

¿Podría la educación privada para los más pobres ayudar a cerrar las brechas educativas y lograr la movilidad social? El caso de las universidades de bajo costo en Perú

José Luis Herrera Hinojosa*

RESUMEN

El presente estudio se enfoca en el creciente papel desempeñado por las universidades privadas de bajo costo en el Perú y su potencial para ayudar a cerrar las brechas educativas y generar movilidad social. Partiendo de la teoría del capital humano, se analiza cómo la educación influye en la formación de habilidades y los ingresos de los egresados. Posteriormente, se examinan las brechas educativas de acceso y calidad existentes en los distintos niveles de educación y se restringen las ganancias por los retornos de la educación a algunas personas dependiendo de su nivel socioeconómico, el área de residencia (rural o urbana) y el tipo de gestión (privada o pública) de la institución educativa. A su vez, se indaga sobre el panorama de las universidades privadas en el Perú, teniendo en cuenta el contexto de la reforma universitaria iniciada en 2014, con la creación de la Superintendencia Nacional de Educación Universitaria (SUNEDU), y se propone una clasificación de las universidades a partir de variables como el tipo de gestión, el licenciamiento institucional y el nivel de costos. Se identifica un total de 32 universidades privadas de bajo costo con licencia vigente, en contraposición a 48 instituciones que cesaron sus operaciones debido a deficiencias de calidad. Un primer resultado del análisis indica que las universidades de bajo costo con tipo de gestión societaria generan mayores retornos que sus contrapartes asociativas, y que, para ambos casos, el retorno de estas es el doble que aquel obtenido en las universidades de alto costo. Más aún, un análisis desagregado muestra que las cuatro universidades con mayores retornos incluyen a dos societarias en los dos primeros lugares y a dos asociativas en los posteriores y, al comparar los retornos en relación con las más altas dentro de las universidades de alto costo, preponderan las universidades de bajo costo de tipo societaria. En relación con el cierre de brechas, ambos tipos de universidades de bajo costo tienen el potencial de fomentar mayor acceso a la educación en los sectores de menores ingresos y equiparar las habilidades cognitivas de los jóvenes, en tanto el ente regulador garantiza el cumplimiento de condiciones mínimas de calidad y logro de competencias en los perfiles de egreso, y contrastan con aquellas que cesaron actividades por no alcanzar el licenciamiento institucional.

PALABRAS CLAVE: Universidad privada de bajo costo, educación universitaria, movilidad social.

* Universidad Autónoma del Perú.

✉ luisfasd17@gmail.com

Recibido agosto de 2023 / Aceptado julio de 2024.

Could Private Education for the Poorest Help Close Educational Gaps and Achieve Social Mobility? The Case of Low-cost Universities in Peru

ABSTRACT

This study focuses on the growing role played by low-cost private universities in Peru and their potential to help close educational gaps and generate social mobility. Based on human capital theory, it analyzes how education influences skill formation and graduates' earnings. Subsequently, we examine the educational gaps in access and quality that exist at different levels of education and restrict the returns to education to certain individuals depending on their socioeconomic level, area of residence (rural or urban) and the type of management (private or public) of the educational institution. In turn, the panorama of private universities in Peru is investigated, taking into account the context of the university reform initiated in 2014, with the creation of the National Superintendence of University Education (SUNEDU), and a classification of universities is proposed based on variables such as type of management, institutional licensing and level of costs. A total of 32 low-cost private universities with current licenses were identified, as opposed to 48 institutions that ceased operations due to quality deficiencies. A first result of the analysis indicates that the low-cost universities with corporate management generate higher returns than their associative counterparts, and that, for both cases, the return of these is double that of the high-cost universities. Moreover, a disaggregated analysis shows that the four universities with the highest returns include two corporate universities in the first two places and two associative universities in the second and, when comparing the returns in relation to the highest within the high-cost universities, the low-cost universities of the corporate type preponderate. In relation to the closing of gaps, both types of low-cost universities have the potential to promote greater access to education in lower-income sectors and to equalize the cognitive skills of young people, as the regulatory body guarantees compliance with minimum conditions of quality and achievement of competencies in the graduate profiles, and contrasts with those that ceased activities for not achieving institutional licensing.

KEYWORDS: Low-cost private university, university education, social mobility.

1. Introducción

La participación del sector privado en la provisión de servicios educativos ha tenido un vertiginoso crecimiento alrededor del mundo desde la segunda mitad del siglo XX (Rizvi 2016). En los países en desarrollo, este fenómeno se ha vuelto más notorio desde finales de la década de 1990, debido a los esfuerzos de la comunidad internacional por universalizar el acceso a la educación y liberalizar los mercados (Rizvi 2016). Por su parte, el nivel educativo universitario no ha estado exento de esta tendencia de crecimiento y la relevancia de las instituciones universitarias privadas ha ido en aumento no solo en la cantidad de estas, sino, sobre todo, en lo relacionado al número de matriculados que acogen y la diversidad de programas de estudio que ofrecen (Didriksson y Medina 2008). Por todo ello, es importante indagar sobre el desempeño de la educación superior

privada en la formación de las capacidades de las personas y su potencial para generar movilidad social y reducir brechas sociales y económicas, fundamentalmente en países en desarrollo y en contextos de pobreza. En particular, esta investigación se centra en analizar el desempeño de las universidades privadas de bajo costo en el Perú sobre la movilidad social de sus egresados.

La teoría de capital humano no solo ha mostrado la gran importancia de los años de educación sobre el nivel de vida de las personas, sino que además ha permitido evidenciar empíricamente que los retornos a la educación¹ son una vía segura para cerrar brechas sociales y económicas, lograr movilidad social y conseguir crecimiento económico agregado (Mincer 1958, Angrist y Krueger 1991, Card y Krueger 1992, Card 2001, Heckman 2006, Yamada 2009, Morita *et al.* 2018, Lavado *et al.* 2022). Para el caso específico de la educación superior universitaria, numerosos estudios han señalado que hay mucha heterogeneidad con respecto a las características de estos centros y que ello determina de manera muy diversa sus efectos sobre variables como la empleabilidad o el nivel de ingresos (Coelho y Liu 2017, Eide *et al.* 2016, Lavado *et al.* 2014, Dale y Krueger 2014, Zimmerman 2014, Long 2008, 2010). Un caso resaltante en las economías en desarrollo ha sido el comportamiento de las universidades privadas de bajo costo y calidad, las cuales han tenido el mayor crecimiento en términos de número de instituciones como de número de matriculados, aunque no necesariamente han estado ligadas a un crecimiento equivalente en la calidad impartida del servicio educativo universitario. Estas razones habrían llegado incluso a reducir la empleabilidad de un egresado o condenarlo al subempleo (Lavado *et al.* 2014).

En el Perú, como consecuencia del debate político, en 2014 se promulgó la Ley 30.220, a partir de la cual se creó la Superintendencia Nacional de Educación Universitaria (SUNEDU), entidad estatal encargada de supervisar y regular el comportamiento de las instituciones públicas y privadas de educación superior universitaria con el fin de asegurar la calidad de la educación impartida, en contraste con el antiguo sistema de autorregulación bajo la llamada Asamblea Nacional de Rectores (ANR). Para 2022, había en el Perú 48 universidades públicas² y 48 privadas,

¹ El cociente entre los ingresos anuales promedio del egresado entre los costos anuales promedio de estudios; es decir, cuánto más gana el estudiante en comparación a lo que pagó por sus estudios.

² En términos de costos, al tratarse de universidades públicas/nacionales/estatales, el alumno

todas operando bajo un mismo nivel mínimo de condiciones de calidad. Es importante, entonces, prestarle atención a la dispersión en los costos de estudios dentro de las universidades privadas con licencia vigente, ya que puede permitirnos identificar el potencial de las universidades privadas de bajo costo sobre la movilidad social de corto plazo en el Perú.

Al respecto, esta investigación tiene como objetivo principal identificar las características de las universidades de bajo costo que son socialmente beneficiosas, que producen el mayor retorno individual privado y generan movilidad social de corto plazo en sus egresados. Para tal fin, primero, se revisa el estado de la literatura en capital humano y educación universitaria para conocer el rol de esta última sobre la formación de habilidades y competencias y el nivel de ingresos de las personas. Seguidamente, se examinan los datos empíricos sobre las brechas educativas en el Perú, que limitan el logro de competencias y formación de capacidades y reducen el nivel de ingresos de las personas. Con el panorama claro, se presenta una clasificación de universidades en el Perú, según tipo de gestión, condición de licenciamiento y nivel de coste, y se realiza un análisis de la composición de instituciones universitarias existentes enfatizando la dispersión de los costos de estudio y los salarios recibidos por los egresados. Con ello, se busca responder a la pregunta sobre cuál es el perfil de la universidad privada de bajo costo que genera el mayor retorno individual privado, beneficio social y que permite la movilidad social de sus egresados. La importancia del presente trabajo radica en que indaga acerca de un campo de la literatura poco desarrollado, como es el rol y el desempeño de las instituciones de educación superior universitaria de administración privada y de bajo costo sobre la formación del capital humano y la movilidad social.

Los datos empleados para la presente investigación incluyen distintas fuentes de información. Primero, revisamos datos del Sistema de Información Universitaria del SUNEDU para distinguir entre las universidades con licenciamiento vigente a 2020 y aquellas que dejaron de operar por no haber logrado el licenciamiento en 2017. Luego, empleamos los datos de los Ministerios de Educación y Trabajo para conocer las características de las universidades operativas en 2020, en particular, los

queda exento del pago de pensiones y solo tiene que preocuparse por el pago de la matrícula semestral, trámites documentarios y los gastos propios de los cursos de cada carrera (Ley 30.220 de 2014, art. 100.2).

costos de estudio, selectividad y oferta académica. Posteriormente, para conocer los salarios de los egresados universitarios peruanos en 2022, se emplea la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH). El análisis de este conjunto de datos nos permitirá abordar la cuestión planteada y conocer el perfil de las universidades privadas de bajo costo que producen el mayor retorno privado individual.

Gran parte de la literatura económica sobre la educación privada se ha centrado en identificar los efectos de la educación privada en los niveles primario y secundario de formación de personas, dejando aún un gran espacio para la investigación en los niveles de educación superior universitario y no universitario (Kingdon 2020, Day Ashley *et al.* 2014). Por ejemplo, se ha encontrado, para diferentes contextos en desarrollo, que los niños y adolescentes que reciben educación en escuelas privadas alcanzan niveles más altos de autoestima y autoeficacia (Miller 2022), y mejores resultados en el aprendizaje de matemáticas (Parvez y Laxminarayana 2022, Eigbiremolen *et al.* 2020, Eigbiremolen 2020, Kumar 2018). Más aún, los trabajos centrados en las escuelas privadas de bajo costo suelen mostrar ventajas comparativas de este tipo de instituciones sobre las públicas, como mejores infraestructuras, mejores y más amplios horarios escolares, mejores prácticas docentes y mejor atención a las familias y estudiantes, lo que repercute en mejores resultados de aprendizaje de los alumnos (Alcott y Rose 2019, Dixon 2012, Tooley *et al.* 2011, Tooley, Dixon y Gomathi 2007, Tooley 2007, Tooley y Dixon 2006). Sin embargo, este último grupo de estudios ha sido rebatido y ha abierto el debate sobre si el verdadero impacto de la educación privada es positiva o negativa sobre los resultados de aprendizajes y adquisición de habilidades y ha dejado espacio para resaltar la importancia de la composición social general de las escuelas (Zuilkowski *et al.* 2020, Kumar 2018, Härmä 2011, Sarangapani y Winch 2010).

Por su parte, la literatura sobre el desempeño de las universidades privadas en la formación del capital humano se constituye por un amplio número de estudios comparativos que remarcan la orientación tanto privada como social de estos centros de educación. Varios trabajos emblemáticos indican que las universidades privadas conforman un grupo muy diverso de instituciones no necesariamente independientes del Gobierno estatal, que representan en sí mismas identidades culturales e ideológicas, disparidades sociales y estructuras idiosincráticas particulares (Stetar 1987,

Patrinós 1990, Tilak 1991). Además, han contribuido de manera importante a facilitar el acceso a la educación superior y han tenido éxito en sus objetivos particulares de desempeño empresarial, pero no necesariamente atienden las demandas del mercado laboral ni están orientadas a la producción científica (Levy 1985, James 1991, Fried y Abuhadba 1991). Estos trabajos también resaltan la necesidad de emplear clasificaciones apropiadas para distinguir los tipos de universidades privadas en los sistemas de educación de los países según su orientación en la búsqueda de beneficios sociales o privados. Por su parte, otros trabajos han señalado que, en términos de la calidad de enseñanza, gran parte de las universidades privadas no son mejores que las públicas (Wilkinson y Yussof 2005) y que es importante la regulación estatal para mitigar los efectos sobre la inequidad educativa generada por el rápido crecimiento, guiado este por el exceso de demanda por educación superior (Chae y Hong 2009, Kinser y Levy 2007).

Esta investigación indaga sobre el desempeño de las universidades privadas de bajo costo y busca caracterizar el perfil de aquellas que generan los mayores retornos individuales privados y beneficios sociales. La descripción estadística sugiere que las universidades de bajo costo con tipo de gestión societaria producen mayores retornos que sus contrapartes asociativas, y que para ambos casos el retorno de estas es el doble que aquel obtenido en las universidades de alto costo. Más aún, un análisis desagregado muestra que las cuatro universidades con mayor retorno incluyen a dos societarias en los dos primeros lugares y a dos asociativas en los posteriores y, al comparar los retornos en relación con las más altas dentro de las universidades de alto costo, preponderan las universidades de bajo costo de tipo societaria. En relación con el cierre de brechas, ambos tipos de universidades de bajo costo tienen el potencial de fomentar un mayor acceso a la educación en los sectores de menores ingresos y equiparar las habilidades cognitivas de los jóvenes, en tanto el ente regulador garantiza el cumplimiento de condiciones mínimas de calidad y logro de competencias en los perfiles de egreso, y contrastan con aquellas que cesaron actividades por no alcanzar el licenciamiento institucional. En este sentido, el presente trabajo examina una parte de la literatura poco estudiada, como es la educación universitaria privada de bajo costo y su potencial para lograr la movilidad social y el cierre de brechas económicas y sociales, y presenta un perfil claro de aquellas que exhiben tal potencial.

