

Los efectos no monetarios de la educación. Análisis a partir del consumo de los hogares

The non-monetary effects of education. Analysis of households' consumption patterns

DOI: 10.4438/1988-592X-RE-2011-355-031

Marcos Fernández Gutiérrez

Universidad de Cantabria. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Economía. Santander, España.

Jorge Calero Martínez

Institut d'Economia de Barcelona. Barcelona, España.

Resumen

La evaluación del rendimiento educativo es uno de los actuales ejes prioritarios de atención de las políticas públicas en los países desarrollados. Debido a una concepción de la educación enfocada hacia los rendimientos económicos obtenidos en el mercado laboral, los efectos no monetarios de la educación han sido analizados en menor medida que los de carácter monetario, a pesar de que la evidencia empírica ha contrastado su importancia cuantitativa y cualitativa. El objetivo de este trabajo es estimar el signo y la magnitud de los efectos no monetarios de la educación asociados al gasto privado. El análisis se centra en determinados bienes con unas características particulares, tales como consumo perjudicial para la salud, carácter adictivo o relación con la visibilidad y concepción del estatus social. Para abordar este objetivo se propone un enfoque novedoso, como es el estudio de las preferencias reveladas a través del consumo de los hogares españoles, información recogida en la Encuesta de Presupuestos Familiares. Las estimaciones realizadas permiten cuantificar separadamente los efectos no monetarios y los efectos monetarios y, con ello, comparar la magnitud relativa de ambos. Los resultados obtenidos ponen en evidencia la existencia de

destacados efectos no monetarios de la educación. Sus sentidos e intensidades sobre el consumo, sin embargo, dependerían del bien en cuestión y del nivel educativo considerado. Se deriva, con base en ello y de acuerdo con una perspectiva institucionalista, la importancia del proceso de adquisición de educación en la configuración del entorno social e institucional del individuo y, por influencia de este, en sus preferencias en el consumo. Las conclusiones que se extraen de este trabajo resultan relevantes para la descripción y comprensión de los efectos no monetarios de la educación y, de esta forma, para su cuantificación e incorporación a la evaluación y el diseño de las políticas educativas.

Palabras clave: economía de la educación, efectos no monetarios de la educación, gasto privado, rendimiento de la educación, entorno social, políticas educativas.

Abstract

The evaluation of educational performance is one of the main public policy issues in the developed countries. Nonetheless, following a conception of education oriented to economic returns obtained in the labour market, the non-monetary effects of education have received less attention than the monetary effects, even though empirical evidence demonstrates their quantitative and qualitative importance. This paper aims to estimate the sign and magnitude of the non-monetary effects of education on private spending on goods with particular characteristics, such as harmful consumption, addictive consumption or consumption associated with visible social status. For this, an original approach is proposed, through the analysis of Spanish households' consumption preferences revealed in the *Encuesta de Presupuestos Familiares [Family Budget Survey]*. The estimations made enable the monetary and non-monetary effects of education to be quantified separately and compared as regards their relative importance. The results obtained evidence the existence of strong non-monetary effects of education. However, their signs and the intensity of their effects on consumption will depend on the goods and the educational level considered. Accordingly, and from an institution-based perspective, the importance of the educational process in the configuration of an individual's social and institutional environment and, due to its influence, his consumption preferences can be deduced. Conclusions made are relevant to the description and understanding of the non-monetary effects of education and so to their quantification and inclusion in educational policy evaluation and design.

Key words: economics of education, non-monetary effects of education, private spending, educational returns, social environment, education policy.

