grupo de países que tienen un nivel de subsidio público elevado de las matrículas universitarias. El sistema proporciona matrícula gratuita a los estudiantes de familias con un nivel de renta bajo relativo al tamaño de la familia. El resto de los estudiantes pagan entre el 10 y el 15 por 100 del coste de los estudios universitarios. En 2012, el Ministerio de Educación, Cultura y Deportes propuso un aumento de las tasas universitarias limitando el máximo del precio a pagar por los alumnos al 25 por 100 del coste de la plaza universitaria. Además, aumentó considerablemente el precio de las segundas, terceras y cuartas matrículas. Cada comunidad autónoma (C. A.) decidió en qué proporción aumentaban los precios públicos. Mientras algunas, como Galicia o Asturias, lo aumentaron muy poco, Cataluña y Madrid optaron por un aumento muy sustancial. En el caso de Cataluña el aumento de precios fue progresivo y graduado a partir de las denominadas becas equidad. El pago completo de la matrícula solo se producía en el caso de familias con ingresos superiores a 67.000 euros. Para rentas inferiores, pero superiores a la que daba acceso a la gratuidad de la matrícula, las becas equidad proporcionaban descuentos mayores cuanto menor fuera la renta. García-Montalvo (2020) analiza el impacto de este nuevo sistema de financiación de las matrículas universitarias y no encuentra evidencia de ningún impacto adverso del cambio de política en la tasa de abandono. También analiza el impacto distributivo de la reforma, mostrando que

unos precios públicos progresivos, cuidadosamente diseñados, pueden generar ingresos adicionales para las universidades sin ningún impacto negativo en las tasas de abandono de estudiantes de nivel socioeconómico bajo. Por tanto, en este caso la reducción del subsidio centrada en los estudiantes de familias con mayor poder adquisitivo no tuvo ningún impacto sobre las tasas de matriculación y redujo la regresividad del sistema desde la perspectiva del estudiante.

Beneito *et al* (2018) se centran en el aumento del coste de las segundas y terceras matrículas, mostrando que el aumento del precio de la matrícula incrementó el esfuerzo de los estudiantes. Montalbán (2023) muestra que las becas basadas en necesidad no tienen impacto en los resultados académicos si los requisitos en términos de rendimiento académico son los habituales en la mayoría de los países. La provisión de una beca-salario pequeña tienen un impacto muy superior sobre los resultados académicos y la probabilidad de completar los estudios universitarios cuando van asociadas a unos requerimientos académicos mínimos exigentes, aunque este efecto se produce solo si la comunicación de la beca se produce a principio del curso académico. Aumentar el tamaño de la ayuda no produce mejoras adicionales en los resultados académicos. Por su parte, incrementar los requisitos académicos no produce un aumento del abandono de la universidad.

IV. UNIVERSIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS EN ESPAÑA

Una proporción relevante de la financiación privada de la edu-

cación terciaria se centra en muchos países en instituciones privadas y no tanto en la proporción de la matrícula de universidades públicas que es financiada por las familias. En el caso español las universidades privadas han representado tradicionalmente una parte poco relevante del sistema de educación terciaria. Esta situación está cambiando con rapidez. En esta sección se compara la evolución de las instituciones universitarias públicas y privadas analizándose varios de los elementos diferenciales: estudiantes, calidad, titulaciones, empleabilidad y salarios.

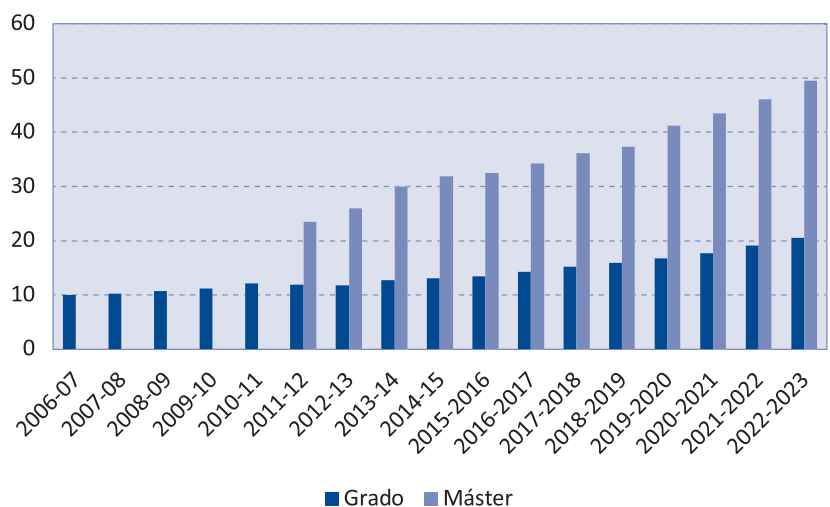
1. Universidades públicas y privadas: estudiantes

En los últimos diez años los estudiantes de las instituciones de educación terciaria privada han crecido rápidamente mientras las universidades públicas perdían alumnado. Entre el curso 2011-2012 y el

2022-2023 el alumnado público en grado ha caído un 16 por 100 mientras el alumnado privado aumentaba un 60 por 100 (cifras aún provisionales). En los másteres se observa un crecimiento en los dos tipos de instituciones por el reciente crecimiento del interés de los alumnos por completar estudios de posgrado, aunque en diferente medida. Mientras los estudiantes de máster de las universidades públicas crecían un 57 por 100, los estudiantes privados se multiplicaban por cuatro en este período. De esta forma, como muestra el gráfico 3, la proporción de alumnos de grado en instituciones privadas ha pasado del 10 por 100 en el curso 2006-2007 a superar el 20 por 100 en el curso 2022-2023 mientras en el nivel de máster las instituciones privadas representan ya casi el 50 por 100 de los alumnos del sistema.

GRÁFICO 3
PROPORCIÓN DE ESTUDIANTES EN UNIVERSIDADES PRIVADAS SOBRE EL TOTAL DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

En porcentaje



Fuente: Sistema Integrado de Información Universitaria (SIIU).

CUADRO N.º 2
PRINCIPALES INDICADORES ACADÉMICOS DE LAS UNIVERSIDADES

	U. PÚBLICA (%)	U. PRIVADAS (%)
Tasa de rendimiento (2019-2020)	83,6	89,7
Abandono en el primer año (cohorte nuevo ingreso 2017-2018)	21,7	19,3
Cambio de estudios en el primer año (cohorte nuevo ingreso 2017-2018)	8,8	6,2
Tasa de idoneidad (cohorte nuevo ingreso 2016-2017)	37,0	49,7
Tasa de graduación (cohorte nuevo ingreso 2015-2016)	50,6	63,4
Tasa de eficiencia (egresados 2019-2020)	88,3	93,3
Duración media estudios: grados de 4 años (egresados 2019-2020)	5,0	4,6
Nota media del expediente (egresados 2019-2020)	7,24	7,39

Fuente: Ministerio de Universidades (2022). Últimos datos disponibles.

2. Universidades públicas y privadas: calidad

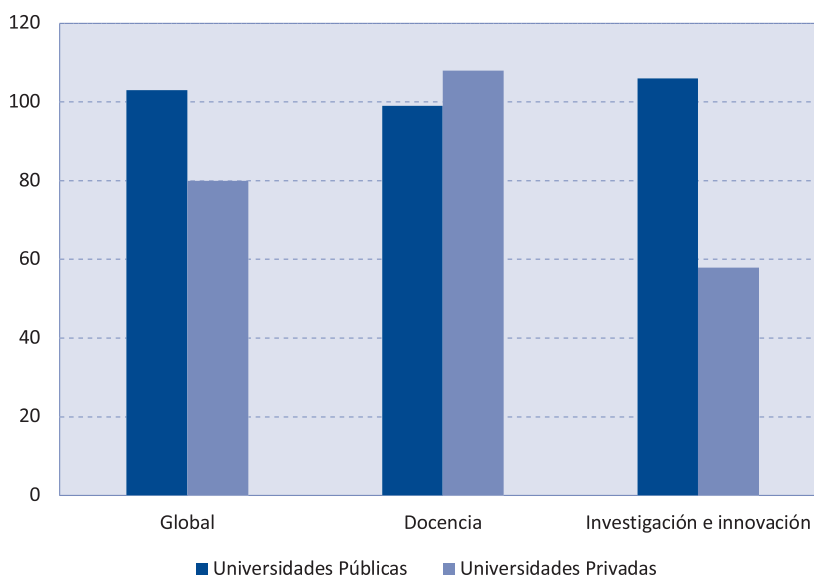
¿Qué factores explican la evolución de la distribución del alumnado entre universidades públicas y privadas? Como se señalaba en la introducción, la percepción generalizada en el caso español, a diferencia de lo que sucede en otros países, es que la calidad de las universidades públicas españolas es superior a las privadas. Sin embargo, como muestra el cuadro n.º 2, los principales indicadores académicos de las universidades privadas son mejores que en las públicas. Los alumnos de las instituciones privadas tienen un rendimiento mayor, un menor porcentaje de abandono y de cambio de estudios, una mayor tasa de idoneidad, graduación y eficiencia. Además, tardan menos en acabar sus estudios y tienen unas notas algo mayores que los estudiantes de universidades públicas.

En todo caso, comparar ambos tipos de universidades es complicado pues las universidades privadas son, en general, más jóvenes, de menor tamaño y menos diversificadas que las universidades públicas.

La especialización en grados con mayores salidas laborales también influencia los resultados de la comparación, especialmente en la dimensión relacionada con la posterior inserción laboral. No obstante, contabilizando en términos relativos al tamaño y utilizando una gran cantidad de indica-

dores se puede presentar una visión bastante precisa de las diferencias entre ambos tipos de universidades. La comparación más exhaustiva y rigurosa de la calidad de las instituciones universitarias españolas, tanto por el volumen de información que maneja como por la metodología empleada

GRÁFICO 4
RENDIMIENTO MEDIO DE LAS UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS POR TIPOLOGÍA



Fuente: Fundación BBVA-Ivie (U-Ranking, 2023).

y la visión más actualizada, es la que se presenta en Pérez y Aldás (2023). Esta información se utiliza para proporcionar a la sociedad un *ranking* de las universidades españolas basado en multitud de indicadores que, excepto en dos casos, utilizan una media móvil de seis años para mostrar una imagen más estable de la valoración de los mismos. La última edición del *Informe U-Ranking* (Pérez y Aldás, 2023) muestra que, como en ediciones anteriores, la valoración global de las universidades públicas es superior a la valoración de las privadas (ver gráfico 4) [6]. En el último estudio alcanza los 23 puntos de diferencia. Sin embargo, existen claras diferencias en los distintos factores que componen la valoración global en términos de rendimiento. Las universidades privadas puntúan mejor que las públicas (9 puntos por encima) en docencia (7) mientras que las públicas superan a las privadas en la dimensión de investigación e innovación (48 puntos) [8]. Las universidades públicas muestran mayor heterogeneidad en el *ranking* por volumen (no ajustado por el tamaño) que por rendimiento (ajustado por tamaño) mientras que en las universidades privadas se produce el efecto contrario dado que todas son de pequeño tamaño, pero calidad muy desigual. Respecto a la descomposición del indicador entre docencia e investigación/innovación en ambos sectores (universidades públicas y privadas), la mayor heterogeneidad en rendimiento se produce respecto a la dimensión de investigación/innovación. La heterogeneidad es particularmente elevada en el caso de las universidades privadas.

3. Universidades públicas y privadas: empleabilidad y salarios

Además de la calidad de las universidades los estudiantes también están interesados en las posibilidades que proporcionan las instituciones de educación para mejorar la empleabilidad, y sus perspectivas en el mercado laboral. Desde hace mucho tiempo las encuestas muestran que la mayoría de los alumnos realizan estudios universitarios para mejorar su empleabilidad (García Montalvo, 2001). Por tanto, para completar el análisis es importante analizar las perspectivas laborales de los graduados universitarios una vez finalizan sus estudios desde la perspectiva de la titularidad pública o privada de las universidades (9).