La siguiente sección presenta una revisión de la literatura nacional e internacional acerca del rol de la educación universitaria sobre la movilidad social. Posteriormente, se describen los datos empleados en este trabajo. La cuarta sección describe las brechas educativas en el Perú haciendo énfasis en el acceso y los logros de aprendizaje. La quinta sección presenta el caso de las universidades de bajo costo en el país. Por último, se ofrecen conclusiones y recomendaciones.

2. Revisión de literatura

2.1. *Capital humano y educación*

Para comprender la relación de la educación universitaria privada de bajo costo con el nivel de ingresos de un egresado y su movilidad social partimos desde la teoría del capital humano, que indica que incrementos en los niveles de capital humano se traducen en incrementos en los niveles de productividad y, por tanto, en mayores ingresos. Una definición clara del concepto de capital humano la encontramos en Blair (2011), quien sostiene que es el conjunto de habilidades, conocimientos y capacidades de la fuerza laboral de una firma o de la población de un país, así como los acuerdos organizativos y las redes de relaciones que esas personas han formado y que les permiten ser más innovadoras y productivas.

La atención a este componente de la actividad económica no es reciente y se remonta a mediados del siglo pasado e incluso a trabajos primigenios de la ciencia económica. Por ejemplo, en la célebre obra *La riqueza de las naciones* (Smith 1776) se describe que el tiempo y gasto invertidos en mayor formación elevan el precio del trabajo y evidencia de ello son las remuneraciones en determinadas profesiones. Al respecto, el capital humano constituye no solo la formación adquirida por los años de educación, sino también las habilidades, capacidades y conexiones con las que se cuentan. Además, la importancia de esta variable radica en que permite explicar las diferencias en ingresos y salarios, y es el factor más importante para el crecimiento económico y la generación de riqueza (Blair 2011).

Los primeros trabajos empíricos y teóricos del siglo pasado resaltaron los efectos de las inversiones en capital humano sobre el bienestar

futuro de las personas. Mincer (1958) plantea las inversiones en capital humano en términos del tiempo destinado a entrenamiento o educación como consecuencia de decisiones libres y racionales sobre la maximización del valor presente de los ingresos de toda la vida de los individuos; por ello, constituye una sustitución intertemporal óptima de consumo presente por consumo futuro, dados los retornos esperados. Por su parte, Becker (1962) discute concretamente los tipos de inversiones en capital humano, como años de educación y entrenamiento en el trabajo. Tales autores sostienen que es posible incrementar el *stock* de capital humano de los trabajadores por medio de horas de formación, enseñanza y aprendizaje de conocimientos y habilidades, cuidado médico y otros, y que ello repercutirá en los niveles de productividad e ingresos.

Más recientemente, Autor, Levy y Murnane (2003) investigan cómo la tecnología afecta la demanda de habilidades laborales. Se encuentra que las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) sustituyen a los trabajadores en tareas rutinarias que pueden ser fácilmente programadas; mientras que complementan a los trabajadores en tareas no rutinarias que requieren flexibilidad, creatividad, capacidad para resolver problemas y comunicaciones complejas. Dado que el costo del capital informático ha disminuido drásticamente, la demanda relativa de trabajadores educados, que tienen una ventaja comparativa en tareas no rutinarias, ha aumentado. Sobre estos hallazgos, Aedo *et al.* (2013) analizan la importancia del capital humano integrado en la producción económica de treinta países, utilizando la metodología de Autor, Levy y Murnane (2003), actualizada por Acemoglu y Autor (2010). Al igual que el desarrollo económico ha transformado los procesos de producción, los autores sostienen que la revolución tecnológica ha provocado cambios en las ocupaciones y en las cualificaciones necesarias: en las economías modernas, la importancia de las habilidades manuales declina para dar énfasis a las cognitivas e interpersonales (capital humano). Utilizando los datos de la Base de Datos Internacional sobre la Distribución de los Ingresos (I2D2) del Banco Mundial, se evaluaron cinco habilidades: manuales rutinarias, físicas manuales no rutinarias, cognitivas rutinarias, analíticas cognitivas no rutinarias y habilidades interpersonales cognitivas no rutinarias. El estudio indica que un mayor PBI per cápita se correlaciona con mayores intensidades de cualificación en las capacidades cognitivas no rutinarias

(analítica e interpersonal) y rutinarias, en tanto que con menores intensidades de capacidades manuales (rutinarias y no rutinarias).

La literatura económica ha dedicado ardua labor en estimar los retornos de las inversiones en capital humano, principalmente, en lo referido a los retornos de la educación y de la capacitación. Los primeros trabajos empíricos al respecto se remontan al contexto estadounidense de mediados del siglo XX y muestran que los retornos por la inversión en educación exhiben rendimientos decrecientes que varían entre incrementos de 19,6% y 7,3% sobre el nivel de ingresos por cada año de educación adicional del individuo, dependiendo los años de educación ya adquiridos (Mincer 1974), o entre 5% y 9% dependiendo de los niveles de ingresos de las áreas geográficas analizadas y de educación (Becker y Chiswick 1966). Estas primeras investigaciones empíricas han dado a conocer la preponderante relación entre la distribución de ingresos y la distribución de las inversiones en educación o capital humano, más ampliamente. Asimismo, han comenzado el debate sobre el verdadero efecto causal de los años de estudio sobre los ingresos y han servido para reconocer los problemas de endogeneidad causados por variables omitidas y no observables, como las habilidades y otros factores relacionados que afectan tanto a los ingresos como a los años de estudio, y sesgarían las estimaciones sobre los verdaderos retornos.

Un posterior grupo de estudios, más enfocado en la identificación de efectos causales, ha hecho uso de variables instrumentales y estimaciones por condiciones de momentos para corregir el sesgo causado por la variable no observable. Al respecto, Card (2001) y Psacharopoulos y Patrinos (2004) presentan revisiones de los trabajos más importantes, que incluyen los de Angrist y Krueger (1991), Card (1995), Heckman y Vytlačil (1998), Duflo (2001), Acemoglu y Angrist (2000), entre otros. Estos estudios ponen énfasis en la necesidad de emplear otras variables, como el año o mes de nacimiento de las personas, las características institucionales del sistema de educación o del entorno familiar para la identificación del efecto. Además, muestran que los retornos a la educación exhiben una distribución muy amplia, con valores entre 2,8% y 94,7%, dependiendo de los métodos de estimación que se usen, los controles que se consideren, la muestra que se emplee y el contexto que se analice. En general, el retorno promedio gira en torno a 10%, pero la evidencia

sugiere que la educación es más productiva mientras más volátil es el estado de la tecnología (Psacharopoulos y Patrinos 2004).

Psacharopoulos y Patrinos (2004) señalan que las estimaciones de los retornos de la escolarización son un indicador útil de la productividad de la educación y constituyen un incentivo para que los individuos inviertan en su propio capital humano. En su revisión actualizada, Psacharopoulos y Patrinos (2018) señalan que la tasa de rendimiento por cada año de educación adicional no ha sufrido cambios en tendencias significativos con respecto al siglo pasado y que, en promedio, sigue manteniendo niveles cercanos al 10%. Además, muestran que el retorno para el nivel primario de educación se mantiene elevado, que el rendimiento privado del nivel superior es alto y está en aumento y que las tasas más altas las encontramos en países de ingresos bajos y medios, en el grupo de las mujeres y en la región de América Latina y el Caribe.

El comportamiento relativamente estable, hasta el momento, de las tasas de retorno a la educación, a pesar del vertiginoso aumento en la cantidad de matriculados, especialmente en el nivel superior universitario, podría explicarse con la llamada “carrera entre la educación y la tecnología” (Heckman 2019, Tinbergen 1975). Como el precio de la educación no disminuye proporcionalmente frente al rápido aumento de la oferta, esto se correspondería con que la demanda de cualificaciones supera el crecimiento de la oferta en el mercado laboral (Psacharopoulos y Patrinos 2018). De este modo, los cambios sistemáticos en los procesos productivos que conllevan a cambios en la demanda por cierto tipo de labores evidenciarían un sesgo álgido hacia las habilidades y competencias en el progreso tecnológico contemporáneo, en contraste con otras épocas históricas guiadas por el poder político, militar o religioso. En este sentido, la educación y el sistema educativo desempeñan un rol crucial para la mitigación de los efectos sobre la desigualdad de ingresos que este progreso tecnológico demandante de habilidades podría generar.

Los estudios sobre los retornos a la educación superior no han logrado consolidar conclusiones sobre los tipos de sistemas de educación superior y sus tipos de instituciones educativas; sin embargo, sí han logrado evidenciar el rápido crecimiento en términos de oferta y demanda en este sector. Estas estimaciones sobre la educación superior en general, o educación terciaria, muestran retornos privados de entre

12,8% y 26,8% dependiendo del nivel de ingresos del país, y exhiben un crecimiento anual estable relativamente menor al crecimiento en las tasas de matrículas en este nivel de educación (Psacharopoulos y Patrinos 2018). Este diferencial puede ser evidencia de las mayores ganancias por habilidades, competencias y relaciones potencialmente adquiridas en la educación superior, lo que sumado al incremento sustancial de la oferta educativa revela el determinante rol que desempeñan las instituciones de educación superior sobre la desigualdad de ingresos. Por todo ello, una creciente literatura sobre la medición de los retornos de la educación superior, considerando los tipos de instituciones existentes en los países, ha surgido, especialmente, para economías en desarrollo (Somani 2021, Patrinos y Psacharopoulos 2020).

A manera de síntesis, se puede concluir que la literatura ha prestado amplia atención a la medición de los retornos a la educación desde mediados del siglo XX por considerar este un tipo de inversión equivalente y con mayor retorno que las inversiones tradicionales en capital físico. Estas mediciones han motivado no solo a las instituciones y los gobiernos a destinar mayores recursos para garantizar el acceso a la educación en todos los niveles, sino que han servido, especialmente, como incentivo para los individuos, para que decidan invertir en su propio capital humano. La teoría del capital humano sostiene que mejores niveles de capacidades, competencias, conocimientos y relaciones mejoran la productividad de la fuerza laboral y eleva su nivel de ingresos; por ello, podría ser una decisión óptima sacrificar consumo presente y destinar recursos a la educación y formación con la condición de obtener mayores niveles de ingreso en el futuro, dados los costos y retornos esperados. Los retornos a la educación son heterogéneos y están condicionados a los contextos sociales específicos, el ingreso familiar de las personas, su sexo, el nivel de estudios y otros. El desempeño de los retornos para la educación superior y el rápido crecimiento de ese sector hace evidente la mayor importancia que ha ido ganando este nivel educativo. Por tal motivo y con el objetivo de completar un marco de análisis para esta investigación, resulta necesario conocer la literatura en torno de la educación superior y, particularmente, la relacionada con el desempeño de la educación universitaria privada.

2.2. La educación superior y las universidades privadas

La educación superior, también llamada educación terciaria o postsecundaria, supone una formación técnica y profesional que se distingue por el grado académico alcanzado, el título profesional obtenido o alguna certificación de instrucción. Los tipos de educaciones superiores difieren en el número de años requerido para completar la formación y la condición laboral a la que se orientan. Una de las clasificaciones mayormente usadas distingue entre la formación universitaria y la no universitaria. Esta clasificación nos permite enfocar el análisis en las instituciones universitarias que imparten programas de formación relativamente estándares y que se orientan a la generación de un título universitario con algún grado académico en algún campo del saber y facultan a quien lo obtiene para ejercer funciones y labores profesionales con las competencias y habilidades adquiridas en su formación universitaria. Emplear esta primera distinción dentro del sistema de educación superior se debe, principalmente, a que el grupo de centros de formación no universitaria es muy heterogéneo e incluye desde institutos de formación tecnológica o pedagógica hasta programas gubernamentales o privados de capacitación laboral.

Los estudios centrados en los retornos de la educación superior universitaria van en aumento en el mundo y, en particular, en los países en desarrollo. Entre los más recientes encontramos el trabajo de Somani (2021), quien analiza el caso de la extensión de las universidades públicas en Etiopía y evidencia que los retornos sobre el mercado laboral, al recibir educación universitaria, tienen incrementos del 80% en el salario por hora y 90% de probabilidad de obtener un empleo remunerado. Otro estudio reciente, para el caso de China (Dai *et al.* 2021), indica que cada año adicional de educación universitaria incrementa los ingresos mensuales en cerca de 24%, y que los efectos son mayores para las mujeres y los hijos únicos de sexo masculino. Por su parte, Barrow y Malamud (2015) responden positivamente a si es la universidad una inversión que crea retornos en el contexto estadounidense, pero remarcan la heterogeneidad sustancial en los retornos dependiendo de las características institucionales y demográficas. En particular, los autores señalan que más importante que indagar si la educación universitaria genera retornos es preguntarse para quiénes lo hace y para quiénes no.

Características individuales, como la edad, el sexo, la raza o los antecedentes familiares, e institucionales, como el tipo de institución, el grado o la especialidad cursada, podrían determinar incluso que para algunos individuos no produzcan retornos determinadas inversiones en educación universitaria. Por ello, el efecto sobre el nivel de ingresos no solo radica en la decisión de insertarse en la educación universitaria, sino también en la elección del centro universitario y la carrera de estudios, dadas las características individuales de cada persona y las institucionales (Barrow y Malamud 2015).

Para el caso del Perú, dos trabajos resultan seminales y exponen con detalle los efectos de la educación superior sobre la distribución de ingresos. En primer lugar, Yamada (2007) muestra que, para el contexto peruano, los retornos a la educación están correlacionados de manera positiva con variables no observables de los individuos, como su talento innato, los antecedentes familiares, la calidad de la educación y las redes sociales. Se estima que los retornos a la educación universitaria en 2004 fueron de 17,3% en promedio y es la más alta en comparación con los demás niveles de educación, que muestran retornos promedio de 3,8%, 6,3% y 10,8% para el nivel primario, secundario y superior no universitario, respectivamente. Además, a través de un análisis de efectos heterogéneos, muestra que los retornos individuales privados, medidos con la tasa interna de retorno (TIR), es mayor en las universidades públicas (21,6%) en comparación con las privadas (18,4%), y que dicho retorno, además, puede variar ampliamente según la carrera que se elija. En segundo lugar, Lavado *et al.* (2014) actualizan las estimaciones y analizan los efectos de la calidad universitaria sobre el subempleo. No solo evidencian retornos a la educación universitaria sobre el salario por hora que varían desde incrementos en 98% para las carreras de Medicina y ciencias de la salud hasta 68% para carreras de humanidades, sino que, a través de la formulación de un indicador de calidad de la institución universitaria, encuentran que la desregulación del sistema de educación universitario ha promovido el deterioro de la calidad universitaria en general y que ello representa un incremento en la probabilidad de caer en el subempleo para los egresados de las universidades de mala calidad.

