

# Si estudias en una universidad de élite... ¿ganarás más? - Expansión - 08/02/2016

## Si estudias en una universidad de élite... ¿ganarás más?

Puede parecer que el hecho de obtener un título en una institución de élite garantiza un sueldo mayor... Pero esto no es cierto en todos los casos. Seguir esta fórmula puede endeudarte más de lo necesario.

Eric R. Eide/Michael J. Hilmer.  
The Wall Street Journal

Pese a las vueltas que dan las familias para escoger una universidad, a menudo la decisión la determina un único razonamiento: cuanto más prestigiosa sea la institución a la que se asiste, mayor será el salario que se perciba al licenciarse.

Por ello, centran sus esfuerzos en enviar a sus hijos a la mejor universidad que puedan pagar, dando por sentado que aunque abonen una matrícula más alta, maximizarán su inversión con el tiempo. Pero esa fórmula no siempre se cumple, y seguirla a ciegas puede endeudarte más de lo necesario a los licenciados cuando abandonan la universidad.

Llegamos a esa conclusión tras analizar una encuesta a miles de licenciados universitarios y comprobar sus salarios una década después de terminar los estudios. Descubrimos que los diplomas de universidades de prestigio sólo aumentan los futuros salarios en determinados campos, mientras que en otros no representan diferencia alguna.

En concreto, en los negocios y otras carreras de humanidades, el prestigio de una universidad tiene una gran influencia en las expectativas sobre los futuros ingresos. Pero en campos como la ciencia, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas (CTIM), no importa mucho si los estudiantes van a una universidad cara y de prestigio o a otra más económica: las expectativas salariales son las mismas.

### Prestigio y salario

La cuestión del prestigio y el futuro salario también se ve complicada en otros sentidos. Es posible que los estudiantes no logren cursar la carrera que desean en una universidad de prestigio, por ejemplo. Y en el caso de aquellos que lo consiguen, pueden tardar más en licenciarse que en otra carrera, o no llegar a hacerlo, lo que limitaría o eliminaría la ventaja salarial esperada.

El estudio de Eric R. Eide, profesor de Economía en la Brigham Young University, y Michael J. Hilmer, profesor



Un alumno de la Universidad de Harvard saliendo de uno de sus edificios.

en la San Diego State University, siguió a 7.300 licenciados diez años después de su graduación, dividiendo sus carreras en varias categorías: negocios, ingeniería, ciencia, ciencias sociales, humanidades, educación... Se utilizaron tres clasificaciones para el tipo de universidad: selectiva, que cubre las universidades elitistas y otras instituciones altamente competitivas; media; y menos selectiva, que engloba a las universidades con matrícula abierta.

En el caso de las carreras del grupo CTIM, el salario medio no varía mucho entre las categorías universitarias. Por ejemplo, no hay diferencias estadísticas significativas en los salarios medios de las carreras de ciencias entre las universidades selectivas y las medias o las menos selectivas. Lo mismo sucede con los licenciados en ingenierías de universidades selectivas y menos selectivas, y sólo se produce una diferencia ligeramente significativa entre las universidades selectivas y las de la categoría media.

Para los empleadores potenciales, los conocimientos que los estudiantes adquieren en estos campos suelen imponerse sobre el prestigio, posiblemente porque los curricu-

**En negocios y humanidades el prestigio influye en la expectativa de ingresos futuros**

**Para el empleador potencial importan más los conocimientos que el prestigio**

**En negocios, los centros de élite ofrecen mejores redes de alumnos y conexiones**

**Las grandes instituciones como Harvard o el MIT van cada año a por los 25.000 más listos**

los están relativamente normalizados y hay unos conocimientos comúnmente aceptados que los estudiantes tienen que absorber. Puede no ser necesario que un estudiante asista a la mejor universidad para asegurarse un buen salario.

Pese a las ayudas financieras, para muchas familias el coste de la educación puede diferir radicalmente entre universidades. Por ejemplo, si un estudiante de ingeniería decidiese asistir a la Universidad de Pennsylvania en lugar de a Texas A&M, el salario medio inicial diferiría en menos de 1.000 dólares, pero la diferencia entre los costes de las matrículas sería de unos 167.000 dólares. Con ese salario ligeramente más alto, hay que trabajar más de 150 años para compensar la enorme diferencia entre matrículas.

Dicho esto, el panorama salarial es muy distinto para otros campos. Fuera del grupo CTIM, el origen del diploma de un estudiante es de enorme importancia.

### Negocios

Las diferencias de ingresos más notables se producen en las especialidades de negocios, donde los licenciados de las instituciones selectivas ga-

nan de media un 12% más que los licenciados del grupo medio, y un 18% más que los de universidades menos selectivas. Asimismo, los licenciados en ciencias sociales por universidades de la categoría selectiva ganan un 11% más que los del grupo medio y un 14% más que los de escuelas menos selectivas.

En el caso de las carreras del área de la educación, las diferencias son del 6% y el 9%, respectivamente. En las humanidades, los licenciados por universidades selectivas ganan un 11% más que los procedentes de las menos selectivas, pero el salario es similar al del grupo medio.

Hay muchas explicaciones posibles para las disparidades. En la rama de los negocios, las universidades más prestigiosas pueden ofrecer mejores redes de alumnos y otras conexiones con empleadores potenciales. En otros campos de estudio, las escuelas de mayor prestigio pueden ofrecer mejores contactos, facultades, recursos universitarios y, al menos en las ciencias sociales y las humanidades, mejores programas de estudio. Sea cual sea la razón, puede estar justificado que padres y estudiantes quieran un título de estas instituciones.

**Aunque puedas pagarlo... quizá nunca entres**

T. Fernández, Madrid

El dinero lo puede casi todo, pero en el caso de quien pretende entrar en una universidad excelente, en una escuela de negocios selecta, o de quien quiera acceder a un programa exclusivo y muy caro, el poder económico no vale tanto como un argumento que resulta definitivo: cualquiera de esas instituciones que tenga un gran prestigio internacional busca, en primer lugar, captar a los mejores. No a los más ricos ni a los que cuenten con altas recomendaciones.

Las grandes instituciones como Harvard o el MIT van cada año a por los 25.000 candidatos más listos y mejor preparados del mundo. Miran eso antes que nada, y muchas de esas instituciones usan test de admisión como el GMAT. Las principales instituciones se ponen como meta el requisito de que el promedio para entrar sea muy alto. Así saben que se están llevando el segmento superior de candidatos que desean captar. Y esto supone un primer filtro. Pero aún hay más: tras captar a los más listos, las grandes universidades y escuelas van a por aquellos que ofrecen un perfil que encaje con la institución; más tarde a por los que cuenten con una recomendación verdaderamente eficaz... Y por último, se fijan en el expediente académico y en lo que han hecho los posibles candidatos. Aquí cada institución tiene su truco: para que ese candidato encaje, puede servir antes alguien que sea un excelente pianista, o que toque el saxofón, antes que aquel que tenga una carrera determinada.

El objetivo principal es captar talento, independientemente de la situación económica. La idea es que si alguien tiene dificultades económicas y es brillante, pueda entrar.