Los últimos datos de la Seguridad Social, referidos a los graduados del año 2017-2018 muestra que los graduados de universidades privadas tienen una mejor inserción laboral que sus homólogos de universidades públicas: hay mayor proporción de afiliados (72,8 frente al 60 por 100), tienen una base media de cotización superior que alcanza los 31.866 euros superando en 2.975 euros la base de los graduados de universidades públicas. El porcentaje de autónomos es casi el doble en el grupo de graduados de universidades privadas: 11,7 frente al 6,6 por 100 de los graduados de universidades públicas. Esta diferencia explica, al menos parcialmente, que la proporción de contratos indefinidos sea superior entre los graduados de universidades públicas (62,8 frente a 59,4 por 100). Por último, los graduados de universidades privadas tienen una tasa de ajuste entre ocupación y nivel de estu-

dios muy superior a los graduados de universidades públicas: el 72,8 por 100 cotiza en el grupo de titulados frente al 60 por 100 de los graduados de universidades públicas. Entre los egresados de máster también se produce una situación similar. Los egresados de universidades privadas tienen mayor base de cotización, mayor proporción de autónomos, menos desajuste entre educación y empleo e incluso, en este caso, mayor proporción de contratos indefinidos.

La visión que proporcionan los datos de la Seguridad Social muestra una inserción laboral claramente más satisfactoria en el caso de los graduados y másteres de las universidades públicas (10). Sin embargo, para realizar un análisis adecuado del impacto de graduarse en una universidad privada frente a una pública es necesario condicionar a una multitud de controles que podrían explicar las diferencias más allá de la titularidad de la universidad. Por ejemplo, el factor más importante en la inserción laboral de los universitarios es la titulación específica cursada. La tasa de empleo de los graduados de Ingeniería Electrónica alcanza el 97,5 por 100 con un 78,8 por 100 de los graduados ganando más de 1.500 euros. En Historia del Arte la tasa de empleo es del 65 por 100 y solo un 25,4 por 100 de los graduados ganan más de 1.500 euros. Las universidades privadas tienen una mayor especialización en titulaciones con mayores salidas profesionales y, por tanto, podría suceder que sea esta especialización la que hace que la empleabilidad de los graduados de universidades privadas sea mayor y no tenga que ver con la titularidad de la institución (11). El mayor nivel socioeconómi-

co de las familias o los contactos de las mismas también pueden favorecer la inserción laboral de los graduados de universidades privadas.

Teniendo en cuenta todos los factores que pueden afectar a la inserción laboral de los graduados más allá de la titularidad de la universidad, resulta conveniente realizar un estudio sobre el valor que aporta la titularidad de las universidades condicionado al resto de los factores. Por tanto, para hacer un análisis más detallado de la empleabilidad relativa y la calidad de los empleos de los graduados de universidades públicas frente a privadas es conveniente utilizar los datos de la encuesta del Instituto Nacional de Estadística (INE) (EILU, Encuesta de inserción laboral de titulados universitarios) en 2019. El ámbito poblacional de la encuesta son los graduados universitarios y titulados en másteres universitarios en el curso académico 2013-14. La muestra teórica incluye 42.321 graduados universitarios y 17.624 titulados de máster.

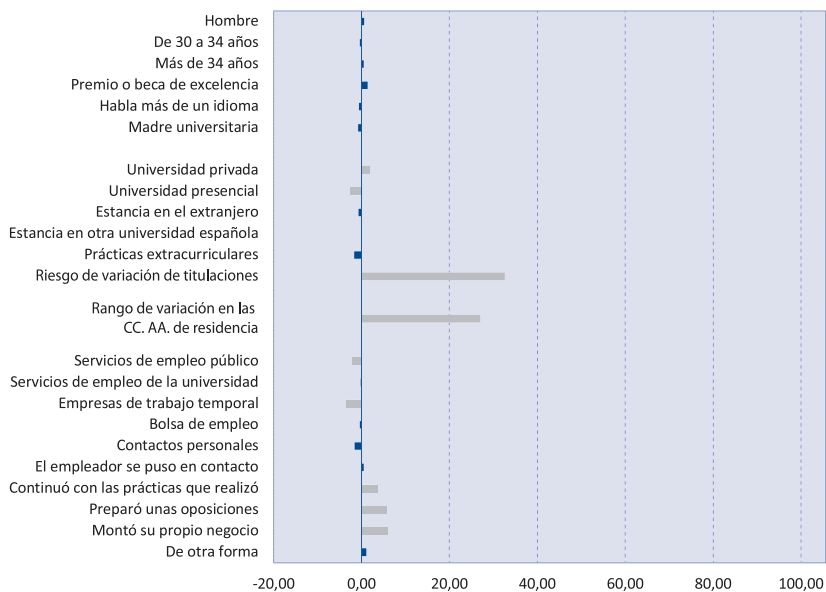
En principio existen multitud de dimensiones que pueden definir la empleabilidad y la calidad del empleo. En esta sección analizaremos tres dimensiones: la probabilidad de tener un empleo en el momento de la encuesta, la probabilidad de tener un salario elevado y la probabilidad de tener un puesto de trabajo adecuado a un graduado universitario (12). Los factores que se consideran incluyen determinantes socioeconómicos; de las características de la universidad donde estudio el graduado las actividades desarrolladas durante los años de estudio y la titulación seleccionada; de la zona geográfica de residencia; y de

la forma de búsqueda de empleo (13). Finalmente, desarrollamos un análisis centrado en el valor añadido que aporta cada titulación a la tasa de empleabilidad y el salario en el momento de realizar la encuesta.

Es importante controlar por todos los factores que puedan estar correlacionados con la titularidad del centro de estudios superiores, y cuya ausencia pueda canalizar su impacto a través del coeficiente de la titularidad pública o privada de la universidad. En primer lugar, existe la idea de que los estudiantes que acceden a universidades públicas suelen tener mejor expediente académico. La encuesta no incluye ninguna pregunta específica sobre las notas de bachillerato o las pruebas de acceso a la universidad, pero se puede aproximar por

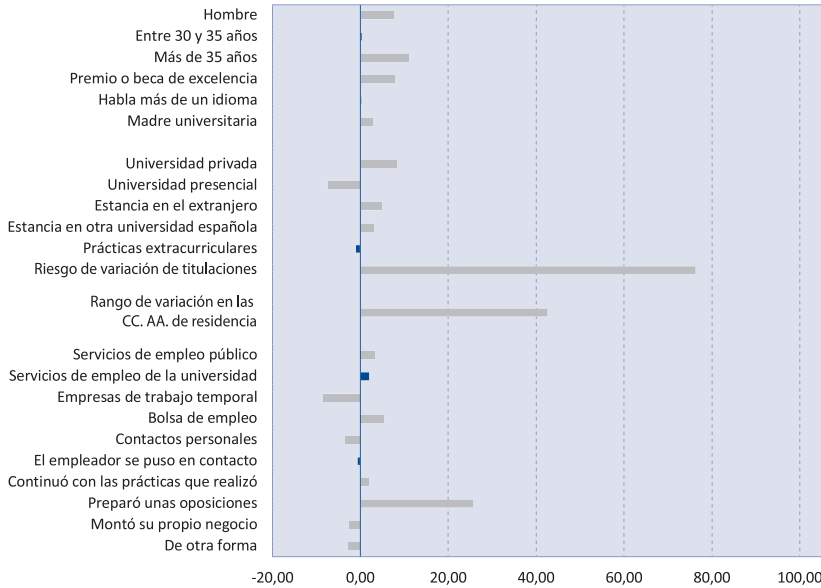
acceder a una beca de excelencia. En segundo lugar, el coste de la matrícula en una universidad privada es muy superior a la pública y, por tanto, el nivel socioeconómico de la familia es también muy relevante. Tampoco existe un indicador de renta familiar, pero es habitual aproximar esta variable con el nivel de estudios de los padres. En particular es tradicional utilizar si la madre tiene estudios universitarios (14). En tercer lugar, es fundamental controlar por la titulación cursada puesto que este es el factor más relevante en la empleabilidad y la calidad del empleo de los universitarios. Por ejemplo, Kirkboen *et al.* (2016) usan una base de datos muy detallada del sistema de educación postsecundaria noruego para analizar el efecto de la elección del grado. Estos autores concluyen que los diferentes campos

GRÁFICO 5
A. FACTORES DETERMINANTES DE LA PROBABILIDAD DE TENER EMPLEO



Nota: EILU (2019) y elaboración propia. Efecto marginal en la probabilidad de encontrar empleo. En azul claro aparecen los efectos de las variables que son estadísticas significativas al 5 por 100.

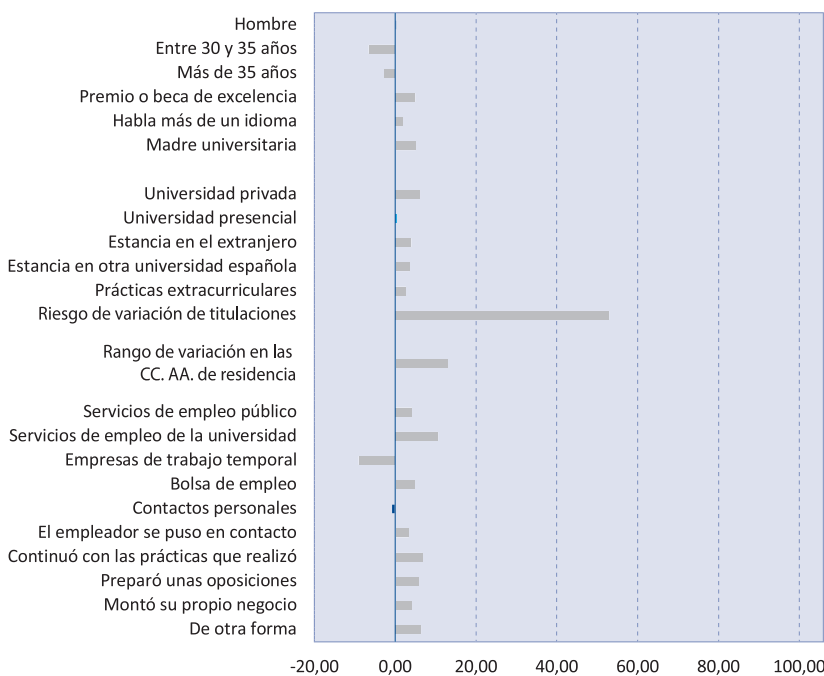
GRÁFICO 5
B. FACTORES DETERMINANTES DE TENER UN SALARIO SUPERIOR A 1.500 EUROS



Nota: EILU (2019) y elaboración propia. Efecto marginal en la probabilidad de ganar más de 1.500 euros netos al mes. En azul claro aparecen los efectos de las variables que son estadísticas significativas al 5 por 100.

de estudio tienen unos beneficios en el mercado laboral muy diferentes, incluso condicionado a la institución y el nivel académico de los compañeros. El sesgo de las universidades privadas hacia estudios con mayor empleabilidad podría confundir el impacto de la titulación con la titularidad de la universidad. En cuarto lugar, el factor geográfico es relevante puesto que es bien conocido la gran dispersión en las tasas de empleo y desempleo por regiones. Finalmente, también es interesante controlar por el método de búsqueda de empleo pues, como se ha señalado anteriormente, una posible explicación de la mejor empleabilidad de los graduados universitarios de centros privados es la capacidad de su familia de utilizar sus contactos para facilitar la búsqueda de empleo.