Introducción

La evaluación de las políticas educativas, debido a las implicaciones de éstas sobre el crecimiento económico, la competitividad y la cohesión social, es uno de los actuales ejes prioritarios de atención de instituciones como la UE y la OCDE (European Commission, 2005; Desjardins y Schuller, 2006; Ministerio de Educación y Ciencia, 2007) y ha sido ampliamente tratada en la literatura existente. Las investigaciones acerca de los efectos generados por la educación se han centrado en los beneficios monetarios, que hacen referencia fundamentalmente a la mayor productividad que un incremento del nivel educativo implicaría y al superior salario asociado a ello (Barceinas et ál., 2000; Bils y Klenow, 2000). Sin embargo, la educación también puede tener otros efectos sobre la vida personal y colectiva, como mejores hábitos de salud, distintas pautas de consumo/ahorro, diferentes comportamientos sociales y una mayor propensión a que los hijos adquieran a su vez un mayor nivel educativo (Vila, 2003; Wössmann y Schütz, 2006). Este tipo de consecuencias, englobadas dentro de los llamados efectos no monetarios de la educación, han de tenerse en cuenta para evaluar correctamente las repercusiones que ésta tiene; de hecho, según han estimado Wolve y Zuvekas (1997), los efectos no monetarios de un año adicional de escolarización serían similares en magnitud a los monetarios. Efectos monetarios y no monetarios se han conectado a través de la noción de capital social, la cual explicaría la relación entre niveles educativos más elevados, más confianza y fortaleza de las normas cívicas y mayor crecimiento económico (Knaack y Keefer, 1997; Temple, 2001). Estos beneficios sociales de la educación han sido modelizados por Acemoglu (1996), con la hipótesis de existencia de rendimientos crecientes en la acumulación de capital humano.

Desde la teoría económica y según una perspectiva neoclásica, trabajos como los de Rosenzweig y Schultz (1989) y Kenkel (1991) han explicado los efectos no monetarios de la educación a partir del incremento en la eficiencia del consumo que un mayor nivel educativo implicaría. Esta visión considera los mencionados efectos en todo caso como beneficiosos: la educación permitiría la obtención de una mayor cantidad de *outputs* positivos (tales como buena salud) a partir de una mayor utilización de los *inputs* adecuados y una combinación más eficiente de los mismos; reduciría también la tasa de preferencia temporal de los individuos, lo que les haría valorar en mayor medida el futuro e incrementar así la eficiencia en el consumo¹. Debido a esta

⁽¹⁾ Para una revisión bibliográfica detallada véase Calero y Escardíbul (2006).

concepción del individuo como consumidor estrictamente racional, que maximizaría su utilidad a través de sus preferencias, Becker y Murphy (1998) incluso consideran racional el consumo adictivo (que se da cuando el consumo pasado incrementa el consumo presente), en respuesta a la tasa de descuento del futuro de cada individuo, en un marco en el que los menos educados tendrían una menor preferencia por el futuro. Estas conclusiones son cuestionadas por Pinilla (2003), quien considera que la incertidumbre y el aprendizaje serían los elementos relevantes para explicar el comportamiento adictivo, a través de la observación del ajuste entre elasticidad observada y elasticidad declarada (mayor entre los más adictos).

Las críticas a la visión neoclásica se centran en una hipotética excesiva simplicidad de sus supuestos, tales como la racionalidad completa en el consumo y la reducción de los efectos no monetarios al incremento de la eficiencia en el consumo. Ante ello, autores como Galbraith (1971), Orphanides y Zervos (1995) y Suranovic et ál. (1999) han introducido elementos de análisis basados en supuestos que tratan de resultar más realistas. Uno de los pioneros en este sentido fue Veblen (1974), quien, desde la perspectiva institucionalista, consideró que los individuos utilizarían las pautas de consumo y los hábitos de ocio para determinar su propio estatus social. Los comportamientos individuales, de esta forma, perseguirían fundamentalmente el incremento del estatus social, a través de la emulación de otros individuos del entorno. Desde la aproximación institucionalista, por tanto, la explicación de los efectos no monetarios se centraría en la formación de preferencias individuales. Éstas, base de las decisiones de consumo y estilo de vida, no se establecerían aisladamente, sino que en su formación tendría gran influencia el entorno institucional (familia, círculo social, características personales, comportamiento de las empresas, etc.). La educación sería un elemento crucial en la configuración de dicho entorno del individuo, por su relación con profesores y otros compañeros y la influencia generada sobre sus futuros puestos de trabajo y círculo de relaciones sociales. De esta forma, el nivel educativo condicionaría el desarrollo de distintas pautas de consumo, no necesariamente beneficiosas para el individuo. Por ello, desde esta perspectiva no se haría referencia a los beneficios no monetarios sino a los efectos no monetarios de la educación.