Recientemente, algunos trabajos acerca del desempeño de la educación universitaria han hecho énfasis en la necesidad de considerar

variables clave, como el nivel de habilidades cognitivas y socioemocionales con los que llega un individuo a la educación universitaria (Yamada *et al.* 2013, Lavado *et al.* 2022), la calidad en el servicio educativo impartido en las universidades (Lavado *et al.* 2014), así como otras variables relacionadas con características institucionales como el costo de estudios (Barrow y Malamud 2015), para identificar de manera más certera el desempeño y los retornos sobre el mercado laboral de la educación universitaria. Asimismo, la necesidad de incorporar en las estimaciones las externalidades generadas por las inversiones en educación ha cobrado relevancia, puesto que las mediciones de los retornos y beneficios sociales totales deberían distar mucho de las de los privados (Münich y Psacharopoulos 2018, Patrinos *et al.* 2020).

Un grupo cada vez más importante dentro de las instituciones de educación superior universitaria son las universidades privadas. La educación universitaria privada es la respuesta de equilibrio del mercado ante el exceso de demanda por educación superior y la escasez en la oferta de habilidades que una economía exhibe (James 1991, 1993). En economías no centralizadas y orientadas al libre mercado, la inclusión del sector privado en la provisión de servicios educativos universitarios ha desempeñado un rol importante en el acceso a la formación superior, más no necesariamente ha sido favorable a la generación y desarrollo de nuevas ideas (Levy 1985). Diversos estudios se han encargado de poner en evidencia el álgido y descontrolado crecimiento en oferta y demanda de ese tipo de universidades a nivel internacional y las experiencias de algunos países a finales del siglo XX podrían constituir oportunidades de aprendizaje para otros en la actualidad.

Geiger (1986) señala que, en diferentes contextos del mundo, las universidades privadas constituyen un tipo distinto de institución, algunas veces, más orientado a ser masivo, paralelo y periférico y, otras veces, a ser más selectivo, cooperativo y diferenciado. Por ello, resalta la importancia de considerar clasificaciones adecuadas para el análisis de estas instituciones, tomando en cuenta el sistema de educación en general. Para el caso de Japón y Filipinas, las universidades privadas acogían al 78% y 85%, respectivamente, del total de matriculados universitarios, constituyéndose, para 1980, como centros masivos de formación que acrecentaban las desigualdades entre los sectores populares, que acudían

a instituciones privadas, y los sectores elitistas, típicamente formados en universidades públicas. Esta masificación generó que los gobiernos se orientaran a regular fuertemente su comportamiento. En contraste, para el caso de Bélgica y Países Bajos, el sector privado resguarda fuertemente las raíces culturales, religiosas e ideológicas de los grupos sociales; sin embargo, se orienta a ser cooperativo con el sector público en términos de uso de recursos y desarrollo institucional. Para el caso de Francia, Suecia y Reino Unido, se señala que el sector privado está limitado en crecimiento y expansión por el dominante sector público, hecho por el cual depende fuertemente del soporte externo y, para subsistir, debe buscar nichos de mercado que no necesariamente compiten con el sector público. Finalmente, Geiger (1986) analiza el caso de los Estados Unidos, que describe como el país con el mayor número de matriculados en el sector universitario privado para 1980, alcanzando 5 millones de estudiantes, pero con una participación de solo el 25% en relación con las matrículas en instituciones públicas. Señala que el sector privado se caracteriza por ser masivo, paralelo y periférico y que, a diferencia de otros países donde la provisión se centra en mayor cantidad o distinción, muchas universidades privadas en los Estados Unidos buscan brindar una mejor educación en relación con el sector público. Además, incide en que el subsidio público sobre la educación privada puede ser beneficiosa si se respeta la independencia de las instituciones.

Para el caso de América Latina, Levy (1985) identifica tres grandes olas de llegada del sector privado en la educación universitaria. La primera se constituye por la aparición de las universidades católicas en respuesta a la secularización de las universidades públicas. La segunda ola de universidades privadas en la región puede catalogarse como “secular elitista” y es guiada por el deseo de privilegios de clase, conservadurismo o prestigio académico del sector no religioso. La tercera ola se refiere a la aparición de instituciones seculares no elitistas, caracterizadas por no ser selectivas en las admisiones, buscar oportunidades para la juventud trabajadora y brindar una baja calidad académica. En cada caso, las universidades privadas han sido exitosas en alcanzar sus propios objetivos, aunque, en general, estos sean restrictivos. Sobre el crecimiento sostenido del sector privado, tanto en América Latina como en el resto del mundo, Tilak (1991) sostiene que la privatización de la educación ha alcanzado

mucha significancia como estrategia política de desarrollo, debido a los reducidos y estancados presupuestos públicos destinados a la educación y la creciente demanda social por educación superior.

Como un caso emblemático para las economías en desarrollo, James (1991) analiza el sistema de educación superior en Filipinas para 1990 y señala que la alta tasa de matrícula en instituciones privadas estaría motivada por respuestas del mercado ante el incremento del exceso de demanda por educación no atendido por el sector público. Además, ello conllevaría, principalmente, a la búsqueda de retornos individuales privados sobre el beneficio social y tendría efectos negativos sobre la calidad de la enseñanza, la atención a la investigación o la formación científica y de postgrado. Entre las principales características que determinan el comportamiento de las universidades privadas se señalan a la variedad de programas de estudio, la preponderancia de programas vocacionales, el enfoque en ciencia y tecnología, los costos de estudio, los salarios del profesorado, el tamaño de la institución y la diferenciación en productos y objetivos, como, por ejemplo, buscar lucro o no. Además, en Filipinas, las instituciones religiosas y sin fines de lucro se orientan a un mercado que valora el prestigio y la alta calidad, mientras aquellas con fines de lucro se orientan a un mercado más masivo. Al respecto, Kinser y Levy (2007) señalan que el análisis dual de la educación universitaria entre privada y pública es limitada y la extensión global del sector privado conlleva a distinguir tres tipos de universidades: pública, privada sin fines de lucro y privada con fines de lucro.

Las universidades privadas de bajo costo son un grupo de instituciones de educación universitaria difícilmente estudiado por sí solo. En general, algunos estudios sobre los retornos de la educación universitaria las incluyen como una clasificación dentro de las universidades privadas con fines de lucro con costos de estudio reducidos (Floyd 2005, Kinser y Levy 2007).

En resumen, la literatura ha documentado bien el acelerado crecimiento de las universidades privadas y el importante rol que han desempeñado en incrementar el acceso a la educación superior. Sin embargo, también ha mostrado que un grupo de ellas suele estar orientado a la búsqueda de rentas, la minimización de costos, cubrir el exceso de demanda por educación, ofertar programas no necesariamente demandados en el mercado laboral y otorgar títulos profesionales o grados de bachiller sin

prestar importancia al desarrollo de programas de postgrado o a mayor investigación. Todo ello, junto a la heterogeneidad de instituciones dentro de las universidades privadas, nos lleva a prestarle atención a las universidades privadas de bajo costo. Este grupo de universidades no es homogéneo en su composición y la literatura sugiere que los desempeños en términos de calidad educativa y efectos sobre los egresados depende del tamaño de la institución, su tipo de gestión y el grado de diversificación de los programas de estudio que ofrece.

3. Datos

Para abordar las cuestiones planteadas, este documento analiza la información de diferentes fuentes de datos sobre variables relacionadas con el desempeño de las universidades privadas de bajo costo y otros.

3.1. Sistema de Información Universitaria (TUNI.pe)

TUNI.pe es una iniciativa de la SUNEDU, que almacena información sobre más de 150 universidades peruanas. Provee información de tipo panel sobre la oferta educativa (sedes y programas), la plana docente y la comunidad estudiantil de cada universidad. No incluye información sobre los costos de estudio ni el desempeño de egresados.

3.2. Ponte en Carrera (Ponteencarrera.pe)

Ponte en Carrera es una plataforma web creada por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, el Ministerio de Educación y el Instituto Peruano de Administración de Empresas (IPAE) para brindar información confiable y gratuita sobre la oferta formativa y la demanda laboral en Perú. Además de servir como plataforma orientativa para jóvenes interesados en seguir estudios superiores universitarios o no universitarios y sus familias, pone a disposición datos sobre los costos de estudio por carrera de cada universidad y el desempeño de los egresados en términos salariales y de empleabilidad. Como la plataforma se actualiza periódicamente, los datos abiertos disponibles son de corte transversal para el último periodo de actualización.

3.3. Encuesta Nacional de Hogares (ENAH)

La Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) es una actividad estadística continua que permite obtener información actualizada sobre las condiciones de vida, gastos e ingresos de los hogares en Perú. Es una herramienta valiosa para los investigadores que desean indagar sobre la distribución de ingresos de los hogares y las personas, así como la institución universitaria de la cual egresaron. La encuesta se realiza en el ámbito nacional, en el área urbana y rural, en los 24 departamentos del país y en la Provincia Constitucional del Callao. Se aplica, aproximadamente, a 3.070 viviendas seleccionadas por un método aleatorio y tiene un componente panel de 30% de la muestra.

3.4. Censo Escolar Nacional

El Censo Escolar Nacional recopila información de instituciones educativas públicas y privadas de todos los niveles, excepto la educación superior. Se aplica a todas las instituciones y programas de educación básica regular, alternativa, especial, técnico-productiva y superior no universitaria. La Unidad de Estadística Educativa del Ministerio de Educación del Perú diseña una cédula censal única para recopilar datos sobre alumnos, docentes y recursos disponibles en cada institución. Se realiza cada cuatro años y pone a disposición datos de corte transversal, que permiten construir un panel.

4. Brechas educativas en el Perú

Los resultados finales de los años de educación sobre el nivel de ingresos de un individuo varían ampliamente según sus características individuales y las institucionales del sistema de educación (Barrow y Malamud 2015). Aspectos como el nivel de acceso y la calidad de la educación combinados con las habilidades cognitivas o socioemocionales y otras variables predeterminadas repercuten directamente sobre los retornos esperados de la inversión en educación. Por tal motivo, esta sección describe el estado de algunas variables relevantes, como los niveles de acceso a la educación y los rendimientos académicos que alcanzan los escolares de educación secundaria previo a insertarse en la educación superior universitaria, como una aproximación sobre las habilidades cognitivas.

4.1. Acceso

Según estadísticas oficiales, en el Perú no se tiene garantizada la cobertura universal en el servicio educativo para la totalidad de los niños y adolescentes en ninguno de los tres niveles básicos de formación, que incluyen: inicial, primario y secundario (INEI 2023). Como se aprecia en la tabla 1, la tasa neta de asistencia escolar en 2022 no ha recuperado los porcentajes anteriores a la pandemia de 2020 en los niveles inicial y secundario, y apenas lo ha logrado con dificultad el nivel primario. La educación inicial, en las áreas de residencia urbana, es la más rezagada: si antes de 2020 no asistía cerca del 6% de los niños, en 2022 no lo hace poco más del doble. Sin embargo, la educación secundaria es la más crítica en términos de participación: si bien las zonas rurales han mejorado ligeramente la tasa neta de asistencia con respecto a los niveles anteriores a la pandemia global, aún 22,7% de niños y adolescentes no asiste a la educación secundaria, panorama no muy distante del de las zonas urbanas, debido a que aún no se alcanzan los niveles previos a 2020.

● TABLA 1. TASA NETA DE ASISTENCIA ESCOLAR PARA PERÚ, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO Y ÁREA DE RESIDENCIA (%)

NIVEL EDUCATIVO	ÁREA DE RESIDENCIA	AÑO				VARIACIÓN (PUNTOS PORCENTUALES)		
		2019	2020	2021	2022	2022/2019	2022/2020	2022/2021
Educación inicial	Nacional	93	82,9	85,8	88,5	-4,5	5,6	2,7
	Urbana	94,1	82	84,1	87,3	-6,8	5,3	3,2
	Rural	89,3	86,2	91,9	92,6	3,3	6,4	0,7
Educación primaria	Nacional	97,4	94,3	96,4	98	0,6	3,7	1,6
	Urbana	97,3	94,1	95,7	97,8	0,5	3,7	2,1
	Rural	97,5	94,8	98,8	98,8	1,3	4	0
Educación secundaria	Nacional	81,8	78,7	79,8	80,3	-1,5	1,6	0,5
	Urbana	84,3	80,3	81	81,3	-3,0	1	0,3
	Rural	75,4	73,8	76,2	77,3	1,9	3,5	1,1

Fuente: INEI (2023).

Nota: La tasa neta de asistencia a educación secundaria de la población de 12 a 16 años es la proporción de ese grupo etario que asiste a algún año de educación secundaria. Se muestran los datos para el último trimestre de cada año.

La lenta recuperación de los porcentajes de asistencia escolar en el Perú a niveles anteriores a la pandemia global podría explicarse por la

considerable reducción en el ritmo de crecimiento de las tasas de asistencia desde comienzos de la crisis política nacional, en 2017. Estos niveles básicos de formación dependen, sustancialmente, del desempeño del sector público, y un deterioro en el funcionamiento de las instituciones de gobierno podría también repercutir en ineficiencias en la provisión del servicio educativo por parte de las instituciones estatales. Al respecto, se pone de manifiesto la necesidad de investigar más sobre el desempeño de las instituciones privadas en estos niveles de estudio, puesto que diversos trabajos han evidenciado las ventajas y beneficios, tanto particulares como sociales, de las escuelas privadas (Tooley 2007). Asimismo, los escasos estudios para el contexto peruano describen el descontrolado crecimiento en el número de estas instituciones privadas y su importante potencial para generar oportunidades de formación escolar para los más pobres, además de la necesidad de desarrollar una regulación estatal efectiva (Balarín 2015, Balarín *et al.* 2018).

Estos bajos niveles de asistencia escolar en todos los niveles de formación básica (en especial, en el inicial y el secundario) constituyen la primera brecha educativa en el Perú. Esta brecha representa una tendencia clara en la distribución de ingresos, ya que alrededor del 20% de la población adolescente sufrirá rezagos en la obtención de ganancias de productividad por la formación secundaria e incluso muchos de ellos nunca las obtendrán. Además, la posibilidad de insertarse en la educación superior es limitada, puesto que no cumplen el requisito indispensable de completar la educación secundaria. De este modo, tanto los niños y niñas que no asisten a la educación inicial como los adolescentes que no acuden a la educación secundaria ven postergados los posibles retornos sobre el nivel de ingresos de los años de educación.