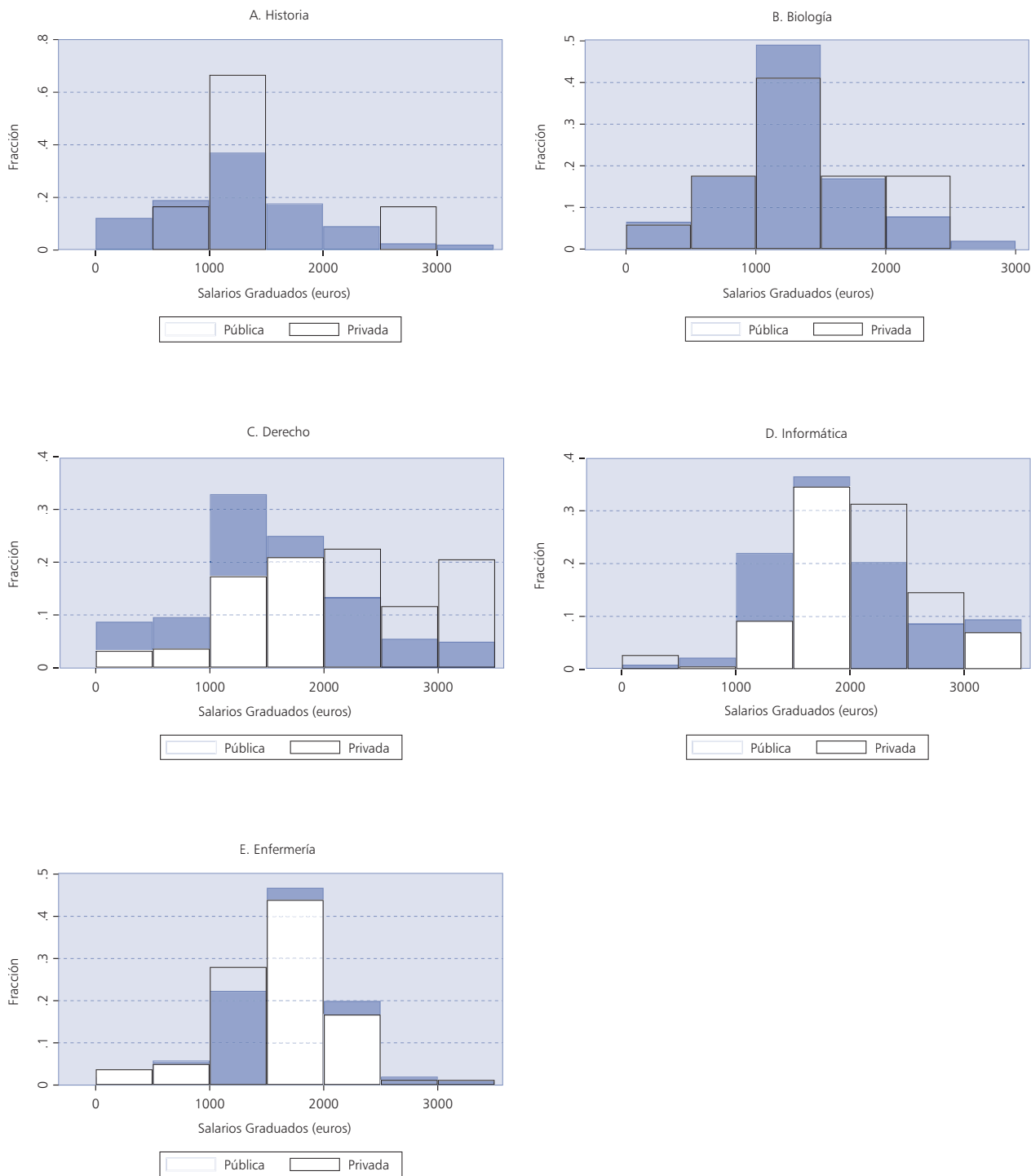
GRÁFICO 5
C. FACTORES DETERMINANTES DE TENER UN NIVEL DE FORMACIÓN AJUSTADO, O INFERIOR, AL REQUERIDO POR EL PUESTO



Nota: EILU (2019) y elaboración propia. Efecto marginal en la probabilidad de tener un nivel de formación ajustado al puesto de trabajo o por debajo. En azul claro aparecen los efectos de las variables que son estadísticas significativas al 5 por 100.

Los paneles A, B y C del gráfico 5 muestran que, entre las variables demográficas, el género solo tiene un efecto significativo sobre la probabilidad de tener un sueldo igual o superior a 1.500 euros. La edad también tiene un impacto creciente sobre los salarios como era esperable. Haber disfrutado de una beca ligada al rendimiento académico no tiene impacto sobre la empleabilidad, pero tiene un efecto positivo sobre ganar más de 1.500 euros netos (7,8 p. p.), y la adecuación al puesto (4,96 p. p.). La titulación es la variable más relevante en las tres estimaciones. El rango de variación de la tasa de empleo oscila entre 32,6 p. p. y 76,25 p. p. en el caso de ganar más de 1.500 euros netos y 52,94 p. p. en el caso de la adecuación nivel de estudios y ocupación. Otro factor que tiene una influencia decisiva es el lugar de residencia. El rango de variación del efecto

GRÁFICO 6
DISTRIBUCIÓN DE SALARIOS EN LOS CINCO GRADOS CON MÁS ESTUDIANTES POR CAMPO DEL CONOCIMIENTO POR UNIVERSIDAD PÚBLICA Y PRIVADA



Nota: EILU (2019) y elaboración propia.

de esta variable oscila entre los 27 p. p. en el caso de la probabilidad de estar empleado a los 42 p. p. de la probabilidad de ingresar más de 1.500 euros netos pasando por los 12 p. p. de la adecuación entre el nivel de la formación y puesto de trabajo. Por último, los contactos personales no parecen ser un procedimiento especialmente exitoso para el devenir laboral de los graduados universitarios. No tienen ningún efecto sobre la probabilidad de estar empleado ni adecuadamente formado para el puesto y tienen un impacto negativo (-3,5 p. p.) sobre la probabilidad de ganar más de 1.500 euros netos mensuales.

Teniendo en cuenta todos los factores anteriormente mencionados, el haber cursado el grado en una universidad privada tiene un valor añadido positivo en todas las dimensiones analizadas. Aumenta la probabilidad de estar empleado en 1,9 p. p., la probabilidad de ganar más de 1.500

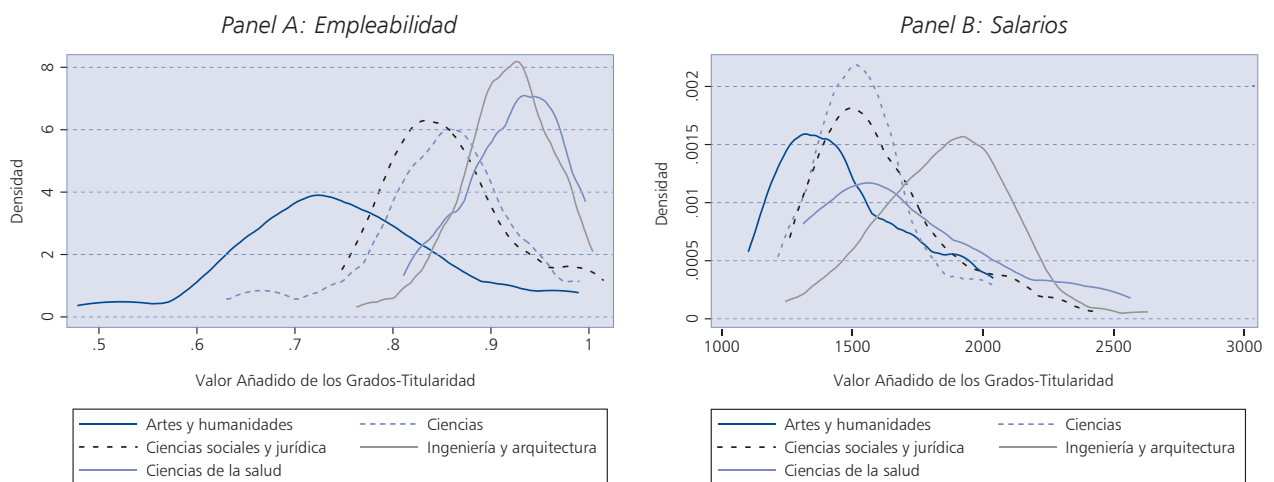
euros mensuales en 8,2 p. p. y la probabilidad de tener una formación adecuada al puesto de trabajo en 6,1 p. p. (15). Ciertamente, el efecto de cursar estudios universitarios en una institución pública o privada es pequeño comparado con el efecto de seleccionar un determinado campo de estudio (16), aunque sigue siendo relevante entendiéndose que, para la misma titulación, las universidades privadas proporcionan un plus de empleabilidad.

4. Universidades públicas y privadas: empleabilidad y salarios por tipo de titulación

Debido a la evidencia presentada, en la que la titulación parece ser el factor más importante que explica un mayor porcentaje de las diferencias en el éxito en el mercado laboral, se extiende el análisis a nivel de titulación. El gráfico 6 muestra la distribución de salarios en las titulaciones con mayor número de estudiantes

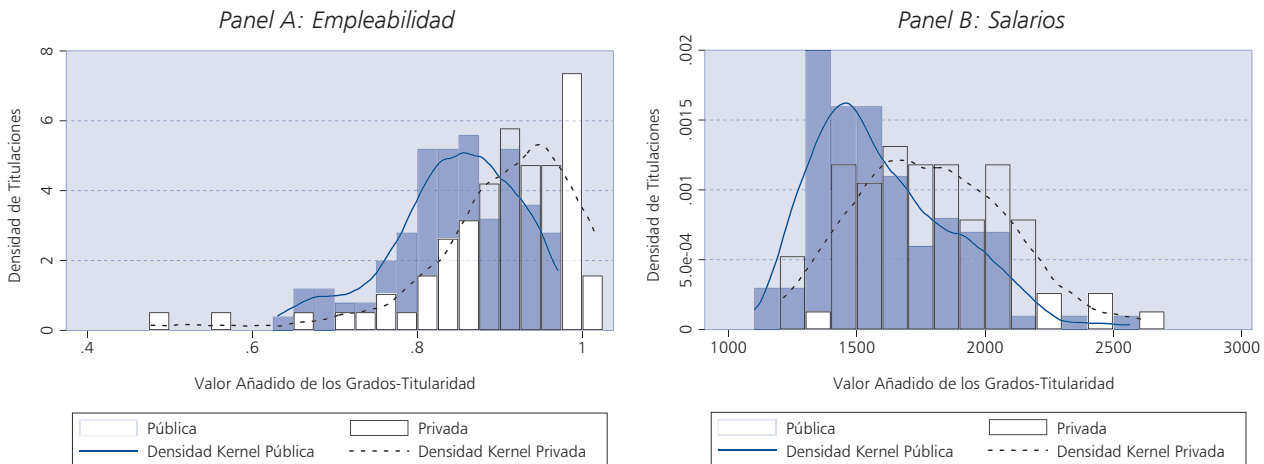
graduados en distintas áreas de conocimiento según la titularidad de la universidad. En este gráfico se observa, en primer lugar, que no todas las titulaciones tienen la misma distribución de salarios, siendo Historia la que menos graduados registra con salarios altos, y titulaciones como Derecho e Informática las que más. Cuando se divide la distribución entre universidades públicas y privadas, las titulaciones en universidades privadas tienden a aparecer más en la parte más alta de la distribución de salarios que las públicas. Estas diferencias pueden deberse a múltiples factores que están correlacionados directamente con la selección de los alumnos en universidades públicas y privadas, como el nivel de ingresos de los padres, la comunidad autónoma de residencia, o la manera en la que se buscó empleo. Con el objetivo de atenuar dicha selección estadística, se calcula el valor añadido de cada titulación por titularidad pública y priva-

GRÁFICO 7
DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO DE LAS TITULACIONES EN EMPLEABILIDAD Y SALARIOS DIVIDIDO POR RAMA DE ESPECIALIDAD



Nota: EILU (2019) y elaboración propia.

GRÁFICO 8
DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO DE LAS TITULACIONES EN EMPLEABILIDAD Y SALARIOS DIVIDIDO POR UNIVERSIDAD PÚBLICA Y PRIVADA



da, utilizando la metodología estándar en la literatura sobre el valor añadido de la escuela o del profesor (por ejemplo, Chetty et al., 2014). El análisis consiste en calcular efectos fijos por cada titulación-titularidad en el éxito en el mercado de trabajo, medido por empleabilidad y salarios, controlando por aquellos factores que puedan correlacionarse directamente con dicho éxito (por ejemplo, excelencia académica, factores socioeconómicos, nacionalidad, zona geográfica o forma de búsqueda de empleo).

El gráfico 7 proporciona la distribución del valor añadido de todas las titulaciones por campo de estudios. El gráfico muestra que las titulaciones de Ingeniería y Arquitectura, y Ciencias de la Salud, son las que proporcionan un mayor valor añadido en empleabilidad en el mercado de trabajo, donde las Artes y Humanidades están en lo más bajo de la distribución, mostrando además la dispersión más alta. En cuanto a salarios en el mer-

cado laboral, las titulaciones de Ingeniería y Arquitectura son las que presentan un mayor valor añadido, mientras que las Artes y Humanidades se sitúan en la cola de la distribución. Las diferencias entre ramas del conocimiento son muy sustanciales. Por ejemplo, la diferencia entre la titulación mediana en Ingeniería y Arquitectura comparada con Artes y Humanidades es de 18 p. p. en empleabilidad, y unos 500 euros netos al mes (6.000 euros al año).