Por otro lado, Bowles y Gintis (1976), desde una perspectiva neomarxista, han criticado la visión ortodoxa destacando la función socializadora de la enseñanza, en contraste a su función profesional. Según estos autores, el valor económico fundamental de la educación en una economía capitalista sería inculcar a los individuos la asunción de su papel en el sistema productivo, mediante la promoción de ciertos rasgos de la personalidad no cognitivos, recompensados en el aula y beneficiosos también para el

mercado de trabajo: aspectos como la puntualidad, la perseverancia, la concentración y la obediencia entre los trabajadores de menor cualificación y la autoestima, la versatilidad y la capacidad de liderazgo entre los universitarios. La socialización, que Blaug (1996) define como la inculcación a los alumnos de determinados valores y actitudes, sería una de las principales funciones del sistema educativo. Así, esta perspectiva permitiría también asociar los efectos monetarios de la educación con determinados efectos no monetarios, a través del papel de su función socializadora en el sistema productivo y en la configuración de unas determinadas pautas de consumo individual.

Probablemente es el ámbito de la salud en el que más se han analizado los efectos no monetarios de la educación. La mayoría de estudios realizados señalan una relación positiva entre educación y hábitos saludables, pudiendo analizarse como trabajo de referencia el de Blaylock y Blissard (1992). En el ámbito de España, Davia y Albert (2004) han asociado la existencia de efectos no monetarios de la educación sobre la salud a las disparidades en ocupaciones y estilos de vida asociadas a aquella. Asimismo, Calero y Escardíbul (2006) han demostrado la existencia de efectos diferentes o incluso contrapuestos en el consumo de productos nocivos para la salud, como el tabaco o el alcohol, en función del tipo de uso de la sustancia o de ciertas características del individuo (caso del sexo); con ello concluyen, de acuerdo con una perspectiva institucionalista, que la educación, al incidir tanto en el individuo (autoestima, conocimientos sobre salud, etc.) como en su entorno (lugares de trabajo y residencia, relaciones sociales, etc.), ocasionaría un cambio en los comportamientos y hábitos de vida personales que acabaría repercutiendo y observándose en el estado de salud. Por otro lado, en el ámbito laboral, García-Mora (2004) encontró evidencia empírica de la existencia de efectos no monetarios positivos de la educación, en lo que respecta a recompensas (estabilidad, tipo de empleo) y a costes (jornada laboral, condiciones de trabajo).

El objetivo que se plantea en este estudio es describir y cuantificar los efectos no monetarios de la educación, a partir del análisis de las pautas de consumo observadas en función del nivel educativo. Como se ha señalado, la mayor parte de las investigaciones realizadas en torno a los rendimientos educativos se ha centrado en los efectos monetarios y, en lo que respecta a los de carácter no monetario, fundamentalmente en los hábitos de salud y en el consumo de bienes relacionados con ello. De esta forma, una de las principales aportaciones del presente trabajo es la extensión del análisis también al consumo de bienes no perjudiciales para la salud, pero que podría estar relacionado con una determinada forma de entender el estatus social, condicionada por el entorno del individuo. Con ello, pretende evaluarse la validez de las hipótesis

basadas en una perspectiva institucionalista. Asimismo, el análisis de los efectos generados por la educación a partir de las preferencias reveladas en el consumo resulta un enfoque novedoso y de interés para los objetivos que se plantean, propiciado por la reciente disponibilidad de información al respecto. En definitiva, los resultados y conclusiones derivados del análisis y la cuantificación de los efectos no monetarios de la educación estarían en condiciones de constituir una buena aportación para el diseño y evaluación de las políticas educativas.