Por otro lado, para conocer la evolución y los niveles de acceso a la educación superior universitaria tomaremos como referencia el trabajo de Benites (2021), los informes bienales I, II y III de la SUNEDU (2018, 2020, 2022) y datos del Sistema de Información Universitaria (TUNI.pe). En primer lugar, la educación universitaria en el Perú ha tendido a la masificación hasta la llegada del proceso de licenciamiento con la creación de la SUNEDU en 2016. Por un lado, Benites (2021) señala que el porcentaje de matrículas de jóvenes entre 17 y 24 años en la educación universitaria alcanzó el 30% en 2016, año tras el cual el periodo de licenciamiento universitario redujo levemente estos niveles hasta ubicarlo en poco más de

26% para 2019. Por su parte, la SUNEDU (2022) indica que el porcentaje de la población entre 16 y 20 años con estudios universitarios completos o incompletos se ubicó en 32,9% para 2019 a nivel nacional, habiendo porcentajes mayores en la costa peruana y en la ciudad de Lima, en contraste con la sierra y la selva. Sin embargo, a pesar de haber incrementado esta participación sostenidamente y pasar del 10% en 2000 a cerca del 30% para periodos prepandemia (Benites 2021), e incluso haber duplicado el número de matriculados entre 2008 y 2018 y mantener una tasa de crecimiento anual promedio de 7,9% para esa década (SUNEDU 2020), el acceso a la educación universitaria en términos absolutos sigue siendo limitado a los sectores con mayor poder adquisitivo. Este último hecho constituye la segunda brecha educativa en el Perú.

Para 2022, el número de matriculados en la educación universitaria en el Perú era cercana a 1,3 millones de estudiantes (TUNI 2023), cantidad equivalente al periodo entre 2011 y 2012 y distante de los niveles prepandemia, que sobrepasaban el millón y medio de matriculados (SUNEDU 2020). En principio, es necesario recordar que el acceso a la educación universitaria no es sencillo, y es una opción factible solo para el 80% de adolescentes que asiste a la educación secundaria. Evidentemente, gran parte de ellos no llega a completar tal nivel de formación; por tanto, tiene el acceso a la educación superior restringido. Adicionalmente y considerando los niveles prepandemia, apenas alrededor del 30% de los adolescentes que logra completar la educación secundaria tiene la posibilidad de acceder a la educación universitaria, dentro de ellos, un número aún menor logra completarla.

Si bien el aumento en la oferta educativa y el número de instituciones universitarias se correspondieron con el sostenido crecimiento en el número de matriculados para el periodo 2008-2018, el precio a pagar fue la calidad de la educación impartida, aspecto a discutir en la siguiente subsección. A pesar de ello, otra tendencia de la educación universitaria en el Perú es la privatización. Según Benites (2021), el porcentaje de matriculados en universidades privadas paso de 40% en 2000 a 84% en 2019, y el porcentaje para 2022 alcanza el 74% (TUNI 2023). Aun cuando el descontrolado crecimiento en el número de universidades privadas en el Perú se frenó por la reforma universitaria de 2016, es innegable la relevancia cada vez mayor de estos centros educativos privados para facilitar e incrementar el acceso a la educación superior universitaria.

4.2. Calidad

Es necesario reconocer anticipadamente que el análisis presentado a continuación es una aproximación bastante incompleta sobre las brechas educativas concernientes a la calidad de la enseñanza o el servicio educativo, y se remite al lector a estudios sobre mediciones de aprendizaje (Greller y Drachsler 2012) y modos de aprendizaje (Freeman *et al.* 2014) para mayor profundidad. En esta sección, se pondrá énfasis en el desarrollo de las habilidades cognitivas de los adolescentes que participan de la educación secundaria en el Perú; específicamente, se analizarán sus resultados en relación con los puntajes obtenidos en la Evaluación Censal de Estudiantes 2019 en las materias de Ciencia y Tecnología, Matemáticas y Lectura, distinguiendo el nivel socioeconómico del estudiante, el tipo de área de residencia y de gestión de la institución. Esta información se presenta en la tabla 2.

Una primera aproximación a la distribución de los rendimientos de aprendizaje según el nivel socioeconómico de los estudiantes muestra la tercera brecha educativa identificada en este estudio: los logros de aprendizaje son mayores para los niveles socioeconómicos más altos. Este hecho, sumado a que en promedio los logros de aprendizaje en las tres materias y todos los niveles socioeconómicos se ubican en las categorías “en inicio” y “en progreso” y casi no se alcanza el nivel de logro “satisfactorio” hasta el percentil 75 de los datos, con la excepción de Lectura y Matemáticas para el nivel socioeconómico alto, representa una clara limitación para la formación de habilidades cognitivas que repercutirá en los posibles niveles de retornos que la educación secundaria o terciaria podrían permitir. En particular, se ven limitadas las ganancias de productividad por incrementos de capital humano vía años de educación, debido a los bajos logros de aprendizaje en todas las materias que se correlacionan directamente con el nivel socioeconómico del estudiante, hecho que es especialmente crítico para aquellos estudiantes con menores ingresos.

La cuarta brecha educativa relacionada con la calidad de la educación, mirada desde el lente del logro de aprendizajes, es la preocupante diferencia que hay entre los resultados en las áreas de residencia urbanas y rurales, considerando a los estudiantes con niveles socioeconómicos medio bajo y bajo. Este grupo de adolescentes que ve limitado su logro de aprendizaje debido a su condición socioeconómica vulnerable se enfrenta

a un obstáculo adicional que los predetermina a obtener menores resultados de logros de aprendizaje al residir en áreas rurales. Los datos indican que, para todas las materias, los promedios de logros de aprendizaje se ubican en el nivel “en inicio” para el grupo de estudiantes con niveles socioeconómicos medio bajo y bajo. Un hecho más preocupante aún es que, para las áreas rurales, no se alcanza el nivel de logro “en proceso” ni siquiera hasta el percentil 75 de los datos. En contraste, en las áreas urbanas sí se alcanza tal nivel de logro en el percentil 75 de la distribución de los datos; sin embargo, es muy crítico reconocer que estos resultados no los está alcanzando la gran mayoría de estos estudiantes y dista mucho de poder alcanzar niveles “satisfactorios” de logro.

La quinta y última brecha educativa identificada radica en la considerable diferencia que hay entre los resultados en las escuelas de gestión pública en relación con aquellas de gestión privada, considerando a los estudiantes con niveles socioeconómicos medio bajo y bajo. En general, se encuentran mejores resultados promedio en las instituciones privadas para las tres materias, aunque aquellos siguen siendo bajos, ya que se encuentran en el nivel de “inicio” de logros de aprendizaje. Considerando el percentil 75 de los datos, se observa que, para ambos tipos de instituciones, los resultados siguen limitándose al nivel de “en progreso”, con ventajas claras de las instituciones privadas por sobre las públicas.

● TABLA 2. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LOS PUNTAJES OBTENIDOS EN LA EVALUACIÓN CENSAL DE ESTUDIANTES 2019 (1*)

MATERIA	ESTADÍSTICO DESCRIPTIVO	NIVEL SOCIOECONÓMICO DEL ESTUDIANTE				ÁREA DE RESIDENCIA (2*)		GESTIÓN DE LA INSTITUCIÓN (2*)	
		ALTO	MEDIO ALTO	MEDIO BAJO	BAJO	URBANA	RURAL	PÚBLICA	PRIVADA
Lectura	Media	595	581	561	529	553	516	543	569
	Desviación estándar	72,7	63,13	61,72	57,99	61,21	55,96	61,46	64,55
	Coef. de variación	0,12	0,10	0,11	0,11	0,11	0,10	0,11	0,11
	P25	547,55	538,37	518,03	493,85	510,22	478,51	502,14	525,7
	Mediana	595,5	577,14	555,36	525,22	547,55	510,22	539,12	567,96
	P75	643,03	622,35	600,09	562,28	591,25	547,55	581,52	609,95

Matemáticas	Media	600	583	560	523	550	509	539	570
	Desviación estándar	104,33	92,80	89,51	83,20	87,95	82,08	87,46	95,99
	Coef. de variación	0,17	0,15	0,16	0,15	0,16	0,16	0,16	0,17
	P25	532,69	519,31	500	467,87	490,56	454,9	481,12	505,99
	Mediana	594,98	573,63	552,63	516,28	542,56	504,51	532,69	562,99
	P75	664,46	635,43	609,78	572,72	601,96	558,76	592,02	625,21
Ciencias	Media	538	516	494	457	484	443	474	505
	Desviación estándar	101,89	93,48	94,054	95,58	94,37	98,26	96,27	97,40
	Coef. de variación	0,18	0,18	0,19	0,20	0,19	0,22	0,20	0,19
	P25	477,85	456,39	434,53	396,37	419,59	386,87	412,4	441,86
	Mediana	540,99	519,53	498,49	460,33	484,5	441,86	477,3	506,64
	P75	602,37	577,79	560,54	519,53	546,69	505,28	537,87	563,53

Fuente: elaboración propia a partir de Evaluación Censal de Estudiantes, Ministerio de Educación 2019.

Nota 1*: se muestran los estadísticos descriptivos sobre los puntajes obtenidos en la Evaluación Censal de Estudiantes de segundo grado de educación secundaria para 2019. Los niveles de logros de aprendizaje incluyen las categorías siguientes: previo al inicio, en inicio, en proceso y satisfactorio, según distintos umbrales para las diversas materias. Para Lectura, los niveles de logros consideran, respectivamente, los siguientes umbrales: 505, 580, 641. Para Matemáticas, los niveles de logros consideran, respectivamente, los siguientes umbrales: 520, 596, 649. Para Ciencias, los niveles de logros consideran, respectivamente, los siguientes umbrales: 375, 510, 629.

Nota 2*: se consideran, solamente, los niveles socioeconómicos medio bajo y bajo.

En resumen, los limitados niveles de escolarización en la educación inicial, secundaria y universitaria, sumados a los bajos niveles de habilidades cognitivas adquiridas en las aulas, pueden terminar perjudicando a unos más que a otros y negando la posibilidad de gozar de los retornos a la educación a muchos jóvenes que ven en el sistema de educación existente una alternativa para salir de la pobreza y alcanzar la movilidad social ascendente, con dedicación y esfuerzo en la formación de habilidades y capacidades. Por lo tanto, mientras el sistema de educación en el Perú no garantice una formación integral en todos sus niveles ni resguarde los logros de aprendizaje para los grupos más desfavorecidos socioeconómicamente, las brechas educativas persistirán y las ganancias de productividad por educación acrecentarán la segregación social y la desigualdad de ingresos. Por tales motivos, en la siguiente sección, se discute sobre el desempeño de las universidades de bajo costo en el Perú y su potencial para cerrar estas brechas educativas descritas.

5. El sistema universitario en el Perú y el caso de las universidades de bajo costo

Abordar a las universidades de bajo costo en el Perú requiere ubicarlas, previamente, dentro de una clasificación que describa bien las particularidades del sistema de educación universitario. Por tal motivo, esta sección presenta, primero, una clasificación de las universidades en el Perú y una descripción de cada tipo de universidad para, después, centrar el análisis en las universidades privadas, particularmente, en sus costos de estudio y los salarios de sus egresados. Finalmente, a partir de una comparación de cocientes de retornos, se evaluará el desempeño de las universidades privadas de bajo costo y se distinguirá cuál es el perfil de aquellas que crean los mayores retornos y generan movilidad social en sus egresados.

5.1. *Clasificación de las universidades en el Perú*

La educación universitaria en el Perú corresponde al nivel terciario de educación que, en conjunto con la educación no universitaria, comprende el sistema de educación superior. Este nivel de educación es el que sigue luego del nivel secundario. El sistema universitario se compone de las instituciones universitarias, los estudiantes, los docentes, los investigadores y los egresados (SUNEDU 2022). Adicionalmente, desde la promulgación de la Ley 30.220 de 2014, este sistema lo compone también el ente regulador estatal de la calidad educativa, es decir, la SUNEDU. Con la creación de la SUNEDU, se dio inicio a un proceso de licenciamiento universitario que comenzaría en 2016 y que, hasta la actualidad, es la medida regulatoria que evalúa periódicamente la calidad de la educación brindada por las universidades y garantiza el cumplimiento de las condiciones mínimas de calidad. Como consecuencia del primer proceso de licenciamiento, comprendido entre 2016 y 2021, un gran número de instituciones universitarias dejó de brindar el servicio educativo, debido a no alcanzar los requisitos para obtener el licenciamiento. En concreto, se pasó de 145 universidades operativas en 2016³, con licencia en evaluación u otorgada, a 51 con licencia denegada y 94 con

³ En 2016, 144 universidades comenzaron el proceso de evaluación para la obtención del licenciamiento institucional y una ya había conseguido la licencia.

licencia otorgada en 2021. Las 51 universidades con licencia denegada comenzaron un proceso de cese progresivo y ordenado de actividades. Este grupo lo constituían tres universidades públicas, 12 universidades privadas con gestión asociativa y 36 universidades privadas con gestión societaria. Esta primera clasificación entre universidades públicas, privadas asociativas y privadas societarias⁴ es el planteamiento del ente regulador (SUNEDU 2022) y nuestro punto de partida.

Siguiendo la clasificación empleada por la SUNEDU y añadiéndole la distinción por nivel de costos de estudio y condición de licenciamiento esta investigación plantea nueve tipos de universidades. Como se muestra en la tabla 3, en primer lugar, consideramos la clasificación que distingue entre públicas y privadas, estas últimas pudiéndose dividir según el tipo de gestión asociativo o societario. Como nuestro estudio se enfoca en el desempeño de las universidades privadas, no distinguimos a las públicas según condición de licenciamiento y, en cambio, las consideramos un grupo agregado referencial. Por su parte, distinguimos las universidades privadas asociativas y societarias según su condición de licenciamiento y su nivel de costos. Empleando datos sobre costos de estudio para 2020, disponibles en el portal Ponte en Carrera, distinguimos a las universidades de bajo costo como aquellas con el costo de estudio anual promedio menor que el costo promedio anual de todas las universidades privadas. Correspondientemente, las universidades de alto costo son aquellas con un costo de estudio anual promedio mayor que el promedio de todas las universidades. Es necesario mencionar que los costos anuales promedio para cada universidad se calcularon considerando todo el rango de pensiones, para todas las carreras ofrecidas por cada universidad en 2020, para los dos semestres académicos que se imparten anualmente; además, se incluye el costo fijo de la matrícula en ambos semestres. Para el caso de las universidades con licencia denegada, para las cuales no se dispone de información de costos en 2020 debido a que dejaron de operar, se asume que todas pueden considerarse de bajo costo, puesto que pueden incluirse dentro del grupo de universidades privadas que se crearon en la tercera ola, según Levy (1985); es decir, instituciones seculares no elitistas y con baja selectividad.