El gráfico 8 muestra la distribución del valor añadido de las titulaciones en empleabilidad (panel A) y salarios (panel B) dividido por universidad pública y privada. El gráfico muestra evidencia sugestiva de que las distribuciones de valor añadido de las titulaciones en universidades privadas están centradas en valores mayores de empleabilidad y salarios, en comparación con las públicas. Esta evidencia sugestiva, se ve respaldada estadísticamente calculando el test de

igualdad de distribuciones de Kolmogorov-Smirnov, cuya hipótesis nula de igualdad de distribuciones de valor añadido entre universidades públicas y privadas se ve rechazada con alta significación estadística. Sin embargo, aunque el valor añadido en las universidades privadas sea mayor que en las públicas, las diferencias medias y medianas son relativamente bajas. En media, la titulación en una universidad privada tiene un valor añadido mayor que la pública en 5 p. p. de empleabilidad, y de 184 euros al mes (2.208 euros al año). Además, la dispersión en la distribución de titulaciones privadas es un 20 por 100 mayor que el de las públicas, mostrando que existe una mayor heterogeneidad en la universidad privada. Esta evidencia confirma los resultados que se muestran en los párrafos anteriores: las titulaciones en universidades privadas tienen a proporcionar un plus de empleabilidad y salarios, en comparación con las públicas.

Se puede investigar en mayor detalle, analizando la heterogeneidad por titulaciones de este estadístico agregado. El primer análisis que se desarrolla es por campo de especialidad. En empleabilidad, el test de igualdad de distribuciones de Kolmogorov-Smirnov no nos permite rechazar la hipótesis nula de igualdad de distribuciones de valor añadido entre universidades públicas y privadas para los campos de especialización de Artes y Humanidades, y de Ciencias de la Salud. Por tanto, las diferencias en empleabilidad entre universidades públicas y privadas se concentra en titulaciones relacionadas con Ciencias, Ciencias Sociales y Jurídicas, e Ingeniería y Arquitectura. El panorama para el nivel de salarios es diferente. La distribución de valor añadido entre universidades públicas y privadas es igual para titulaciones relacionadas con Ingeniería y Arquitectura y de Ciencias de la Salud. Por tanto, las diferencias en salarios entre universidades públicas y privadas se concentra en titulaciones relacionadas con las ramas del conocimiento de Ciencias, Ciencias Sociales y Jurídicas, y Artes y Humanidades.

El segundo análisis que se desarrolla es por tipo de titularidad en lo más alto de la distribución de valor añadido. En empleabilidad, de las diecisiete titulaciones que se sitúan en el 10 por 100 más alto de la distribución, todas se imparten en universidades privadas. Las titulaciones que mayor valor añadido proporcionan a la empleabilidad son «Finanzas y Contabilidad», «Ingeniería Química Industrial e Ingeniería Medioambiental», o «Financiera y Actuarial». En salarios, de las dieciocho titulaciones que se sitúan en el 10 por 100 más alto de la distribución, doce

se imparten en universidades privadas, y seis en públicas. Para las universidades privadas, las titulaciones que mayor valor añadido proporcionan a los salarios son «Ingeniería de Materiales e Ingeniería Textil» y «Financiera y Actuarial». Para las universidades públicas, las titulaciones que mayor valor añadido proporcionan a los salarios son «Medicina», «Náutica y Transporte Marítimo» y «Odontología».

El tercer análisis que se desarrolla es por tipo de titularidad en lo más bajo de la distribución de valor añadido. En empleabilidad, de las diecisiete titulaciones que se sitúan en el 10 por 100 más bajo de la distribución, once se imparten en universidades públicas, y seis en privadas. Las titulaciones que menor valor añadido proporcionan a la empleabilidad se imparten en universidades privadas, y son «Filosofía» e «Historia». Las titulaciones que menor valor añadido proporcionan a la empleabilidad en universidades públicas son «Comunicación» y «Conservación y Restauración». En salarios, de las diecisiete titulaciones que se sitúan en el 10 por 100 más alto de la distribución, doce se imparten en universidades públicas, y cinco en privadas. Para las universidades privadas, las titulaciones que menor valor añadido proporcionan a los salarios son «Ciencias del Mar» y «Filosofía». Para las universidades públicas, las titulaciones que menor valor añadido proporcionan a los salarios son «Arqueología» y «Bellas Artes».

Las diferencias entre titulaciones de valor añadido bajo y alto son muy sustanciales. La diferencia en salarios entre la titulación con mayor valor añadido («Ingeniería de Materiales e Ingeniería

Textil» en universidad privada) y menor («Arqueología» en la pública) es de 1.529 euros netos al mes (18.348 euros al año). En cuanto a empleabilidad, la diferencia en empleabilidad entre la titulación con mayor («Finanzas y Contabilidad» en universidad privada) y menor valor añadido («Filosofía», también en universidad privada) es de 53,3 p. p.

5. Universidades públicas y privadas: discusión

¿Qué sucede en otros países cuando se comparan las universidades privadas y las públicas? El caso de Estados Unidos es el más estudiado. Dale y Krueger (2002) analizan la rentabilidad de estudiar en universidades más selectivas frente a universidades comparables, pero menos selectivas. Utilizando una regresión con variables control observadas por los investigadores el resultado es que la rentabilidad de las universidades más selectivas es superior. Sin embargo, cuando Dale y Krueger (2002, 2014) corrigen las decisiones de admisión por las habilidades latentes de los estudiantes y por otros factores, los resultados muestran que asistir a una universidad más selectiva en los Estados Unidos tiene poco impacto sobre los futuros ingresos de los graduados. Chetty *et al.* (2023) utilizan una metodología similar y encuentran unos resultados consistentes con los de Dale y Krueger (2002): los graduados de universidades de la Ivy League ampliada no tienen unos ingresos superiores a los que cursaron sus estudios en una buena universidad pública. No obstante, sí que tienen una probabilidad superior de situarse en el 1 por 100 superior de la distribución de la renta. Chetty *et al.* (2023) encuentran que no hay heterogeneidad en el efecto cau-

sal de asistir a una universidad de la Ivy League ampliada frente a una buena universidad en términos de la renta de los padres, las puntuaciones del SAT (Scholastic Aptitude Test) u otras características de los solicitantes de admisión. Por contraposición, Dale y Krueger (2002, 2014) encuentran que los estudiantes de familias con menor nivel de renta obtienen una rentabilidad superior en universidades muy selectivas incluso ajustando por las características no observables de los estudiantes. En el caso español, como mostraban los gráficos anteriores, la tasa de rentabilidad interna de la educación universitaria se sitúa por debajo de la media de la OCDE y la UE, pero sigue siendo bastante elevada. De esta forma también en España existen elevados incentivos privados para que los estudiantes inviertan en educación universitaria al igual como en la mayoría de los países.

Un caso paradigmático de una rentabilidad muy elevada de la educación es el de Estados Unidos. Pero, ¿hay diferencias entre las buenas universidades privadas y públicas? Chetty *et al.* (2023) analizan el efecto de la admisión a las mejores universidades privadas estadounidenses: Ivy League (Harvard, Princeton, Yale, Cornell, Columbia, Pensilvania, Brown y Dartmouth College) más MIT (Instituto Tecnológico de Massachusetts), Stanford, Duke y Chicago. A estas universidades va el 0,5 por 100 de los alumnos de EE. UU., pero sus graduados ocupan el 11,6 por 100 de los puestos de consejeros delegados de empresas del *Fortune 500*, el 41 por 100 de los presidentes (desde 1960), el 71,4 por 100 de los jueces de la Corte Suprema (desde 1963) o el 26,1 por 100 de los periodistas del

New York Times y el *Wall Street Journal*. Los autores del estudio (Chetty *et al.*) han juntado cinco enormes bases de datos que incluyen las declaraciones de renta de padres e hijos, las becas y créditos recibidos, las notas del examen de acceso (SAT/ACT) y la documentación sobre solicitudes y admisiones. El estudio confirma un resultado bien conocido: asistir a una universidad privada muy selectiva tiene poco impacto sobre la media de ingresos futuros respecto a una pública selectiva. Sin embargo, los estudiantes que deciden ir a una universidad privada muy selectiva, y son admitidos, en lugar de ir a una universidad pública buena, tienen una probabilidad muy superior de acceder al 1 por 100 superior de la distribución de la renta y trabajar en una empresa de prestigio.

La parte más preocupante del estudio es que, condicionado a la misma nota de acceso, la probabilidad de admisión en el caso de una familia de renta alta es más del doble (el triple si está en el 1 por 100 superior de la renta) que si la familia tuviera una renta media o baja. En las universidades públicas más selectivas la probabilidad de admisión es independiente de la renta de la familia. ¿Qué explica esta mayor probabilidad de admitir alumnos de familias de renta alta? Un 20 por 100 es debido a que, condicionado a las mismas notas de acceso, los alumnos de familias de renta alta solicitan acceso a estas universidades en mayor proporción. Un 12 por 100 viene explicado por la mayor probabilidad de matricularse, una vez admitidos, de los alumnos de familias de renta alta. Pero el 68 por 100 restante se explica por una tasa de admisión superior de estudiantes de familias con renta

alta por la aplicación de criterios diferentes de la nota de acceso (ser descendiente de un alumno, atleta o tener credenciales no académicas como actividades extracurriculares, etc.). Los autores argumentan que eliminando estos tres criterios se generaría una diversidad socioeconómica similar al efecto de la preferencia racial, recientemente puesta en cuestión por el Tribunal Supremo, sobre la diversidad racial. Además, como las notas de acceso son lo más determinante para los ingresos futuros medios, este cambio en la política de admisión produciría un beneficio social evidente.

En un estudio reciente, Barrios *et al.* (2021), combinan cinco décadas de datos sobre padres e hijos en Chile con un diseño de regresión discontinua para demostrar que, a largo plazo, las universidades de élite ayudan a los estudiantes talentosos de orígenes modestos a unirse a la élite social, y a los miembros actuales de la élite a mantener sus posiciones. Cuando los individuos de estatus más bajo obtienen admisión a programas de grados universitarios de élite, transforman el entorno social de sus hijos. Los niños tienen un 21 por 100 más de probabilidades de asistir a escuelas privadas de alto estatus y un 8 por 100 más de probabilidades de asistir a una universidad de élite. Viven cerca de, y es más probable que hagan amistad con, compañeros de alto estatus. Sin embargo, la admisión de los padres a una universidad de élite no mejora el rendimiento académico de los hijos en la escuela secundaria ni en los exámenes de admisión universitaria. La exposición de los padres a compañeros de alto estatus en el mercado social y matrimonial, en lugar de a

compañeros con alto rendimiento académico, es un mediador clave de los efectos en los hijos. Este trabajo muestra que las universidades de élite refuerzan simultáneamente el vínculo entre capital social y capital humano y aumentan la persistencia del capital social de élite a través de las generaciones.

V. LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LOS PRECIOS DE LAS UNIVERSIDADES

El nivel de las tasas universitarias, e incluso si los estudios universitarios deberían ser completamente gratuitos, genera debates políticos significativos. Cualquier intento de aumento de las tasas, incluso si el objetivo son las familias con mayores ingresos o los graduados que mejores salarios tienen al finalizar los estudios, encuentra una oposición pública sustancial en la mayoría de los países. ¿Qué explicación puede tener esta oposición si un exceso de subsidios públicos puede producir efectos regresivos? El objetivo de esta sección es comentar los aspectos de economía política vinculados al precio de las universidades.

En la primera sección se ha comentado cómo el desplazamiento de la financiación hacia sistemas de créditos contingentes en los ingresos futuros, o impuestos a pagar solo por los graduados universitarios, supondrían mejoras. Por ejemplo, en el caso de los países nórdicos, cuyo elevado nivel de subsidios financiado con impuestos para el conjunto de la población lo convierten en un sistema muy regresivo, el movimiento hacia créditos contingentes a los salarios futuros o impuestos para graduados reduciría la regresividad (impide que graduados que no se benefician de la edu-

cación universitaria acaben financiando a los que se benefician), y proporcionaría un seguro reduciendo el azar moral durante los estudios. En el extremo opuesto, en los países con contribuciones privadas muy elevadas, las restricciones de crédito pueden dejar a buenos estudiantes de familias con pocos recursos fuera de la educación superior. De nuevo, un sistema de créditos condicionados o de impuestos para graduados proporcionaría claras ventajas (por ejemplo, un seguro frente al desconocimiento del impacto de la educación superior sobre la renta futura), aunque en algunos casos estas ventajas tienen que equilibrarse con el potencial impacto regresivo del cambio.