⁴ En líneas generales, la distinción entre universidades privadas asociativas y las societarias es que las primeras no tienen finalidad lucrativa, mientras que las segundas sí tienen fines de lucro.

La tabla 3 muestra que la participación de las universidades públicas es importante, alcanzando las 49 instituciones, seguidas por el grupo de universidades privadas de tipo societaria con licencia denegada que suma 30 instituciones, las cuales se han asumido como de bajo costo. Luego, siguen en importancia el grupo conformado por las universidades privadas de gestión asociativa y societaria con licencia otorgada de bajo costo, con 19 y 13 instituciones, respectivamente, y las del mismo grupo, pero de alto costo, con nueve y cuatro instituciones, respectivamente. También se ha identificado a nueve universidades privadas asociativas con licencia denegada que se han asumido de bajo costo.

● **TABLA 3. NÚMERO DE UNIVERSIDADES SEGÚN TIPO DE GESTIÓN, CONDICIÓN DE LICENCIAMIENTO Y NIVEL DE COSTOS ENTRE 2016 Y 2021**

TIPO DE GESTIÓN	LICENCIAMIENTO	NIVEL DE COSTOS	NÚMERO DE UNIVERSIDADES (VER NOTA)	NÚMERO DE UNIVERSIDADES, SEGÚN SUNEDU (2022)
Pública	-	-	49	49
Asociativa	Licencia otorgada	Bajo costo	19	29 ^{1*}
		Alto costo	9	
	Licencia denegada	Bajo costo	9	12 ^{2*}
		Alto costo	0	
Societaria	Licencia otorgada	Bajo costo	13	19 ^{3*}
		Alto costo	4	
	Licencia denegada	Bajo costo	28	36 ^{4*}
		Alto costo	0	
Total			131	145

Fuente: elaboración propia a partir de ENAHO (2022), Ponte en Carrera (2020), TUNI (2023), SUNEDU (2022). Nota: La base de datos construida a partir de información de la SUNEDU, Ponte en Carrera y la ENAHO 2022 acota el número estudiado de universidades a 131, en contraste con las 145 que reporta la SUNEDU, debido a que 14 universidades no exhiben información del salario de sus egresados en la ENAHO 2022. De dicho grupo, nueve no alcanzaron licenciamiento y tres sí. Las llamadas 1*, 2*, 3* y 4* indican, correspondientemente, las universidades que no se consideran en este estudio.

Nota 1*: nuestra base de datos excluye la siguiente universidad: Facultad de Teología Pontificia y Civil de Lima.

Nota 2*: nuestra base de datos excluye las siguientes tres universidades: Universidad Seminario Evangélico de Lima, Universidad Seminario Bíblico Andino y Universidad Católica San José.

Nota 3*: nuestra base de datos excluye las siguientes dos universidades: Escuela de Postgrado Neumann Business School y Escuela de Postgrado Gerens S. A.

Nota 4*: nuestra base de datos excluye las siguientes ocho universidades: Universidad Privada Juan XXIII, Universidad Peruana Austral del Cusco, Universidad Marítima del Perú, Universidad Privada Peruano Alemana S. A. C., Universidad Global del Cusco, Universidad Santo Tomás de Aquino de Ciencia e Integración, Universidad San Andrés y Universidad Privada SISE.

Es importante mencionar que el seguimiento a las universidades privadas con licencia denegada resulta muy arduo, debido a que la infor-

mación con respecto a los costos de estudio y las características de estas universidades ya no se encuentra fácilmente disponible. Por tal motivo, todas han sido consideradas como de bajo costo. De esta manera, centramos nuestro análisis en las universidades privadas con licencia otorgada, ya que conforman el grupo que brinda el servicio educativo garantizando las condiciones mínimas de calidad, dado que ha resultado aprobado en la evaluación para el licenciamiento institucional.

5.2. Características de las universidades privadas con licencia otorgada

La tabla 4 proporciona una comparación entre dos tipos de instituciones educativas: las asociativas con licencia otorgada y las societarias con licencia otorgada. El licenciamiento actúa como un método de protección del bienestar individual y social, ya que asegura el cumplimiento de las condiciones básicas de calidad (CBC)⁵ en la prestación de un servicio educativo superior universitario. Se analizan diferentes aspectos, como el costo, el número de carreras, la selectividad y el número de matriculados, con datos correspondientes a 2020. En el caso de las instituciones asociativas con licencia otorgada, se observa que hay 19 de bajo costo y nueve de alto costo. Para las instituciones de bajo costo, en cuanto al número de carreras, la media es de 22, con un mínimo de dos y un máximo de 35. La selectividad promedio es de 70, con un rango que va desde 20 hasta 100. En términos de matriculados, la media es de 24.382, con un mínimo de 936 y un máximo de 41.973. Por su parte, para las instituciones de alto costo, en cuanto al número de carreras, la media es de 30, con un mínimo de nueve y un máximo de 64. La selectividad promedio es de 66, con un rango que va desde 31 hasta 100. En términos de matriculados, la media es de 42.534, con un mínimo de 5.068 y un máximo de 57.572.

⁵ "A) La existencia de objetivos académicos; grados y títulos a otorgar y planes de estudio correspondientes; B) Previsión económica y financiera de la universidad a crearse compatible con los fines propuestos en sus instrumentos de planeamiento; C) Infraestructura y equipamiento adecuados al cumplimiento de sus funciones (bibliotecas, laboratorios, entre otros); D) Líneas de investigación a ser desarrolladas; E) Verificación de la disponibilidad de personal docente calificado con no menos del 25% de docentes a tiempo completo; F) Verificación de los servicios educacionales complementarios básicos (servicio médico, social, psicopedagógico, deportivo, entre otros); G) Existencia de mecanismos de mediación e inserción laboral (bolsa de trabajo u otros)" (SUNEDU, Ley 30.220, art. 28).

Por otro lado, las instituciones societarias con licencia otorgada son 13 de bajo costo y cuatro de alto costo. Para las instituciones de bajo costo, el número de carreras tiene una media de 55, con un mínimo de cinco y un máximo de 46. La selectividad promedio es de 44, con valores mínimos de 60 y máximos de 97. En cuanto a los matriculados, se registra una media de 119.160, con un mínimo de 1.698 y un máximo de 158.841. Por su parte, para las instituciones de alto costo, el número de carreras tiene una media de 33, con un mínimo de 10 y un máximo de 57. La selectividad promedio es de 79, con valores mínimos de 38 y máximos de 77. En cuanto a los matriculados, se registra una media de 86.904, con un mínimo de 1.395 y un máximo de 114.052.

● TABLA 4. CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIVERSIDADES PRIVADAS CON LICENCIA OTORGADA, 2020

VARIABLE	ASOCIATIVAS CON LICENCIA OTORGADA		SOCIETARIAS CON LICENCIA OTORGADA	
	BAJO COSTO	ALTO COSTO	BAJO COSTO	ALTO COSTO
Número de instituciones	19	9	13	4
Número de carreras				
Media	22	30	55	33
Mínimo	2	9	5	10
Máximo	35	64	46	57
Desviación estándar	7,63	19,28	9,75	7,76
Selectividad 1*				
Media	70	66	44	79
Mínimo	20	31	60	38
Máximo	100	100	97	77
Desviación estándar	21,68	24,43	7,29	10,01
Matriculados				
Media	24382	42534	119160	86904
Mínimo	936	5068	1698	1395
Máximo	41973	57572	158841	114052
Desviación estándar	11671,85	18153,19	54219,46	39400,24

Fuente: elaboración propia a partir de Ponte en Carrera (2020).

Nota 1*: selectividad es la proporción de ingresantes con respecto a los postulantes. Los datos que se consideran corresponden a 2020.

En resumen, las universidades de tipo societaria de bajo costo son las que acogen a la mayor cantidad de matriculados y las que ofrecen la mayor variedad de carreras en promedio. Presumiblemente, la alta selectividad en este tipo de instituciones este sesgada por la alta presencia de *missing values* para esta variable o el elevado número de postulantes, mas no necesariamente por una selectividad basada en el mérito académico o alguna distinción socioeconómica, como sí se podría pensar que preva-lece en las universidades asociativas de alto costo.

5.3. Costos de estudios universitarios en el Perú

Los costos anuales de estudios universitarios contemplan no solo los costos fijos de matrícula por cada semestre académico, sino también las pensiones promedio para un año de estudios, correspondientes al número de créditos que se cursen normalmente según la carrera que se haya escogido. Es necesario mencionar que los datos utilizados son de 2020 y han sido obtenidos de la fuente Ponte en Carrera. Además, el costo de estudio anual promedio es un promedio aritmético de los costos mínimos y máximos de todas las carreras de todas las universidades que corresponden a determinada clasificación.

La tabla 5 muestra estadísticos descriptivos para los costos de estudio según tipo de universidad privada con licencia otorgada, desglosados por el costo (bajo y alto). Para las instituciones asociativas con licencia otorgada de bajo costo, la media es de 6.863 soles, con una mediana de 7.410 soles. El valor mínimo registrado es de 3.643 soles, mientras que el máximo es de 8.374 soles. La desviación estándar es de 1.535 soles. En cuanto a las instituciones asociativas con licencia otorgada de alto costo, la media es de 20.466 soles y la mediana es de 23.461 soles. El valor mínimo registrado es de 9.906 soles, mientras que el máximo es de 29.390 soles. La desviación estándar es de 4.223 soles.

● TABLA 5. COSTOS DE ESTUDIO SEGÚN TIPO DE UNIVERSIDAD PRIVADA CON LICENCIA OTORGADA, 2020 (SOLES)

	ASOCIATIVA CON LICENCIA OTORGADA		SOCIETARIA CON LICENCIA OTORGADA	
	BAJO COSTO	ALTO COSTO	BAJO COSTO	ALTO COSTO
Media	6863	20466	4247	11896
Mediana	7410	23461	4723	12525

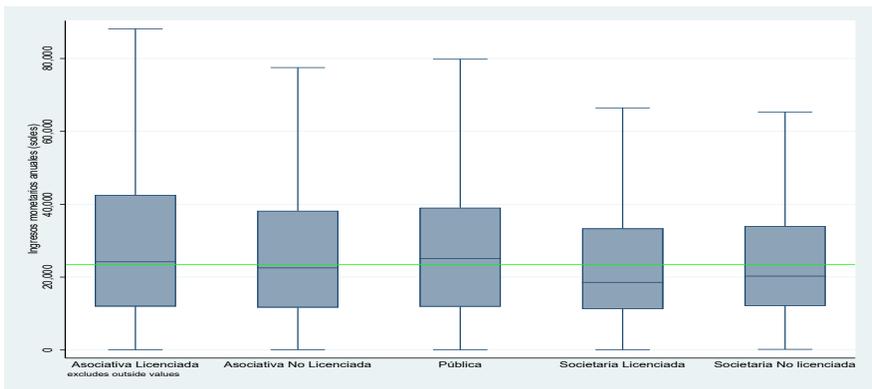
Mínimo	3643	9906	1643	10431
Máximo	8374	29390	7879	13056
Desviación estándar	1535	4223	1094	967

Fuente: elaboración propia a partir de Ponte en Carrera (2020).

Nota: los datos que se consideran corresponden a 2020. Tipo de cambio de soles a dólares: 3,75.

Los costos de estudio describen la clara segregación por el nivel socioeconómico de las universidades de alto costo, ya que llegan a representar alrededor de tres veces el costo promedio de las universidades de bajo costo para ambos tipos de gestión. Resalta, además, que los costos de estudio más altos los encontramos en las universidades de tipo asociativa y el costo promedio más bajo corresponde a las universidades de tipo societaria de bajo costo, las cuales se encuentran muy por debajo, en términos promedio, de sus contrapartes asociativas. Esta amplia dispersión de costos de estudio, junto con los elevados niveles que se encuentran en algunas universidades, limita el acceso de las familias de menores ingresos a la educación universitaria y restringe sus opciones solo a las universidades públicas que, en muchos casos, ven sobrepasadas sus capacidades debido al exceso de demanda por educación superior. Por tal motivo, en la siguiente sección, se describen los salarios de los egresados universitarios para conocer en qué medida se generan retornos a invertir en educación universitaria mediante la inserción en la educación privada.

● GRÁFICO 1. DISPERSIÓN DE SALARIOS DE EGRESADOS POR TIPO DE UNIVERSIDAD, 2022



Fuente: elaboración propia a partir de ENAHO (2022).

Nota: tipo de cambio de soles a dólares: 3,75.

5.4. Salarios de egresados universitarios en el Perú

La distribución de salarios anuales para egresados universitarios a nivel nacional, en 2022, muestra una marcada diferenciación según el tipo de universidad donde se estudió. En principio, como se muestra en el Anexo 1, el salario anual mediano de un egresado universitario en el Perú fue de 23.437 soles. Tomando como referencia dicho salario, el gráfico 1 muestra que las universidades públicas exhiben el salario mediano más alto, por encima de la mediana total. Por su parte, las universidades privadas de régimen asociativo muestran mejores salarios medianos en relación con sus contrapartes societarias, e incluso las asociativas que alcanzaron licenciamiento logran ubicarse por encima de la mediana nacional, aunque por debajo de las universidades públicas.

Una mirada más detallada a la distribución de los salarios de los egresados universitarios, considerando también la distinción por el nivel de costos de estudio de la universidad, indica que estos salarios son muy dispersos y varían entre valores medianos de 18.204 soles para las universidades con licencia otorgada de bajo costo y 46.475 soles para aquellas con licencia otorgada de alto costo. Además, resaltan los niveles no tan bajos de las universidades con licencia denegada en relación con las universidades de bajo costo con licencia otorgada. En general, se observa una relación positiva entre los costos de estudio y los salarios de egresado; sin embargo, no es necesariamente proporcional en todos los casos, lo que deja espacio para la identificación de retornos más altos de salarios en relación con los costos de estudio para cierto tipo de universidades si se lo compara con los demás.

Vale mencionar que los datos empleados para la elaboración de la tabla 4 corresponden a las preguntas 1524a1, 1530a, 1538a1, 1541a, d544t de la Encuesta Nacional de Hogares 2022. En dicha tabla, se muestran los datos correspondientes a los salarios anuales de universitarios, según el tipo de universidad de egreso, el tipo de licencia otorgada (asociativa o societaria) y el costo (bajo o alto), así como las instituciones con licencia denegada, que se asumen siempre como de bajo costo.

● TABLA 6. SALARIOS DE UNIVERSITARIOS SEGÚN TIPO DE UNIVERSIDAD DE EGRESO (SOLES)

	PUBLICA	ASOCIATIVA CON LICENCIA OTORGADA		ASOCIATIVA CON LICENCIA DENEGADA		SOCIETARIA CON LICENCIA OTORGADA		SOCIETARIA CON LICENCIA DENEGADA	
		BAJO COSTO	ALTO COSTO						
Media	31915	30403	46475	29510	-	24390	36932	26714	-
Mediana	25099	21211	34392	22530	-	18204	22376	20273	-
Mínimo	12	126	36	73	-	12	1881	173	-
Máximo	499361	471100	372465	646104	-	377580	268177	154051	-
Desviación estándar	33178	36475	45455	32805	-	23796	41739	23160	-
Nro. de individuos	8747	1122	437	960	-	1266	133	525	-

Fuente: elaboración propia a partir de ENAHO (2022).

Nota: los datos que se consideran corresponden a 2022. Tipo de cambio de soles a dólares: 3,75.

5.5. Retorno de la educación universitaria

Para los fines de este estudio, se plantea una medida del retorno de la educación universitaria empleando el cociente entre los ingresos anuales promedio del egresado y los costos anuales promedio de estudios para 28 de las 131 universidades consideradas en nuestro análisis. Estas 28 universidades tienen licencia otorgada de tipo asociativa y societaria y son de costos bajos y altos que, a 2023, brindan servicios educativos en cumplimiento con las condiciones mínimas de calidad que el ente regulador exige. El detalle de todas las universidades consideradas en este estudio se presenta en el Anexo 2. Debido a que no se dispone de datos sobre los costos de estudio de las universidades con licencia denegada, estas se consideran de manera referencial, ya que dejaron de operar por la baja calidad de su servicio, pero sí se cuenta con información acerca del salario de sus egresados. En la siguiente subsección, se abordará con más detalle este aspecto.

Como resultado del análisis planteado, en la tabla 7 se muestran los cocientes de salarios de egreso promedio entre costos de estudio promedio por tipo de universidad para las 28 universidades privadas de las que se dispone de datos para ambas variables. Recordemos que las 131 universidades consideradas en el presente trabajo se dividen en 49 públicas y 82 privadas. De las 82 privadas, 45 tienen licencia otorgada, pero solo 28

registran datos sobre ambas variables de estudio (los costos y los salarios de egreso).

Los datos indican que las universidades societarias de bajo costo alcanzan los cocientes más altos, al considerar para el cálculo tanto la media como la mediana de los costos y salarios de egresados. Siguen en tamaño de cociente las universidades privadas asociativas de bajo costo, las universidades societarias de alto costo y, finalmente, las universidades asociativas de alto costo. En general, las universidades de bajo costo muestran cocientes de retorno dos veces mayor que el de sus contrapartes de alto costo. Este hecho las convierte en alternativas más rentables de inversión.

● TABLA 7. COCIENTES DE SALARIOS DE EGRESO PROMEDIO ENTRE COSTOS DE ESTUDIO PROMEDIO, POR TIPO DE UNIVERSIDAD, 2020

	ASOCIATIVA CON LICENCIA OTORGADA		SOCIETARIA CON LICENCIA OTORGADA	
	BAJO COSTO	ALTO COSTO	BAJO COSTO	ALTO COSTO
Media	4	2	6	3
Mediana	3	1	4	2
Mínimo	0	0	0	0
Máximo	56	13	48	21
Nro. de universidades	9	9	7	3

Fuente: elaboración propia a partir de Ponte en Carrera (2020).

Nota: los datos que se consideran corresponden a 2020.

5.6. Las universidades de bajo costo y su potencial para cerrar brechas educativas y generar movilidad social

Llegado a este punto, deben quedar en claro tres hechos empíricos importantes. Primero, que las inversiones en capital humano representan alternativas seguras para incrementar los niveles de productividad e ingresos de las personas y de la sociedad; una muestra de ello son las estimaciones de los retornos a la educación, que los ubican en niveles cercanos a incrementos en 10% sobre el salario por hora por cada año de educación adicional. Segundo, que tanto en acceso como en calidad hay factores que permiten gozar de los beneficios de las inversiones en educación a unos más que a otros y que, generalmente,

se debe a segregaciones por nivel socioeconómico, área de residencia urbana o rural, y tipo de gestión privada o pública de la institución educativa. Tercero, que los costos de estudio y los salarios de los egresados de las universidades licenciadas muestran una amplia dispersión según el tipo de universidad de que se trate, y se caracteriza por costos y salarios más altos para las universidades de gestión asociativa y costos y salarios más bajos para las de gestión societaria.

Adicionalmente, es necesario reconocer que el proceso de reforma universitaria, que comenzó en 2014 con la promulgación de la Ley 30.220 que creó la SUNEDU en Perú, ha tenido como resultado el cese de operaciones de 48 instituciones universitarias, reduciendo el número de 96 universidades privadas operativas en 2016 a apenas 48 en 2021. Un supuesto importante en esta investigación es el hecho de considerar como de bajo costo a todas las universidades que cesaron operaciones. Este primer grupo inexistente de universidades de bajo costo era, además, de baja calidad. Es decir, si por un lado participaban en el incremento del número de matriculados en el sistema universitario, por otro acrecentaban las diferencias en relación con el nivel de capital humano efectivamente adquirido, a raíz de la poca inversión que se llevaba a cabo en sus instituciones. Además, a pesar de haberse visto que los salarios de los egresados de estas universidades eran relativamente altos en relación con las licenciadas de tipo societaria, no se puede negar su falta grave en las condiciones de calidad de la educación y los potenciales efectos negativos sobre la empleabilidad de sus egresados. Por todo ello, es preciso reconocer que el grupo de las universidades de bajo costo con licencia otorgada constituye el foco de atención para reconocer a las universidades de bajo costo con potencial para cerrar brechas educativas y generar movilidad social.

El primer hecho empírico se relaciona con la posibilidad de algunas instituciones universitarias de generar movilidad social ascendente en sus egresados. Cuanto mayor sea la oferta de centros de formación universitaria, los precios sean de equilibrio y se resguarde el cumplimiento de las condiciones mínimas de calidad de la educación, los resultados sobre la probabilidad de incrementos en el nivel de los salarios de los egresados universitarios estarán garantizados, por lo menos en términos promedio. Concretamente, la inversión de 4.247 soles por un año de estu-

dio universitario en una institución con licencia vigente de tipo societaria de bajo costo podría corresponderse con un retorno de 24.390 soles en el salario anual, equivalente a seis veces el valor invertido. Evidentemente, los retornos presentados son un promedio general y podrían variar no solo dependiendo del tipo de universidad, sino de la carrera y los demás costos de oportunidad en los que cada estudiante incurre al insertarse en la educación universitaria. Por lo tanto, todas las universidades de bajo costo existentes, con licenciamiento vigente, son generadoras de movilidad social en diferentes medidas, según su tipo de gestión, la diversidad de carreras que ofrecen y las características particulares de los estudiantes que acogen. En tanto todas repercutan positivamente en la probabilidad de incrementar el nivel de ingresos (valiéndonos de la teoría de capital humano) y todas exhiban retornos positivos en relación con los costos incurridos, todas tendrán el potencial de generar movilidad social ascendente en sus egresados.

Por su parte, el segundo hecho empírico da cuenta de las brechas educativas existentes que la educación impartida en las universidades de bajo costo ayudaría a cerrar. Como se ha revisado en la sección 4, tanto en acceso como en calidad, el servicio educativo exhibe preocupantes diferencias cuando los resultados se distinguen por niveles de estudio, niveles socioeconómicos, áreas urbana o rural, y gestiones pública o privada de las instituciones. En relación con el cierre de la brecha de acceso, las universidades privadas de bajo costo no solo ayudan a incrementar la oferta educativa que la evidencia empírica muestra, sino que, además, ello se corresponde con un importante aumento en el número de matriculados en estas instituciones. Por tal razón, todas las universidades de bajo costo tienen el potencial de ayudar a cerrar la brecha de acceso a la educación, en la medida en que están dirigidas a los sectores de la población de menores ingresos, y suelen surgir como respuesta al exceso de demanda local por educación superior, por lo que se distribuyen entre las urbes más importantes del Perú. Por último, en relación con el cierre de la brecha de calidad, es necesario precisar que esta se corresponde directamente con el nivel de adquisición de habilidades cognitivas y competencias que repercutirán en la productividad laboral. En este sentido, en tanto los niveles de logros de aprendizajes de los estudiantes de educación secundaria se ubican, en promedio, en niveles bajos, y ello repercute en los niveles de conocimientos y habilidades cognitivas con los que

llegan a insertarse a la educación superior, las universidades privadas de bajo costo con licencia vigente constituyen un esfuerzo hacia el cierre de brechas en términos de estas habilidades cognitivas, esto al cumplir la difícil labor de brindar un servicio educativo que se equipara mínimamente a determinadas condiciones de calidad, a las que todas las demás universidades también están regidas y que garantizan un perfil de egreso con ciertas competencias alcanzadas para todos los egresados.

En resumen, todas las universidades privadas de bajo costo que prevalecieron tras el proceso de licenciamiento institucional, que exige el cumplimiento de niveles mínimos de calidad en el servicio educativo impartido, generan retornos positivos y tienen el potencial de ayudar a cerrar brechas educativas e impulsar la movilidad social en sus egresados. Un primer acercamiento a los datos muestra que las universidades de bajo costo con tipo de gestión societaria producen mayores retornos que sus contrapartes asociativas, y que para ambos casos los retornos de estas son el doble que los obtenidos en las universidades de alto costo (ver tabla 7). Una mirada más cercana muestra que las universidades con mayor retorno incluyen a dos societarias en los dos primeros lugares y a dos asociativas en el tercer y cuarto lugar, pero al comparar estos retornos con los más altos dentro de las universidades de alto costo, preponderan mayoritariamente las universidades de bajo costo de tipo societaria. En relación con el cierre de brechas, ambos tipos de universidades de bajo costo tienen el potencial de fomentar mayor acceso a la educación en los sectores de menores ingresos y equiparar las habilidades cognitivas de los jóvenes, en tanto el ente regulador garantiza el cumplimiento de condiciones mínimas de calidad y logro de competencias en los perfiles de egreso, y contrastan con aquellas que cesaron actividades por no alcanzar el licenciamiento institucional.

6. Conclusiones y recomendaciones

Las universidades privadas han ido ganando una relevancia equivalente, en el ámbito socioeconómico, a la de las grandes instituciones tradicionalmente imperantes en las sociedades modernas. Teóricamente, surgen como consecuencia de la flexibilización de la regulación para la creación de nuevas universidades y subsidiarias, por la aprobación

del DL 882 en 1997. El crecimiento sostenido de estas instituciones, sumado al crecimiento en el número de matriculados que acogen y la estabilidad de los precios o costos de estudio, muestran cómo el sector educativo está siguiéndole el paso a un avasallador progreso tecnológico contemporáneo, demandante de habilidades y competencias, generalmente, comprendidas dentro del alentador ámbito del capital humano. A su vez, los retornos por las inversiones en capital humano pueden beneficiar a unos más que a otros y, en particular, a aquellos que ven en estas inversiones una alternativa viable para maximizar su bienestar.

Estas brechas educativas terminan repercutiendo en la distribución de los ingresos de las personas y empujan a las sociedades hacia la segregación, que se evidencia en brechas sociales y económicas concretas entre los miembros de un mismo contexto. Ante ello, las universidades privadas de bajo costo surgen como alternativas de inversión en capital humano con potencial para ayudar a cerrar las brechas educativas existentes y generar movilidad social en sus egresados. Este grupo de universidades se caracteriza por brindar el servicio de educación a costos menores al promedio de mercado, no ser selectivo, no estar dirigido a los sectores de la población con mayores ingresos, crearse bajo regímenes de gobierno empresarial tanto asociativo como societario, y exhibir cocientes de ingresos anuales promedio del egresado entre costos anuales promedio de estudios mayores en relación con sus contrapartes de alto costo.

La presente investigación ha identificado que las universidades privadas de bajo costo que producen mayores retornos privados individuales y beneficios sociales son: las societarias, con una cartera de carreras no tan amplia, y las asociativas, tradicionalmente enfocadas en la formación de cierto sector de la población (por ejemplo, universidades con un trasfondo religioso).

Una limitante para la presente investigación ha sido la no disponibilidad de información sobre los costos de estudios y salarios de egresados de todas las universidades del Perú y de todas las universidades privadas de bajo y alto costo. Esta limitación, sin embargo, puede superarse con la generación una base de datos, permanentemente actualizada, sobre los costos de estudios totales anuales que cada universidad cobra, distinguiendo las escalas socioeconómicas y las características particulares de cada carrera. Adicionalmente, otra limitante es no contar con información actualizada sobre los costos de estudio en el portal Ponte en Carrera

y no tener, en esta base de datos, el código identificador del INEI para cada institución universitaria.

Es necesario recalcar que se requiere más investigación al respecto, sobre todo en relación con los retornos de las diferentes carreras y con las composiciones sociales y organizacionales (Tairas y Soenanto 2022, Fincher 2002) dentro de cada institución universitaria. Estas líneas de investigación podrían aclarar el panorama sobre cuál es el verdadero rol que deben cumplir las universidades privadas de bajo costo en el Perú y distinguirlas de las universidades privadas de alto costo, las universidades públicas y los centros de formación no universitaria que, en conjunto, constituyen el sistema de educación superior del país y representan uno de los caminos en la transición de la escuela al trabajo para algunos jóvenes. De este modo, se evidenciaría más claramente la necesidad de garantizar que cualquiera que tenga la inclinación a estudiar en la universidad no encuentre obstáculos para poder hacerlo.