Ante la evidencia de las mejoras de eficiencia y equidad de aumentar el peso de los préstamos condicionados y los impuestos a los graduados frente a los procedimientos tradicionales (subsidios y financiación privada) hace difícil entender por qué tan pocos países se han movido en esta dirección. Entre las excepciones se encuentran Países Bajos, Hungría, Nueva Zelanda, Reino Unido o Australia. Estos dos últimos, junto con un aumento del precio de la matrícula, establecieron un sistema de créditos contingentes en la renta futura. Azmat y Simion (2020) muestran que, en el caso del Reino Unido, el paso progresivo de un sistema de matrícula gratuita pagada con impuestos a un sistema con precios de matrícula altos complementado con becas basadas en la renta de los estudiantes y créditos contingentes no tuvo ningún efecto negativo en la participación de los estudiantes de familias desfavorecidas, con un efecto muy limitado sobre la elección de grados y universidad.

Murphy *et al.* (2019) muestran para el caso de Inglaterra que el paso de un sistema de universidades públicas casi gratuitas a un sistema con los precios más altos del mundo produjo un aumento de la financiación por estudiante y un aumento de la matriculación sin efecto sobre la participación de alumnos desaventajados. Los autores argumentan que, en contra de lo que sucede en otros países, al ser el aumento de los precios diferido (17) en función de la renta futura de los graduados los resultados observados son los esperables de un sistema ICL. En el caso de Australia, Chapman y Ryan (2005) muestran que el paso al sistema de créditos contingentes no redujo la participación en el sistema de educación superior, en general, ni siquiera entre los estudiantes de familias con menos recursos.

A pesar de que la evidencia empírica muestra que el movimiento hacia sistemas basados en créditos contingentes no produce una caída de la matriculación en los grupos de estudiantes económicamente más desfavorecidos, la economía política de la financiación universitaria limita la extensión de estos sistemas. De hecho, muchos partidos políticos de algunos países que incrementaron el coste de la matrícula después de la crisis financiera y sus consecuencias sobre los presupuestos públicos están proponiendo la vuelta a un sistema con subsidios casi totales de la matrícula universitaria. El trabajo seminal de Fernández y Rogerson (1995) muestra cómo una coalición de la clase media y alta puede preferir mantener los subsidios altos de forma que las clases menos favorecidas no puedan acceder a la universidad (por restricciones de crédito o por el coste de oportunidad del

tiempo dedicado a estudiar), pero paguen, vía impuestos, los subsidios de los que se benefician los estudiantes universitarios.

La evidencia empírica sobre los determinantes de las preferencias de los votantes sobre la financiación universitaria es escasa. Un elemento importante de las preferencias es la información disponible y su grado de veracidad. Recientemente, Lergetporer y Woessmann (2023) muestran los resultados de experimentos representativos en los que se proporciona información sobre los salarios de los universitarios, el subsidio público de la matrícula y el desigual acceso a la universidad en función del nivel socioeconómico familiar, a una muestra de individuos de Alemania. El caso alemán es particularmente interesante puesto que el Tribunal Constitucional Federal sentenció en 2005 que la prohibición de cobrar tasas de matrícula en las universidades públicas era inconstitucional. A partir de este momento, siete Estados introdujeron precios en sus universidades (18). Sin embargo, las posteriores protestas estudiantiles y la oposición pública de algunos partidos políticos acabó con las tasas de matrícula en estos Estados entre 2010 y 2014. Lergetporer y Woessmann (2023) muestran que los electores están divididos sobre la utilización de tasas universitarias, con una mayoría opuesta. Pero existe mucha evidencia que señala que el público tiene creencias erróneas sobre muchas políticas, y proporcionar información factual puede cambiar las preferencias políticas. Después de que Lergetporer y Woessmann (2023) proporcionaran a los encuestados información sobre los salarios que ganan los titulados universitarios frente a los

graduados de formación profesional, el apoyo a la utilización de tasas de matriculación subió en 7 p. p., suficiente para que la mayoría cambiara a estar a favor de las tasas. Sin embargo, proporcionar información sobre el coste fiscal de subsidiar los estudios universitarios o sobre el desigual acceso a la universidad no tuvieron ningún efecto sobre las preferencias públicas.

Lergetporer y Woessmann (2022) muestran, utilizando una metodología experimental similar a la del anterior estudio, que reemplazando el pago de tasas de matrícula por un pago contingente a la renta que gana el graduado en el futuro aumenta el apoyo a las tasas universitarias en 18 p. p., situándolo en una clara mayoría (62 por 100) frente a los que se oponen.

VI. INFORMACIÓN, PREFERENCIAS Y SATISFACCIÓN DE LA FINANCIACIÓN UNIVERSITARIA EN ESPAÑA

En la sección anterior se han descrito varias encuestas que intentan describir cómo afecta la información a disposición de los votantes sobre sus preferencias respecto al precio de las matrículas universitarias. En esta sección, se analiza una encuesta disponible para el caso español que intenta responder a las mismas preguntas, aunque el enfoque no es experimental.

La literatura sobre acceso a la educación superior sugiere que las diferencias en las tasas de acceso entre familias de alta y baja renta pueden derivarse de decisiones que divergen del modelo clásico de toma de decisiones económicas. Existen diversas fric-

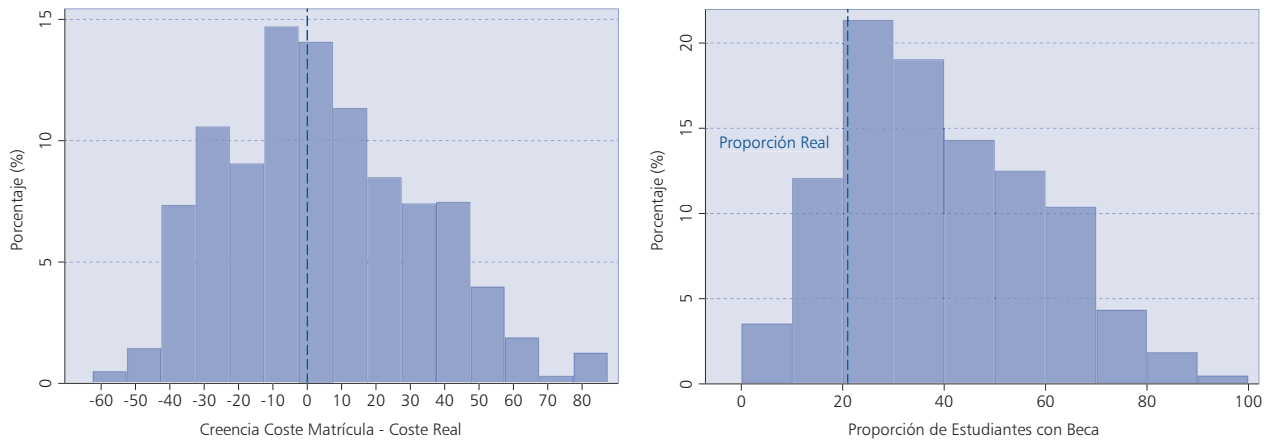
ciones en el proceso de solicitud universitario, que distorsionan las elecciones de los estudiantes. Factores como la falta de información acerca del coste universitario, el sesgo del presente, la aversión a la deuda, y la influencia de las rutinas y opciones predeterminadas en la toma de decisiones son particularmente críticos para los estudiantes de bajos ingresos, especialmente en contextos complejos e inciertos como el proceso de admisión y el sistema de ayudas y becas. En tales circunstancias, incluso pequeñas modificaciones en la forma en que se presenta la información o se estructuran las opciones pueden tener impactos significativos en las decisiones que toman estos estudiantes. Esta dinámica resalta la importancia de diseñar intervenciones y políticas educativas que tomen en cuenta estos factores psicológicos y de comportamiento para mejorar la equidad en el acceso a la educación superior.

Se hace necesario, por tanto, determinar cuál es el nivel de información que los estudiantes tienen sobre la financiación universitaria, y dado este, cuáles son sus preferencias sobre el coste de la matrícula o el nivel de subsidio de las becas. Para arrojar un poco de luz sobre estos temas, utilizamos una encuesta realizada a los estudiantes de Cataluña en febrero de 2017 sobre la percepción de los costes universitarios. La encuesta consta de 1.607 estudiantes, donde el 57 por 100 son mujeres, la edad media son 21,4 años, y el 51 por 100 tiene un padre o madre con algún tipo de estudio de educación superior.

1. Información

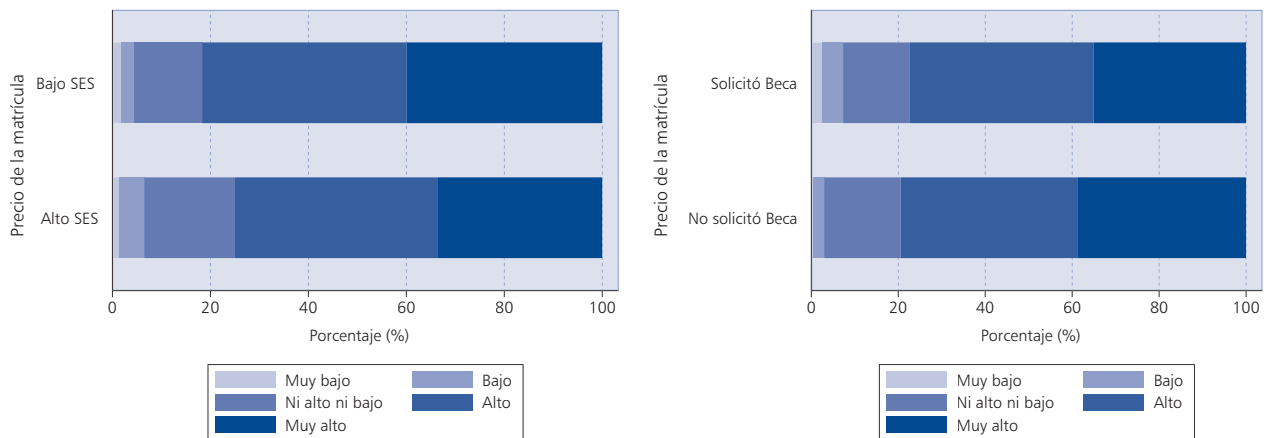
En primer lugar, se analiza la discrepancia entre la creencia de los estudiantes sobre coste uni-

GRÁFICO 9
CREENCIA COSTE UNIVERSITARIO FINANCIADO POR LOS ESTUDIANTES Y PROPORCIÓN DE ESTUDIANTES QUE RECIBEN ALGÚN TIPO DE BECA VS. DATOS REALES



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 10
OPINIÓN SOBRE EL PRECIO DE LA MATRÍCULA UNIVERSITARIA



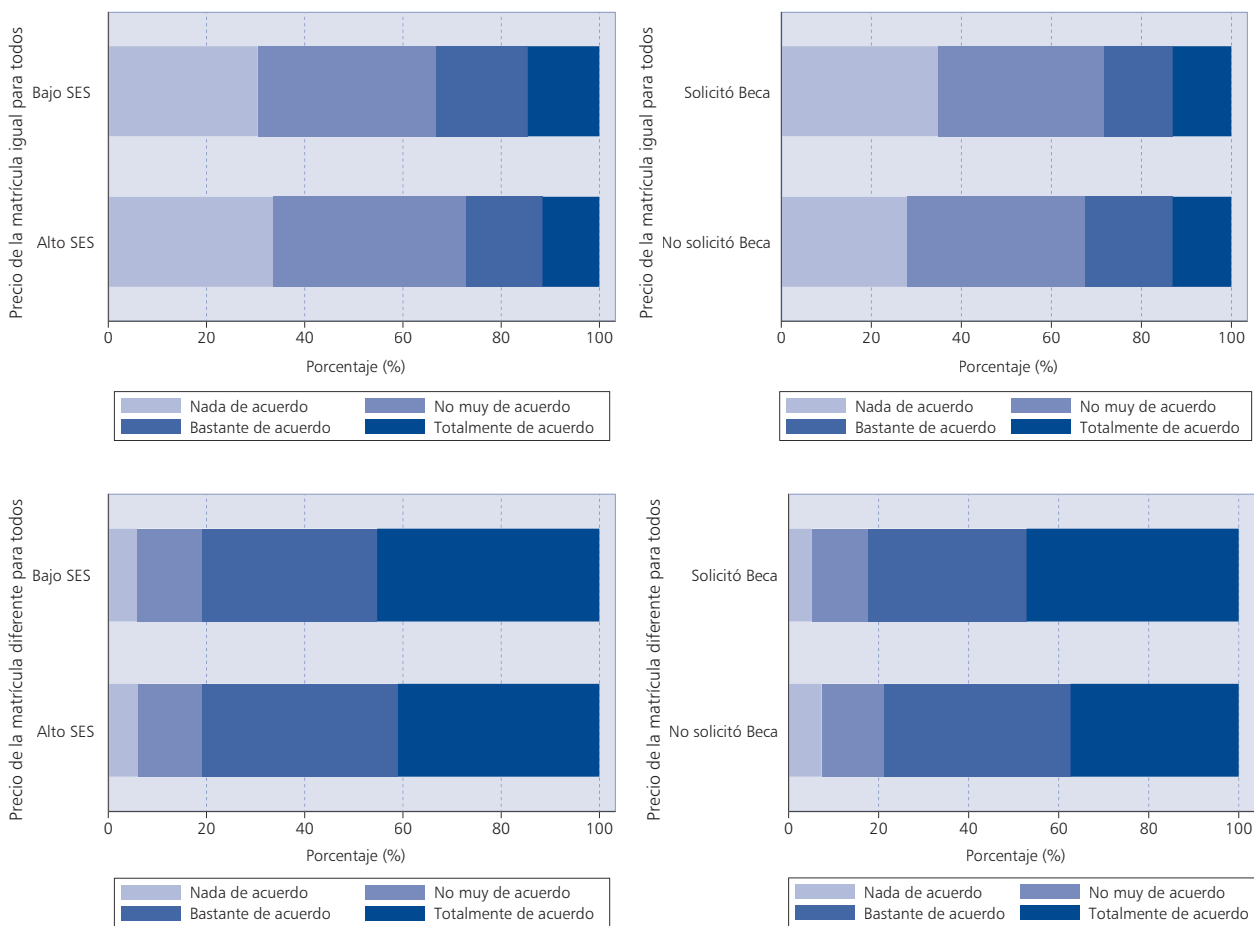
Fuente: Elaboración propia.

versitario financiado por ellos, y la realidad. Para ello, se utiliza la Pregunta 14 de la encuesta que indaga acerca de: *¿Qué porcentaje del coste total de los estudios que estás cursando (sumando lo que aportas como estudiante y lo que aporta la Administración) crees que cubre el precio de la matrícula que pagáis los estudiantes?* Para de-

terminar el coste real que financia el estudiante, utilizamos los datos individuales del estudiante sobre el área de especialidad en la que se encuentra matriculado y el coste que pagó por crédito matriculado. A esta información le añadimos el coste real por crédito de cada especialidad dependiendo del número de veces que se matriculó en una

asignatura, utilizando los precios públicos de Cataluña para el período 2016-2017 (19). Con esta información creamos una variable que consiste en la diferencia entre la creencia sobre el coste de matrícula y el coste real estimado por nosotros. El panel A del gráfico 9 muestra la distribución de respuestas con respecto a la realidad. Los resul-

GRÁFICO 11
PREFERENCIAS SOBRE EL PRECIO DE LA MATRÍCULA UNIVERSITARIA: IGUAL O DIFERENTE EN FUNCIÓN DE LA RENTA DEL ESTUDIANTE



Fuente: Elaboración propia.

tados muestran que solamente un 14 por 100, un 31 por 100, y un 50 por 100 de los estudiantes predicen el coste universitario con un intervalo de error del 5 p. p., 10 p. p., y 20 p. p. Por tanto, este gráfico indica que el conocimiento sobre el coste real de la matrícula universitaria no es muy preciso. Esto proporciona evidencia sugestiva de una importante falta de información sobre el coste de matrícula.

La Pregunta 18 ofrece información sobre el conocimiento de

los alumnos acerca de la proporción de estudiantes que reciben ayuda financiera para realizar sus estudios universitarios: *¿Qué proporción de estudiantes universitarios crees que reciben algún tipo de beca o ayuda pública para pagar la matrícula de sus estudios universitarios en Cataluña?* El panel B del gráfico 9 muestra la distribución de respuestas. En media, los estudiantes piensan que el 36 por 100 de los estudiantes universitarios reciben algún tipo de ayuda o beca, cuando el porcentaje en Cataluña

ofrecido por el Ministerio de Educación en 2016-2017 lo cifraba en un 21 por 100 (20). Los resultados muestran que solamente un 27 por 100, un 49 por 100, y un 69 por 100 de los estudiantes predicen la proporción de estudiantes con beca con un intervalo de error del 5 p. p., 10 p. p., y 20 p. p. Aunque estos resultados no son directamente comparables con los del panel A, estos resultados parecen indicar que la información que tienen los estudiantes sobre el porcentaje de alumnos con beca no es muy pre-

cisa, pero ligeramente superior al del coste de matrícula.

2. Preferencias

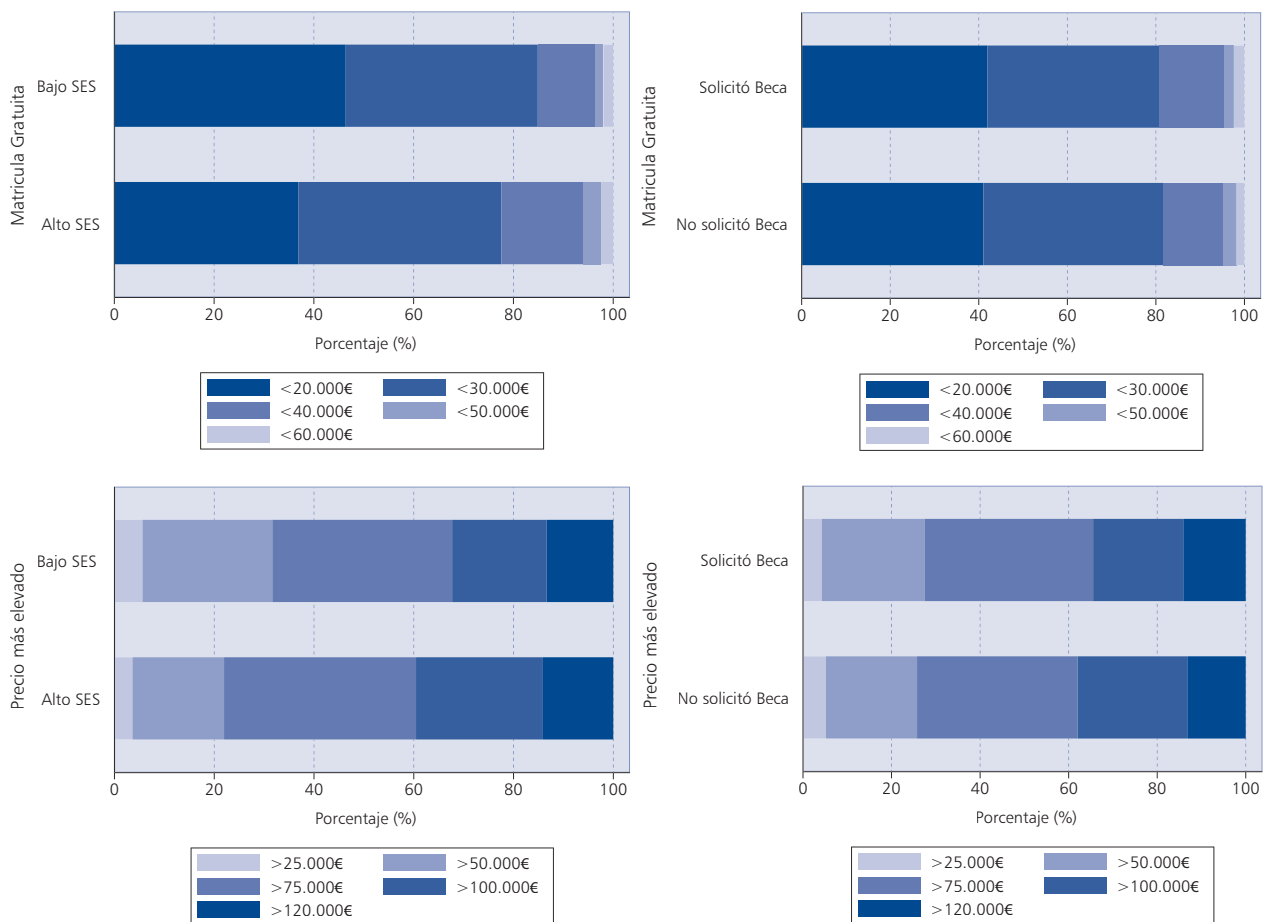
La primera cuestión de preferencias que se analiza es la valoración subjetiva sobre el precio de matrícula. La Pregunta 13 ofrece información sobre cómo de caro es el precio de la matrícula, preguntando a los estudiantes: *El precio que tienes que pagar por estos estudios en esta universidad te parece*. Los estudiantes pueden responder del 1 al 5 donde el 1 representa

el valor subjetivo «Muy alto», y el 5 «Muy bajo». Los paneles A y B del gráfico 10 proporcionan la distribución de respuestas divididas por nivel socioeconómico del estudiante (*Alto SES* se refiere si al menos un padre o madre del estudiante tiene algún tipo de estudio de educación superior, y *Bajo SES* supone el resto), y si han solicitado o no una beca en el curso académico (21). El gráfico muestra que la inmensa mayoría, el 77 por 100 de los estudiantes, encuentra el precio de la matrícula «Alto» o «Muy alto». Una minoría del 5,5 por

100 de los estudiantes encuentra el precio de la matrícula «Bajo» o «Muy bajo». Los estudiantes de bajo nivel socioeconómico parecen tener una ligera inclinación mayor por los valores altos, aunque no se observan grandes diferencias, tampoco cuando se divide la muestra entre estudiantes que solicitaron y no solicitaron beca.

La segunda cuestión de preferencias que se analiza es la inclinación sobre el diseño de los precios públicos universitarios. La Pregunta 15, que se divide en