Los hallazgos tienen implicancias profundas para el sistema educativo superior peruano, puesto que reflejan la heterogeneidad de la calidad en la educación superior y la necesidad de mayor información, tanto de la oferta educativa (los tipos de instituciones que hay en cuanto a su calidad, costo y retorno) como de la demanda laboral (qué se está demandando más, en términos de mano de obra, para los próximos cinco o diez años). No es el objetivo de este estudio discutir otros aspectos de calidad y realización. No obstante, en cuanto a la movilidad económica y social, este estudio da luces sobre sus posibilidades, pero que, sin una ruta clara en la calidad y conexión con el mercado laboral, será difícil acelerarla. Asimismo, es claro que a mayor información, mejores decisiones y oportunidades; en ese sentido, la igualdad de oportunidades tendría, en este caso, su origen en el otorgamiento de mayor información sobre las posibilidades que un joven, al salir de la secundaria, puede tener. Queda mucho por investigar, más cuando pensamos en la educación técnico-productiva y la entrada directa al mercado laboral, una vez que se egresa de la educación secundaria. Esta realidad no es ajena al contexto latinoamericano: el *boom* de las universidades privadas y el crecimiento explosivo de los estudiantes universitarios, en su mayoría mujeres, son la punta del iceberg de los detalles que se esconden, es decir, la calidad e información.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. y Angrist, D. 2000. How Large Are Human-Capital Externalities? Evidence from Compulsory Schooling Laws. *NBER Macroeconomics Annual* 15, 9-59.
- Acemoglu, D. y Autor, D. H. 2011. Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings (1043-1171), en D. Card y O. Ashenfelter (eds.), *Handbook of Labor Economics*. Elsevier. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(11\)02410-5](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(11)02410-5)
- Acholla, D. 2021. *Low-fee Private Schooling: a Framework to Define the Scope of these Non-state Actors in Education*. UNESCO, Global Education Monitoring Report.
- Aedo, C., Hentschel, J., Moreno, M. y Luque, J. 2013. From Occupations to Embedded Skills: a Cross-country Comparison. *World Bank Policy Research Working Paper* (6560).
- Alcott, B. y Rose, P. 2019. Does Private Schooling Narrow Wealth Inequalities in Learning Outcomes? Evidence from East Africa (5-20), en *Non-state Actors in Education in the Global South*. Routledge.
- Angrist, J. D. y Krueger, A. B. 1991. Does Compulsory School Attendance Affect Schooling and Earnings? *The Quarterly Journal of Economics* 106(4), 979-1014.
- Autor, D. H., Levy, F. y Murnane, R. J. 2003. The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration. *The Quarterly Journal of Economics* 118(4), 1279-1333.
- Balarín, M. 2015. *The Default Privatization of Peruvian Education and the Rise of Low-fee Private Schools: Better or Worse Opportunities for the Poor?* ESP Working Paper 65. Nueva York: Privatisation in Education Research Initiative.
- Balarín, M., Kitmang, J., Ñopo, H. y Rodríguez, M. F. 2018. Mercado privado, consecuencias públicas: los servicios educativos de provisión privada en el Perú. *GRADE Documentos de Investigación* 89.
- Barrow, L. y Malamud, O. 2015. Is College a Worthwhile Investment? *Annual Review of Economics* 7(1), 519-555. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080614-115510>
- Becker, G. S. 1962. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy* 70(5), 9-49.
- Becker, G. S. y Chiswick, B. R. 1966. Education and the Distribution of Earnings. *American Economic Review* 56, 358-369.
- Benites, R. 2021. La educación superior universitaria en el Perú post-pandemia. *Políticas y Debates Públicos* 1. Pontificia Universidad Católica del Perú, Escuela de Gobierno y Políticas Públicas. <http://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/176597>
- Blair, M. M. 2011. An Economic Perspective on the Notion of “Human Capital”, en A. Burton-Jones y J. C. Spender (eds.), *The Oxford Handbook of Human Capital*. DOI: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199532162.003.0002>
- Brewer, D. J., Eide, E. y Ehrenberg, R. G. 1999. Does it Pay to Attend an Elite Private College? Cross-cohort Evidence on the Effects of College Type on Earnings. *Journal of Human Resources* 34(1), 104-123.
- Card, D. 1995. Using Geographic Variation in College Proximity to Estimate the Return to Schooling (201-222), en L. N. Christofides, E. K. Grant y R. Swidinsky (eds.), *Aspects of Labour Market Behaviour: Essays in Honour of John Vanderkamp*. University of Toronto Press.

- Card, D. 2001. Estimating the Return to Schooling: Progress on Some Persistent Econometric Problems. *Econometría* 69(5), 1127-1160.
- Card, D. y Krueger, A. B. 1992. Does School Quality Matter? Returns to Education and the Characteristics of Public Schools in the United States. *Journal of Political Economy* 100(1), 1-40.
- Carrasco González, A. 2021. Tendencias privatizadoras del modelo de financiación de la educación superior en Europa: propuestas de la Unión Europea y análisis del acceso asequible. *Revista Española de Educación Comparada*.
- Chae, J. E. y Hong, H. K. 2009. The Expansion of Higher Education Led by Private Universities in Korea. *Asia Pacific Journal of Education* 29(3), 341-355. DOI: <https://doi.org/10.1080/02188790903092902>
- Coelho, P. R. y Liu, T. 2017. The Returns to College Education – An Analysis with College-level Data. *Eastern Economic Journal* 43, 604-620.
- Dai, F., Cai, F. y Zhu, Y. 2021. Returns to Higher Education in China – Evidence from the 1999 Higher Education Expansion Using a Fuzzy Regression Discontinuity. *Applied Economics Letters* 29(6), 489-494. DOI: <https://doi.org/10.1080/13504851.2020.1871465>
- Dale, S. B. y Krueger, A. B. 2014. Estimating the Effects of College Characteristics over the Career Using Administrative Earnings Data. *Journal of Human Resources* 49(2), 323-358.
- Day Ashley, L., McLoughlin, C., Aslam, M., Engel, J., Wales, J., Rawal, S., Batley, R., Kingdon, G., Nicolai, S. y Rose, P. 2014. The Role and Impact of Private Schools in Developing Countries: a Rigorous Review of the Evidence. Final report. *Education Rigorous Literature Review*. Department for International Development.
- Didriksson, A. y Medina, E. 2008. Contexto global y regional de la educación superior en América Latina y el Caribe (21-54), en A. Gazzola y A. Didriksson (eds.), *Tendencias de la educación superior en América Latina y el Caribe*. IESALC-UNESCO.
- Dixon, P. 2012. Why the Denial? Low-cost Private Schools in Developing Countries and their Contributions to Education. *Econ Journal Watch* 9(3).
- Duflo, E. 2001. Schooling and Labor Market Consequences of School Construction in Indonesia: Evidence from an Unusual Policy Experiment. *American Economic Review* 91(4), 795-813.
- Eide, E. R., Hilmer, M. J. y Showalter, M. H. 2016. Is it Where You Go or What You Study? The Relative Influence of College Selectivity and College Major on Earnings. *Contemporary Economic Policy* 34(1), 37-46.
- Egibiremolen, G. O. 2020. Estimating Private School Premium for Primary School Children in Ethiopia: Evidence from Individual-level Panel Data. *Progress in Development Studies* 20(1), 26-44.
- Egibiremolen, G. O., Ogbuabor, J. E. y Nwambe, C. S. 2020. Estimating Private School Effects for School Children in Peru: Evidence from Individual-level Panel Data. *Journal of International Development* 32(2), 131-149.
- Fincher, M. 2002. Private University and Community College Strategic Alliances: the Case for Cooperation. *Community College Journal of Research and Practice* 26(4), 349-361. DOI: <https://doi.org/10.1080/106689202753546493>
- Floyd, C. E. 2005. For-profit Degree-granting Colleges: Who are These Guys and What do They Mean for Students, Traditional Institutions, and Public Policy?, en J. C. Smart (ed.), *Higher Education: Handbook of Theory and Research* 20. Dordrecht: Springer. DOI: https://doi.org/10.1007/1-4020-3279-X_11

- Freeman, S., Eddy, S. L., McDonough, M., Smith, M. K., Okoroafor, N., Jordt, H. y Wenderoth, M. P. 2014. Active Learning Increases Student Performance in Science, Engineering, and Mathematics. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 111(23), 8410-8415. DOI: <https://doi.org/10.1073/pnas.1319030111>
- Fried, B. y Abuhadba, M. 1991. Reforms in Higher Education: The Case of Chile in the 1980s. *Higher Education* 21, 137-149. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00137069>
- Geiger, R. 1986. *Private Sectors in Higher Education: Structure, Function, and Change in Eight Countries*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Greller, W. y Drachsler, H. 2012. Translating Learning into Numbers: A Generic Framework for Learning Analytics. *Educational Technology & Society* 15(3), 42-57.
- Härmä, J. 2011. Low Cost Private Schooling in India: Is it Pro Poor and Equitable? *International Journal of Educational Development* 31(4), 350-356.
- Heckman, J. J. 2006. Skill Formation and the Economics of Investing in Disadvantaged Children. *Science* 312(5782), 1900-1902. DOI: <https://doi.org/10.1126/science.1128898>
- Heckman, J. J. 2019. The Race between Demand and Supply: Tinbergen's Pioneering Studies of Earnings Inequality. *De Economist* 167, 243-258. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10645-019-09341-1>
- Heckman, J. J. y Vytlačil, E. 1998. Instrumental Variables Methods for the Correlated Random Coefficient Model: Estimating the Rate of Return to Schooling When the Return is Correlated with Schooling. *Journal of Human Resources* 23, 974-987.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2023. *Condiciones de vida en el Perú. Trimestre: octubre-noviembre-diciembre 2022*. Informe técnico 01 (marzo). Gobierno del Perú.
- James, E. 1991. Private Higher Education: The Philippines as a Prototype. *Higher Education* 21(2), 189-206. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00137073>
- James, E. 1993. Why Do Different Countries Choose a Different Public-private Mix of Educational Services? *The Journal of Human Resources* 28(3), 571-592. DOI: <https://doi.org/10.2307/146161>
- Kingdon, G. G. 2020. The Private Schooling Phenomenon in India: A Review. *The Journal of Development Studies* 56(10), 1795-1817.
- Kinsler, K. y Levy, D. C. 2007. For-profit Higher Education: U.S. Tendencies, International Echoes, en J. J. F. Forest y P. G. Altbach (eds.), *International Handbook of Higher Education* 18. Dordrecht: Springer. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-4020-4012-2_7
- Kumar, S. M. 2018. Comparing Private and Government Schools in India: The Devil is in the Maths. *Applied Economics Letters* 25(6), 409-414.
- Lavado, P., Martínez, J. J. y Yamada, G. 2014. ¿Una promesa incumplida? La calidad de la educación superior universitaria y el subempleo profesional en el Perú. *Working Papers* 2014-021. Banco Central de Reserva del Perú.
- Lavado, P., Velarde, L. y Yamada, G. 2022. Cognitive and Socioemotional Skills and Wages: the Role of Latent Abilities on the Gender Wage Gap in Peru. *Review of Economics of the Household* 20, 471-496. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11150-021-09556-9>
- Levy, D. 1985. Latin America's Private Universities, How Successful are They? *Comparative Education Review* 29(4), 440-59.
- Levy, D. 1993. Recent Trends in the Privatization of Latin American Higher Education: Solidification, Breadth, and Vigour. *Higher Education Policy* 6, 12-19. DOI: <https://doi.org/10.1057/hep.1993.49>

- Long, M. C. 2008. College Quality and Early Adult Outcomes. *Economics of Education Review* 27(5), 588-602. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2007.04.004>
- Long, M. C. 2010. Changes in the Returns to Education and College Quality. *Economics of Education Review* 29(3), 338-347.
- Miller, R. 2022. The Effect of Private Schools on Measures of Socioemotional Development in Adolescence: Evidence from India. *Journal of Human Capital* 16(2), 303-331.
- Mincer, J. 1958. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal of Political Economy* 66(4), 281-302. DOI: <https://doi.org/10.1086/258055>
- Mincer, J. 1974. *Schooling, Experience, and Earnings*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.
- Morita, T., Yamamoto, K. y Managi, S. 2018. The Relationship between School-based Career Education and Subsequent Incomes: Empirical Evidence from Japan. *Economic Analysis and Policy* 58, 70-87.
- Münich, D. y Psacharopoulos, G. 2018. *Education Externalities – What They Are and What We Know*. European Expert Network on Economics of Education Analytical Reports, European Commission.
- Parvez, A. y Laxminarayana, K. 2022. Mathematics Learning Inequality among Children of Private and Public Schools. *Asia Pacific Education Review* 1-13.
- Patrinos, H. A. 1990. The Privatization of Higher Education in Colombia: Effects on Quality and Equity. *Higher Education* 20(2), 161-173. DOI: <https://doi.org/10.1007/bf00143699>
- Patrinos, H. A. y Psacharopoulos, G. 2020. Returns to Education in Developing Countries (53-64), en S. Bradley y C. Green, *The Economics of Education*. Academic Press.
- Patrinos, H. A., Psacharopoulos, G. y Tansel, A. 2020. Private and Social Returns to Investment in Education: the Case of Turkey with Alternative Methods. *Applied Economics* 53(14), 1638-1658. DOI: <https://doi.org/10.1080/00036846.2020.1841086>
- Psacharopoulos, G. y Patrinos, H. A. 2004. Returns to Investment in Education: a Further Update. *Education Economics* 12(2), 111-134. DOI: <https://doi.org/10.1080/0964529042000239140>
- Psacharopoulos, G. y Patrinos, H. A. 2018. Returns to Investment in Education: a Decennial Review of the Global Literature. *Education Economics* 26(5), 445-458. DOI: <https://doi.org/10.1080/09645292.2018.1484426>
- Rizvi, F. 2016. La privatización en la educación: tendencias y consecuencias. *Documentos de Trabajo de Investigación y Prospectiva en Educación* 18. UNESCO. https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000246485_spa
- Sarangapani, P. M. y Winch, C. 2010. Tooley, Dixon and Gomathi on Private Education in Hyderabad: A Reply. *Oxford Review of Education* 36(4), 499-515, DOI: <https://doi.org/10.1080/03054985.2010.495465>
- Smith, A. 1776. *The Wealth of Nations*. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Somani, R. 2021. The Returns to Higher Education and Public Employment. *World Development* 144. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105471>.
- Stetar, J. M. 1987. Private Sectors in Higher Education: Structure, Function and Change in Eight Countries. *The Journal of Higher Education* 58(4), 470-473. DOI: [10.1080/00221546.1987.11778267](https://doi.org/10.1080/00221546.1987.11778267)
- Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (SUNEDU). 2018. *Informe bienal sobre la realidad universitaria peruana*. Gobierno del Perú. <https://www.gob.pe/es/i/606251>

- Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (SUNEDU). 2020. *II Informe bienal sobre la realidad universitaria en el Perú*. Gobierno del Perú. <https://www.gob.pe/es/i/1093280>
- Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (SUNEDU). 2022. *III Informe bienal sobre la realidad universitaria en el Perú*. Gobierno del Perú. <https://www.gob.pe/es/i/2824150>
- Tairas, D. R. y Soenanto, T. W. 2022. The Impact and Prevention of the Pandemic Crisis on the Sustainability of Private Universities in Indonesia, en L. Yola, U. Nangkula, O. G. Ayegbusi, M. Awang (eds.), *Sustainable Architecture and Building Environment. Lecture Notes in Civil Engineering* 161. Singapur: Springer. DOI: https://doi.org/10.1007/978-981-16-2329-5_21
- Tilak, J. B. G. 1991. The Privatization of Higher Education. *Prospects* 21(2), 227-239. DOI: <https://doi.org/10.1007/bf02336063>
- Tilak, J. B. G. y Varghese, N. V. 1991. Financing Higher Education in India. *Higher Education* 21, 83-101. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00132343>
- Tinbergen, J. 1975. *Income Distribution: Analysis and Policies*. Nueva York: North-Holland Publishing Company.
- Tooley, J. 2007. Could For-profit Private Education Benefit the Poor? Some A Priori Considerations Arising from Case Study Research in India. *Journal of Education Policy* 22(3), 321-342.
- Tooley, J. y Dixon, P. 2006. 'De Facto' Privatisation of Education and the Poor: Implications of a Study from Sub-Saharan Africa and India. *Compare* 36(4), 443-462.
- Tooley, J., Dixon, P. y Gomathi, S. V. 2007. Private Schools and the Millenium Development Goal of Universal Primary Education: A Census and Comparative Survey in Hyderabad, India. *Oxford Review of Education* 33(5), 539-560.
- Tooley, J., Bao, Y., Dixon, P. y Merrifield, J. 2011. School Choice and Academic Performance: Some Evidence from Developing Countries. *Journal of School Choice* 5(1), 1-39.
- Wilkinson, R. y Yussof, I. 2005. Public and Private Provision of Higher Education in Malaysia: A Comparative Analysis. *Higher Education* 50, 361-386. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10734-004-6354-0>
- Yamada, G. 2007. *Retornos a la educación superior en el mercado laboral: ¿vale la pena el esfuerzo?* Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Yamada, G. 2009. Rendimientos de la educación superior en el mercado laboral. *El Trimestre Económico* 76(302), 485-511. DOI: <https://doi.org/10.20430/ete.v76i302.535>
- Yamada, G., Castro, J., Bacigalupo, J. y Velarde, L. 2013. Mayor acceso con menor calidad en la educación superior: algunas evidencias desde las habilidades de los estudiantes. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales* 40(72), 7-32. DOI: <https://doi.org/10.21678/apuntes.72.673>
- Zimmerman, S. D. 2014. The Returns to College Admission for Academically Marginal Students. *Journal of Labor Economics* 32(4), 711-754.
- Zuilkowski, S. S., Piper, B. y Ongele, S. 2020. Are Low-cost Private Schools Worth the Investment? Evidence on Literacy and Mathematics Gains in Nairobi Primary Schools. *Teachers College Record* 122(1), 1-30.

Anexos

Anexo 1

● **TABLA 1. DISPERSIÓN DE LOS SALARIOS (SOLES) SEGÚN TIPO DE UNIVERSIDAD**

TIPO	N	MEAN	P50	MIN	MAX	SD
Asociativa licenciada	1559	34907,97	24203	36	471100	39844,63
Asociativa no licenciada	960	29509,93	22530	73	646104	32804,75
Pública	4304	31914,77	25099	12	499361	33177,73
Societaria licenciada	1399	25582,58	18558	12	377580	26275,44
Societaria no licenciada	525	26714,08	20273	173	154051	23159,52
Total	8747	30859,4	23437	12	646104	33076,12

Fuente: elaboración propia a partir de ENAHO (2022), TUNI (2023).

Nota: tipo de cambio de soles a dólares: 3,75.

Anexo 2

● **TABLA 2. LISTA DE UNIVERSIDADES PRIVADAS EXISTENTES ENTRE 2016 Y 2021, CONSIDERADAS EN EL PRESENTE ESTUDIO**

N°	CODIGO INEI	NOMBRE	TIPO DE UNIVERSIDAD	NÚMERO DE CARRERAS	COSTO ANUAL PROMEDIO (SOLES)	SALARIO ANUAL PROMEDIO DE UN EGRESADO (SOLES)	RETORNO
1	260000072	Universidad Señor de Sipán	Societaria licenciada LC	20	1643	26463	16
2	260000087	Universidad Autónoma de Ica S.A.C. I*	Societaria licenciada LC	5	2230	32440	15
3	260000100	Universidad Jaime Bausate y Meza	Asociativa licenciada LC	2	2978	36426	12
4	260000049	Universidad Marcelino Champagnat	Asociativa licenciada LC	10	4806	37240	8
5	260000096	Universidad Autónoma del Perú	Societaria licenciada LC	11	2867	19756	7
6	260000067	Universidad Continental de Ciencia e Ingeniería	Societaria licenciada LC	29	3715	21932	6
7	260000052	Universidad César Vallejo S.A.C.	Societaria licenciada LC	33	4723	25973	5
8	260000064	Universidad Privada San Juan Bautista	Societaria licenciada LC	16	4460	23661	5
9	260000079	Universidad ESAN	Asociativa licenciada HC	11	9906	48563	5
10	260000015	Universidad Católica de Santa María	Asociativa licenciada LC	35	7410	36214	5
11	260000071	Universidad Católica Sedes Sapientiae	Asociativa licenciada LC	28	4030	19375	5
12	260000097	Universidad de Ciencias y Humanidades	Asociativa licenciada LC	10	5868	28075	5
13	260000068	Universidad Científica del Sur S.A.C.	Societaria licenciada LC	29	7879	37670	5

14	260000018	Universidad de Lima	Asociativa licenciada HC	12	13180	61291	5
15	260000133	Universidad La Salle	Asociativa licenciada LC	3	7400	31501	4
16	260000057	Universidad San Ignacio de Loyola S.A.	Societaria licenciada HC	53	10431	41795	4
17	260000069	Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo	Asociativa licenciada LC	22	7966	30153	4
18	260000080	Universidad Antonio Ruiz de Montoya	Asociativa licenciada LC	19	8374	27887	3
19	260000014	Universidad Peruana Cayetano Heredia	Asociativa licenciada HC	24	18529	57985	3
20	260000054	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C.	Societaria licenciada HC	57	12525	35453	3
21	260000008	Pontificia Universidad Católica del Perú	Asociativa licenciada HC	64	18847	52879	3
22	260000062	Universidad Católica San Pablo	Asociativa licenciada LC	13	7700	18361	2
23	260000132	Universidad de Ingeniería y Tecnología	Asociativa licenciada HC	10	14680	31324	2
24	260000029	Universidad de Piura	Asociativa licenciada HC	25	24349	46041	2
25	260000017	Universidad del Pacífico	Asociativa licenciada HC	9	29390	50481	2
26	260000019	Universidad de San Martín de Porres	Asociativa licenciada HC	22	23461	40119	2
27	260000020	Universidad Femenina del Sagrado Corazón	Asociativa licenciada HC	15	17039	22026	1
28	260000104	Universidad Le Cordon Bleu	Societaria licenciada HC	11	13056	10143	1
29	260000110	Universidad Católica de la Selva Peruana	Societaria no licenciada LC	-	-	55126	-
30	260000140	Universidad Santo Domingo de Guzmán	Societaria no licenciada LC	-	-	50022	-

31	260000109	Universidad Peruana de Arte Orval S.A.C.	Societaria no licenciada LC	-	-	48446	-
32	260000030	Universidad Ricardo Palma	Asociativa licenciada LC	18	-	48305	-
33	260000044	Universidad Particular de Chiclayo	Asociativa no licenciada LC	-	-	46636	-
34	260000078	Universidad Peruana de las Américas	Societaria no licenciada LC	-	-	38354	-
35	260000103	Universidad Privada Arzobispo Loayza S.A.C	Societaria no licenciada LC	-	-	38210	-
36	260000111	Universidad Ciencias de la Salud	Societaria no licenciada LC	-	-	37483	-
37	260000024	Universidad Inca Garcilaso de la Vega	Asociativa no licenciada LC	-	-	37438	-
38	260000142	Universidad Privada Líder Peruana	Societaria licenciada LC	-	-	37014	-
39	260000082	Universidad para el Desarrollo Andino	Asociativa licenciada LC	5	-	36062	-
40	260000063	Universidad Privada Abraham Valdelomar	Societaria no licenciada LC	-	-	36010	-
41	260000050	Universidad Particular de Iquitos	Asociativa no licenciada LC	-	-	34713	-
42	260000043	Universidad Privada de Tacna	Asociativa licenciada LC	24	-	32599	-
43	260000038	Universidad Peruana Unión	Asociativa licenciada LC	27	-	32529	-
44	260000092	Universidad Peruana Simón Bolívar	Societaria no licenciada LC	-	-	32426	-
45	260000070	Universidad Privada Antonio Guillermo Urrello	Societaria no licenciada LC	-	-	31630	-
46	260000094	Universidad Peruana del Oriente S.A.C.	Societaria no licenciada LC	-	-	30416	-

47	260000046	Universidad Privada Antenor Orrego	Asociativa licenciada LC	23	-	30412	-
48	260000048	Universidad Privada de Moquegua	Asociativa no licenciada LC	-	-	30027	-
49	260000112	Universidad de Ayacucho Federico Froebel	Societaria no licenciada LC	-	-	28255	-
50	260000039	Universidad Andina del Cusco	Asociativa licenciada LC	20	-	27487	-
51	260000102	Universidad Peruana del Centro	Asociativa no licenciada LC	-	-	27225	-
52	260000059	Universidad Alas Peruanas	Societaria no licenciada LC	-	-	26943	-
53	260000040	Universidad Tecnológica de los Andes	Asociativa licenciada LC	10	-	26553	-
54	260000083	Universidad Privada Telesup	Societaria no licenciada LC	-	-	26300	-
55	260000090	Universidad Privada de Trujillo	Asociativa no licenciada LC	-	-	25927	-
56	260000037	Universidad Peruana Los Andes	Asociativa licenciada LC	27	-	25418	-
57	260000061	Universidad Privada Norbert Wiener	Societaria licenciada LC	18	-	24920	-
58	260000136	Universidad María Auxiliadora	Societaria licenciada LC	8	-	23894	-
59	260000065	Universidad Tecnológica del Perú	Societaria licenciada LC	46	-	23594	-
60	260000053	Universidad Privada Los Angeles de Chimbote	Asociativa no licenciada LC	-	-	23591	-
61	260000047	Universidad de Huánuco	Asociativa licenciada LC	15	-	23454	-
62	260000045	Universidad Privada de San Pedro	Asociativa no licenciada LC	-	-	23379	-

63	260000081	Universidad Peruana de Ciencias e Informática	Societaria no licenciada LC	-	-	22555	-
64	260000055	Universidad Privada del Norte S.A.C.	Societaria licenciada LC	42	-	22264	-
65	260000099	Universidad Privada Juan Mejía Baca	Societaria no licenciada LC	-	-	22117	-
66	260000074	Universidad Católica de Trujillo	Asociativa licenciada LC	14	-	21441	-
67	260000135	Universidad Privada Autónoma del Sur	Societaria no licenciada LC	-	-	20695	-
68	260000036	Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez	Asociativa no licenciada LC	-	-	20515	-
69	260000117	Universidad Interamericana para el Desarrollo	Societaria no licenciada LC	-	-	19575	-
70	260000113	Universidad Peruana de Investigación y Negocios	Societaria no licenciada LC	-	-	19144	-
71	260000118	Universidad Privada Juan Pablo II	Societaria no licenciada LC	-	-	18578	-
72	260000134	Universidad Latinoamericana CIMA	Societaria no licenciada LC	-	-	18219	-
73	260000093	Universidad Peruana de Integración Global S.A.C.	Societaria no licenciada LC	-	-	17749	-
74	260000119	Universidad Privada Leonardo Da Vinci S.A.C.	Societaria no licenciada LC	-	-	17227	-
75	260000091	Universidad Privada San Carlos	Societaria no licenciada LC	-	-	16829	-
76	260000086	Universidad Privada de Pucallpa S.A.C.	Societaria no licenciada LC	-	-	14655	-

77	260000137	Universidad de la Amazonía Mario Peláez Bazán	Societaria no licenciada LC	-	-	13941	-
78	260000105	Universidad Privada de Huancayo Franklin Roosevelt	Societaria licenciada LC	5	-	11938	-
79	260000085	Universidad Sergio Bernales S.A.	Societaria no licenciada LC	-	-	11222	-
80	260000115	Universidad Autónoma San Francisco	Societaria no licenciada LC	-	-	6294	-
81	260000107	Universidad de Lambayeque	Societaria no licenciada LC	-	-	5905	-
82	260000108	Universidad de Ciencias y Artes de América Latina S.A.C.	Societaria licenciada HC	10	11400	-	-

Fuente: ENAHO (2022), Ponte en Carrera (2020) y TUNI (2023).

Nota: Se muestra el listado de las universidades privadas en el Perú existentes entre 2016 y 2021 y se las distingue según su condición de licenciada o no licenciada, asociativa o societaria, y de bajo costo (LC) o de alto costo (HC). Se muestran valores promedio en soles para los costos y los salarios, cantidades absolutas para el número de carreras y el cociente entre salarios y costos para la variable retorno. Tipo de cambio de soles a dólares: 3,75.

Nota 1*: aparece en la base de datos 2020 con su nombre anterior: Universidad Privada Ada A. Byron.