GRÁFICO 12
PREFERENCIAS SOBRE MATRÍCULA GRATUITA Y PRECIO MÁS ELEVADO



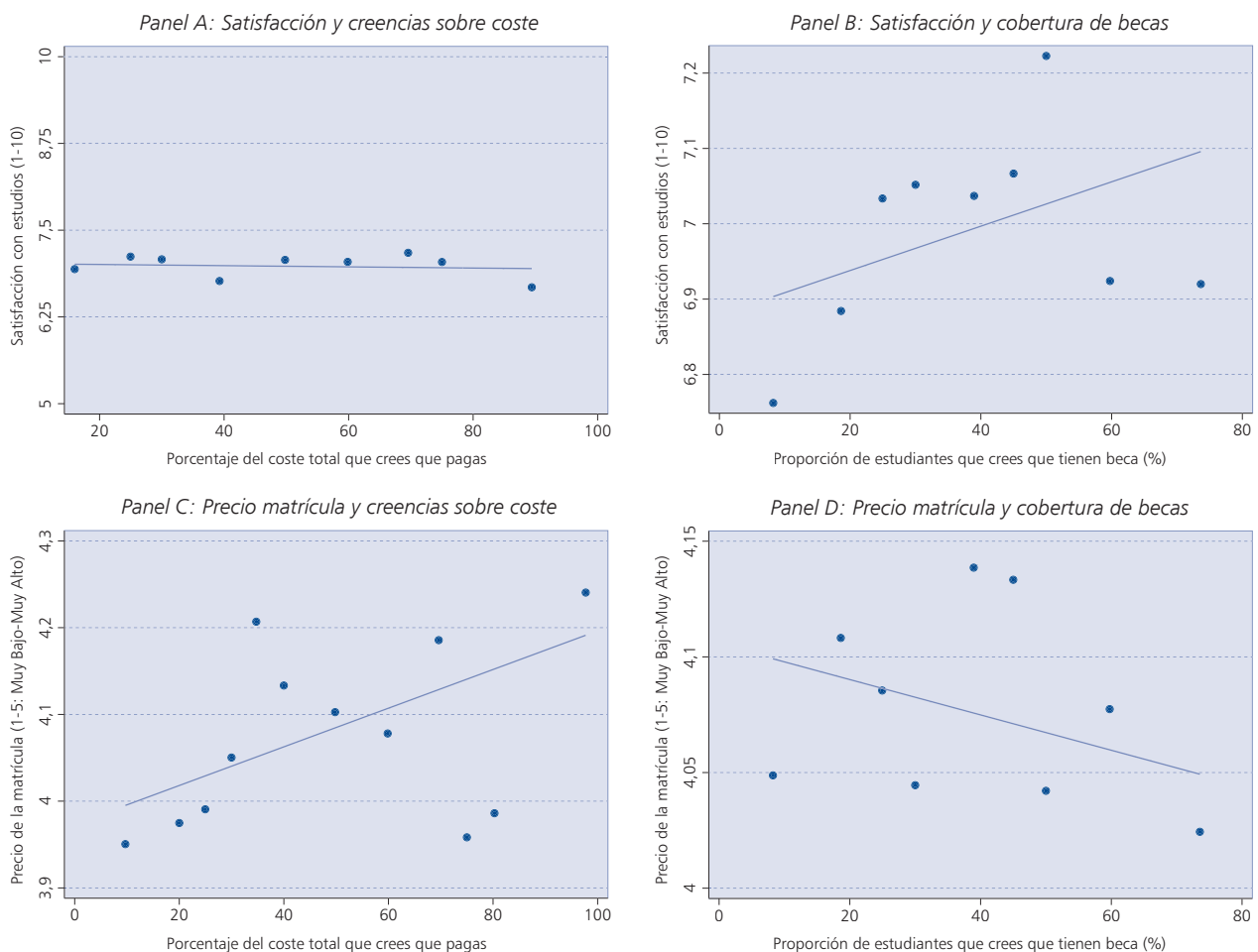
Fuente: Elaboración propia.

dos partes, ofrece información sobre las preferencias de los estudiantes con respecto a cómo se deberían de distribuir los costes universitarios entre estudiantes. La Pregunta 15, interroga sobre *El precio de la matrícula universitaria debería ser.*», donde los estudiantes deben dar respuesta a dos materias: A) Igual para todos los estudiantes; B) Diferente en función renta de cada familia o estudiante. Los estudiantes pueden responder del 1 al 4, donde el 1 representa el valor subjetivo «Totalmente

de acuerdo», y el 5 «Nada de acuerdo». Los paneles A, B, C y D del gráfico 13 muestran la distribución de respuestas divididas por nivel socioeconómico del estudiante, y si han solicitado o no una beca en el curso académico. Los resultados muestran un gran apoyo a un sistema de precios públicos en los que se haga una distinción importante por renta, y no todos los estudiantes soporten el mismo coste. El 70 por 100 de los estudiantes están «Nada de acuerdo» o «No muy de acuerdo» con

un sistema de precios que sea igual para todos, con valores ligeramente más altos para los estudiantes de alto nivel socioeconómico y que solicitan beca. El 80 por 100 de los estudiantes está «Totalmente de acuerdo» o «Bastante de acuerdo» con un sistema de precios públicos que sea diferente en función de la renta de cada familia o estudiante. Estos resultados sugieren un claro apoyo por parte de los estudiantes de un sistema más progresivo en la financiación del coste de matrícula.

GRÁFICO 13
SATISFACCIÓN CON LOS ESTUDIOS UNIVERSITARIOS VS. CREENCIAS SOBRE COSTE UNIVERSITARIO Y COBERTURA DE BECAS



Fuente: Elaboración propia.

La tercera cuestión de preferencias que se analiza es la predilección sobre el nivel de ingresos familiar que se debería tener para un subsidio completo a la matrícula universitaria, y a partir de qué renta se debería pagar el precio más elevado.

La Pregunta 16 plantea a los estudiantes: *¿A partir de qué renta anual familiar crees que debería ser la matrícula gratuita, por ejemplo, en una familia de 4 miembros?* Los estudiantes pueden responder del 1 al 5 donde el 1 representa el valor «<20.000 euros», y el 5 «< 60.000 euros». En 2016-2017 el umbral para obtener una matrícula gratuita solicitando al programa de becas generales nacional se situaba en 38.831 euros para una familia de cuatro miembros. Los paneles A y B del gráfico 12 muestran que este umbral tiene el apoyo del 95 por 100 de los estudiantes encuestados, que fijan la matrícula gratuita en los 40.000 euros. Sin embargo, la mayoría de los estudiantes son más estrictos en la aplicación de un subsidio general. El 80 por 100 de los estudiantes encuestados se muestran favorables a proporcionar un subsidio completo a la matrícula si la renta familiar es menor a 30.000 euros anuales para una familia de cuatro miembros, y un 42 por 100 si la renta familiar es menor a 20.000 euros anuales. Estos valores son más altos para los estudiantes de bajo nivel socioeconómico, y prácticamente idénticos para estudiantes solicitantes y no solicitantes de beca. Estos 40.000 euros corresponden a aproximadamente la media de la distribución de renta en hogares de cuatro miembros (de España, 2017).

La Pregunta 17 plantea a los estudiantes: *Para la misma fami-*

lia de 4 miembros, ¿a partir de que renta anual crees que debería pagar el precio más elevado? Los estudiantes pueden responder del 1 al 5 donde el 1 representa el valor «>25.000 euros», y el 5 «< 125.000 euros». Los paneles C y D del gráfico 12 muestran que el 73 por 100 de los estudiantes consideran que el precio más elevado debería pagarse a partir de los 75.000 euros anuales. Este valor es ligeramente menor para los estudiantes de bajo nivel socioeconómico, e idéntico para estudiantes solicitantes y no solicitantes de beca. Estos 75.000 euros corresponden a aproximadamente al 10 por 100 de la distribución de renta de los hogares que más ganan en España (de España, 2017).

3. Satisfacción

La Pregunta 8 permite indagar en la satisfacción de los estudiantes con los estudios. Esta pregunta, plantea a los estudiantes: *¿Cuál es tu satisfacción con los estudios universitarios que estás cursando?* En una escala 0 a 10, donde el 0 totalmente insatisfecho y el 10 totalmente satisfecho. La mayoría de los estudiantes muestra un nivel de satisfacción relativamente alto con sus estudios, puntuando un 7 sobre 10 su nivel de satisfacción. No se observan diferencias sustanciales entre estudiantes de diferentes niveles socioeconómicos o estudiantes que solicitan beca. Además, los paneles A y B del gráfico 13 muestra que no hay una relación directa entre lo que los estudiantes creen que se subsidia de matrícula y la satisfacción, y una correlación positiva entre la satisfacción de los estudiantes y sus creencias sobre la cobertura de las becas. Sin embargo, tanto lo que los estudiantes creen que

se subsidia de matrícula como sus creencias sobre la cobertura de las becas parecen estar directamente relacionados con la valoración subjetiva que tienen del precio de la matrícula. Los paneles C y D del gráfico 13 muestra que a mayor porcentaje del coste total que creen los estudiantes pagar, mayor probabilidad de valorar el precio de la matrícula como más alto (ver panel C). Sin embargo, cuanto más cobertura de becas creen tienen los estudiantes, menor es la valoración de que el precio de la matrícula es alto (ver panel D).

VII. CONCLUSIONES

La participación de la financiación privada en los precios de las universidades es un tema que genera grandes debates políticos. La financiación de las universidades públicas puede adoptar cuatro versiones: la financiación vía impuestos al conjunto de la población; vía impuestos solo para los contribuyentes que han conseguido un título universitario; vía préstamos públicos o privados; o vía préstamos condicionados a la renta de los graduados. Desde una perspectiva teórica, los préstamos condicionados a la renta de los graduados son el mecanismo que generalmente es más eficiente y equitativo.

Sin embargo, la economía política de la financiación universitaria sigue favoreciendo, en muchos países, sistemas regresivos que utilizan impuestos recaudados entre las clases medias y medio bajas para financiar los estudios de los jóvenes de familias con un nivel socioeconómico superior, que son los que aprovechan en mayor proporción los servicios universitarios públicos. En otros países, la utilización generalizada de préstamos incondicionados

para el acceso a la educación superior dificulta la igualdad de oportunidades en el acceso a la educación universitaria.

En el caso español, la financiación en términos reales de las universidades pública ha tenido un significativo descenso en los últimos años. La ejecución del presupuesto de gasto ha caído entre 2010 y 2020 (último año con datos homogéneos disponibles) un 8,8 por 100 en términos reales. De hecho, los ingresos por transferencias corrientes y de capital han sido prácticamente idénticos, aunque la inflación ha sido un 13 por 100 entre ambos períodos. Ante la falta de financiación, en lugar de reducir los enormes subsidios que reciben los alumnos de familias con nivel de renta alto que acuden a las universidades públicas (unos 7.000 euros por alumno/año), en 2020 se decidió que a partir de 2022 se redujeran un 30 por 100 los precios públicos de las universidades. Esta limitación en los presupuestos, aunque no solamente, afecta a la capacidad de las universidades públicas de hacer frente a los nuevos competidores que están apareciendo en el sistema universitario español: las universidades privadas.

Es cierto que en España siempre ha habido la percepción, a diferencia de otros países, que las universidades públicas son, en general, mejores que las privadas. Sin embargo, esta percepción parece estar cambiando. Las universidades privadas tienen tasas de rendimiento superiores a las públicas, y la inserción laboral de sus graduados es más exitosa tanto en términos de empleabilidad como de salarios y adecuación al puesto de trabajo obtenido. En algunos grados, como los relacionados con la

administración de empresa o las finanzas, las universidades privadas tienen un elevado reconocimiento.

Para proporcionar a la universidad pública las herramientas necesarias para poder competir con la privada, se hace necesario: i) aumentar la financiación de una manera eficiente y equitativa; y ii) implementar un paquete de medidas que proporcione mayor flexibilidad, mejores incentivos, y rendición de cuentas.

En cuanto a la financiación, los estudiantes de universidades públicas de la encuesta descrita en este artículo demuestran un elevado desconocimiento del coste de los estudios universitarios y de qué parte se financia privadamente. No obstante, muestran una clara preferencia por que los precios de la matrícula sean crecientes con la renta a diferencia de la situación actual. Por tanto, aumentar la financiación privada haciendo que los precios públicos de la universidad aumentaran con el nivel de renta, y pudiendo cubrir la totalidad del coste para los estudiantes de familias de renta elevada, sería potencialmente viable políticamente. En un contexto donde se acusa al sistema tributario de ser poco progresivo, esta política aumentaría la progresividad general del sistema. Además, este mecanismo permitiría financiar directamente más becas salario para estudiantes de familias de rentas bajas, cuyo mayor impedimento para acudir a la universidad no es el precio de la matrícula, sino el coste de oportunidad del tiempo que dedican a realizar sus estudios universitarios.

En cuanto al paquete de medidas, lo ideal sería algo inspi-

rado en el plan Obama del que se hablaba en la introducción. Esto es, financiar a las universidades públicas en función de sus resultados, dar información transparente sobre los resultados de cada centro, promover la innovación, eliminar burocracia y regulaciones innecesarias, y responsabilizar a estudiantes por sus resultados académicos cuando reciben fondos públicos. En definitiva, promover un *race to the top* entre universidades públicas promocionando un mayor grado de autonomía en las mismas.

En un contexto en que la mayoría de los estudiantes universitarios acuden a la universidad para mejorar su empleabilidad y sus salarios futuros, los avances de las instituciones privadas en términos de la empleabilidad de sus graduados les proporcionarán una capacidad de atracción de estudiantes cada vez mayor. En estas circunstancias será difícil que los centros privados no tengan los incentivos suficientes para adaptarse a condiciones regulatorias más restrictivas. De hecho, ya se observa una tendencia a contratar profesores con potencial investigador. Además, muchas empresas también se están convirtiendo en competidoras de las universidades organizando estudios adaptados a las necesidades del sistema productivo. Por consiguiente, si las universidades públicas españolas no reciben una financiación adecuada para atraer a los mejores profesores e investigadores y persiste la falta de flexibilidad, la burocratización y la uniformidad imperante, el futuro podría ser significativamente distinto al pasado. Los mejores estudiantes querrán ir a las mejores universidades, que serán en general las privadas, produciéndose una

creciente segregación entre universidades privadas donde asistirán los estudiantes de familias con más recursos o mejores expedientes (becados), y los estudiantes de familias con pocos recursos que irán a universidades públicas, gratuitas y de menor calidad.

NOTAS

(1) Para más detalles sobre operaciones corporativas en el sector terciario español se puede consultar AUNIÓN (2023).

(2) <https://collegescorecard.ed.gov/>

(3) Es importante notar que la discusión en esta sección no tiene en consideración la distribución de la financiación entre diversos niveles educativos. Por ejemplo, podría argumentarse que dado que la rentabilidad social de la educación de 0 a 3 años es muy superior a la obtenida con los estudios universitarios la financiación pública debería dirigirse, prioritariamente, a este segmento educativo en detrimento del nivel educativo donde la rentabilidad privada es dominante. Este tipo de argumento queda al margen de la discusión en este artículo.

(4) FUENTE y JIMENO (2011) calculan la rentabilidad de la inversión en educación en España, encontrando que prácticamente todos los ciclos educativos posobligatorios obtienen rentabilidades atractivas desde el punto de vista privado y fiscal.

(5) FLORENTINO FELGUEROSO también analiza la rentabilidad de los estudios superiores en España utilizando ecuaciones de Mincer, basándose en datos anuales de la *Encuesta de población activa* desde 2006 hasta 2017. Concluye que la educación universitaria y la formación profesional superior tienen un impacto positivo en los salarios de los trabajadores, incrementándolos entre un 33 y un 43 por 100.

(6) El gráfico se construye tomando como base 100 el promedio del sistema construido como una media ponderada por el peso de cada una de las universidades. En el *ranking* de docencia aparecen muchas universidades privadas en los primeros puestos.

(7) La dimensión de docencia se construye a partir de diez indicadores de recursos, producción, calidad e internacionalización de las universidades. En el *ranking* de docencia aparecen muchas universidades privadas en los primeros puestos.

(8) En el *ranking* de universidades por investigación, la primera universidad privada, en la posición 15.

(9) En los últimos veinticinco años se ha producido un evidente avance en la disponibilidad de información sobre la inserción laboral de los universitarios más allá de las encuestas laborales genéricas como la *Encuesta de Población Activa*. La primera encuesta específica, y cuyo cuestionario sigue siendo el estándar de la mayoría de las encuestas de inserción laboral en España, parte del Proyecto Europeo CHEERS (1999). La Agencia para la Calidad del Sistema Universitario Catalán adoptó un cuestionario casi idéntico al CHEERS y ha realizado encuestas de inserción cada tres años desde 201. En 2014 se publicó la primera explotación de los datos de la Seguridad Social referidos a los graduados universitarios del curso 2009-2010 que continúa hasta la actualidad. Finalmente, el INE también ha realizado dos encuestas de inserción de graduados universitarios: la *EILU* (2014) referida a graduados del curso 2009-2010 y la *EILU* (2019) referida a los graduados del año 2013-2014.

(10) Una gran ventaja de la información de la Seguridad Social es que permite analizar el conjunto de la población. Sin embargo, estos datos también tienen significativas limitaciones. En primer lugar, no considera los graduados trabajando en el extranjero ni los que trabajan en España, pero no está afiliados a la Seguridad Social, sino a instituciones mutuales.

(11) Esta explicación queda mitigada por el hecho de que condicionado a haber cursado el mismo grado los titulados de bastantes universidades privadas se colocan en los primeros lugares como muestra el análisis por titulaciones de los datos de la Seguridad Social. Ver índices sintéticos en PÉREZ y ALDÁS (2023).

(12) PÉREZ y ALDÁS (2023) también analizan la probabilidad de estar empleado en la misma área temática de los estudios universitarios. Otros indicadores de empleabilidad serían el tiempo hasta encontrar el primer empleo, la probabilidad de tener un empleo indefinido a tiempo completo, etc.

(13) Las variables coinciden básicamente con la utilizadas por PÉREZ y ALDÁS (2023) con la inclusión de variables que aproximan el nivel socioeconómico de la familia.

(14) Otras definiciones como que el padre tenga estudios universitarios o que ambos tengan estudios universitarios producen resultados cualitativamente idénticos.

(15) También tiene un impacto positivo adicional sobre el tener un empleo ajustado al área de estudio. En PÉREZ y ALDÁS (2023) se muestra que un modelo similar resulta en una mejora de la empleabilidad, el salario y el ajuste de los titulados de máster en universidades privadas frente a las públicas.

(16) KIRKBOEN *et al.* (2016) muestra el mismo resultado.

(17) Los alumnos no pagan matrícula cuando se matriculan y reciben una asistencia generosa para los gastos durante sus estudios.

(18) Aproximadamente 500 euros por semestre.

(19) La fuente es *Estadísticas de precios públicos universitarios del MECD*. Los precios públicos en Cataluña varían en función del número de matrículas por asignatura (común en toda España), y de tres especialidades. La Especialidad 1 es Ingeniería y Arquitectura, y Ciencias de la Salud. La Especialidad 2 son titulaciones de Ciencias. La Especialidad 3 son Artes y Humanidades, Ciencias Sociales y Jurídicas. El coste real por crédito dependiendo de la especialidad y el número de matrículas lo regula la Ley 4/2012.

(20) Ministerio de Universidades (2019). Datos y cifras del sistema universitario español 2018/19 (https://www.universidades.gob.es/wp-content/uploads/2022/10/Datos_y_Cifras_2018-2019.pdf).

(21) Esta variable se calcula utilizando la Pregunta 11 que reza *¿Has recibido/solicitado alguna beca o ayuda este curso*. Si la respuesta es un «sí», el estudiante se encuentra en la categoría de *Solicitó Beca*, y si la respuesta es «no» en *No Solicitó Beca*.

BIBLIOGRAFÍA

AUNIÓN, J. A. (2023). Fiebre del oro en el campus. *Informe CYD 2023*, pp. 318-320.

AZMAT, G. y SIMION, Ş. (2021). Charging for higher education: Estimating the impact on inequality and student outcomes. *The BE Journal of Economic Analysis and Policy*, 21(1), pp. 175-239.

BANCO DE ESPAÑA (2017). Encuesta financiera de las familias (EFF) 2014: Métodos, resultados y cambios desde 2011. *Boletín Económico* (MAR).

BARRIOS, A., NEILSON, C. y ZIMMERMAN, S. D. (2021). *Elite universities and the intergenerational transmission of human and social capital*. SSRN 4071712.

BENEITO, P., BOSCA, J. E. y FERRI, J. (2018). Tuition fees and student effort at university. *Economics of Education Review*, 64, pp. 114-128.

BHULLER, M., MOGSTAD, M. y SALVANES, K. G. (2017). Life-cycle earnings, education premiums, and internal rates of return. *Journal of Labor Economics*, 35(4), pp. 993-1030.

<p>CARD, D. (2001). Estimating the return to schooling: Progress on some persistent econometric problems. <i>Econometrica</i>, 69(5), pp. 1127-1160.</p> <p>CHAPMAN, B. y RYAN, C. (2005). The access implications of income-contingent charges for higher education: lessons from Australia. <i>Economics of Education Review</i>, 24(5), pp. 491-512.</p> <p>CHETTY, R., FRIEDMAN, J. N. y ROCKOFF, J. E. (2014). Measuring the impacts of teachers. I: Evaluating bias in teacher value-added estimates. <i>American Economic Review</i>, 104(9), pp. 2593-2632.</p> <p>CHETTY, R., DEMING, D. y FRIEDMAN, J. (2023). Diversifying Society's Leaders? The Causal Effects of Admission to Highly Selective Private Colleges. <i>NBER Working Paper Series</i> (31492).</p> <p>DALE, S. B. y KRUEGER, A. B. (2002). Estimating the payoff to attending a more selective college: An application of selection on observables and unobservables. <i>The Quarterly Journal of Economics</i>, 117(4), pp. 1491-1527.</p> <p>DALE, S. B. y KRUEGER, A. B. (2014). Estimating the effects of college characteristics over the career using administrative earnings data. <i>Journal of Human Resources</i>, 49(2), pp. 323-358.</p> <p>DE LA FUENTE, A. y JIMENO, J. F. (2011). La rentabilidad privada y fiscal de la educación en España y sus regiones. <i>Documento de Trabajo</i>, 11. Fedea.</p> <p>DIRIS, R. y OOGHE, E. (2018). The economics of financing higher education. <i>Economic Policy</i>, 33(94), pp. 265-314.</p>	<p>FERNÁNDEZ, R. y ROGERSON, R. (1995). On the political economy of education subsidies. <i>The Review of Economic Studies</i>, 62(2), pp. 249-262.</p> <p>GARCÍA MONTALVO, J. (2001). <i>Educación y empleo de los graduados superiores en Europa y en España</i>. Fundación Bancaja, 340 p.</p> <p>GARCÍA MONTALVO, J. (2009). La inserción laboral de los universitarios y el fenómeno de la sobrecualificación. <i>Papeles de Economía Española</i>, 119, pp. 172-187. https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_PEE/119art12.pdf</p> <p>GARCÍA MONTALVO, J. (2020). El impacto de la introducción de subvenciones progresivas en la educación superior: el caso de Cataluña. <i>Papeles de Economía Española</i>, 166, pp. 123-143. https://www.funcas.es/articulos/el-impacto-de-la-introduccion-de-subvenciones-progresivas-en-la-educacion-superior-el-caso-de-cataluna/</p> <p>GARCÍA MONTALVO, J. y SAIZ, J. (2024). Educación terciaria: acceso, financiación y rentabilidad. En A. CABRALES y I. SAINZ (ed.), <i>Handbook de Economía de la Educación</i>, pp. 365-414.</p> <p>KIRKEBOEN, L. J., LEUVEN, E. y MOGSTAD, M. (2016). Field of study, earnings, and self-selection. <i>The Quarterly Journal of Economics</i>, 131(3), pp. 1057-1111.</p> <p>LERGETPORER, P. y WOESSMANN, L. (2022). Income contingency and the electorate's support for tuition. <i>CESifo Working Paper</i>, n.º 9520.</p> <p>LERGETPORER, P. y WOESSMANN, L. (2023). Earnings information and public preferences for university tuition: evidence from representative</p>	<p>experiments. <i>Journal of Public Economics</i>, 226.</p> <p>MINISTERIO DE UNIVERSIDADES (2022). <i>Datos y Cifras del Sistema Universitario Español, 2021-2022</i>.</p> <p>MONTALBÁN, J. (2019). Financiación universitaria: desafíos y soluciones potenciales. <i>ICE, Revista de Economía</i>, 910, pp. 49-64.</p> <p>MONTALBÁN, J. (2023). Countering moral hazard in higher education: The role of performance incentives in need-based grants. <i>The Economic Journal</i>, 133(649), pp. 355-389.</p> <p>MURPHY, R., SCOTT-CLAYTON, J. y WYNESS, G. (2019). The end of free college in England: Implications for enrolments, equity, and quality. <i>Economics of Education Review</i>, 71, pp. 7-22.</p> <p>OECD (2017). <i>Education at a glance 2017</i>. Editions OECD.</p> <p>OECD (2023). <i>Education at a glance 2023</i>. Editions OECD.</p> <p>PÉREZ, F. y ALDÁS, J. (2023). <i>U-Ranking: análisis de la inserción laboral de los universitarios</i>.</p> <p>PÉREZ, F. y ALDÁS, J. (2023). <i>U-Ranking: indicadores sintéticos de las universidades españolas</i>. 11.ª edición. Bilbao: Fundación BBVA; València: Ivie.</p> <p>PSACHAROPOULOS, G. (1994). Returns to investment in education: A global update. <i>World Development</i>, 22(9), pp. 1325-1343.</p> <p>PSACHAROPOULOS, G. y PATRINOS, A. (2018). Returns to investment in education: a decennial review of the global literature. <i>Education Economics</i>, 26(5), pp. 445-458.</p>
--	---	---