El trabajo se estructura en los siguientes apartados: tras esta introducción al tema y aproximación a los principales antecedentes del mismo, se describen las hipótesis de investigación y la metodología diseñada para abordarlas. A continuación, se desarrolla un análisis descriptivo de las principales pautas de consumo de los hogares españoles. Tras ello, se plantea un análisis econométrico en el que se cuantifican los efectos no monetarios de la educación en el consumo de determinados bienes, aislándose los efectos monetarios y la influencia de otras variables. Finalmente, se obtienen una serie de conclusiones a partir de los resultados anteriores, señalándose también el alcance y limitaciones del análisis.

Hipótesis y metodología

Con base en los objetivos expuestos, las hipótesis de trabajo que se plantean son las siguientes:

- El nivel educativo influye en la magnitud del gasto dedicado a distintos grupos y subgrupos de consumo.
- El nivel educativo incide en el porcentaje del gasto destinado a distintos grupos y subgrupos de consumo.
- El mayor nivel educativo reduce el consumo de bienes adictivos perjudiciales para la salud.
- El mayor nivel educativo reduce el gasto en bienes adictivos cuyo consumo no resulta perjudicial para la salud.
- El nivel educativo influye en el consumo de bienes relacionados con el rol del individuo y el entorno social, lo cual podría explicarse a partir de la formación de preferencias individuales en el consumo.

Con objeto de contrastar estas hipótesis, el trabajo se plantea en dos partes diferenciadas. La primera es un análisis descriptivo de las pautas de consumo en función del nivel educativo, en el cual se comentan las diferencias existentes en el gasto total medio por hogar, el gasto medio en los distintos grupos y subgrupos de consumo y su estructura porcentual. Se pretende observar si el nivel de educación adquirido es un factor condicionante del importe absoluto y relativo gastado por los hogares en distintos tipos de bienes, así como describirse de forma general qué tipo de bienes incrementan su peso en el consumo al aumentar el nivel educativo y cuáles lo reducen o lo mantienen.

De forma complementaria, se plantea posteriormente un análisis econométrico realizado a partir de observaciones individuales (microdatos), basado en el hogar como unidad de análisis² y en el cual la variable explicada es el gasto por hogar en sucesivos bienes seleccionados. Entre las variables explicativas se incorporan, con el fin de corregir sus efectos sobre el consumo, además del nivel educativo del sustentador principal del hogar, variables relacionadas con ciertas características relevantes de los hogares y, asimismo, el gasto total efectuado por los mismos, asociado a los efectos monetarios de la educación. El objetivo es, para cada uno de los bienes sobre los que se plantea el análisis y en relación a su consumo, cuantificar separadamente los efectos monetarios y no monetarios de la adquisición de educación. Para ello se construye, en primer lugar, la siguiente ecuación:

$$(1) G_i = f(E_i, X_i, e_i)$$

G_i = gasto total del hogar i

E_i = nivel educativo del sustentador principal del hogar i

X_i = características del hogar i

e_i = determinantes no observados

De esta forma, los efectos monetarios de la educación sobre la magnitud total de gasto quedarían estimados a través del coeficiente asociado al nivel educativo. Tras ello, se traslada la ecuación a cada uno de los subgrupos de consumo analizados, de la siguiente forma:

$$(2) G_{ij} = f(E_i, G_i, X_i, e_i)$$

G_{ij} = gasto del hogar i en el subgrupo j

⁽²⁾ Se ha partido, para mayor simplicidad, de los supuestos de que las decisiones acerca del consumo se toman de forma conjunta entre los miembros de un hogar y de que la influencia del resto de miembros sobre las preferencias individuales hace que estas sean homogéneas.

En este caso, el coeficiente asociado a E_i constituiría la estimación del signo y la magnitud de los efectos no monetarios de la educación en lo relativo al consumo del bien en cuestión. Asimismo, el coeficiente asociado a G_i señalaría la relación entre el gasto total de los hogares y el gasto destinado al bien analizado, aislando el efecto renta. Con ello, cruzando este coeficiente con el obtenido en (1) en relación al nivel educativo, se estimarían los efectos monetarios de la educación respecto al consumo del bien considerado.

La fuente principal del análisis es la *Encuesta de Presupuestos Familiares* (EPF), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), correspondiente al año 2006. Su finalidad es suministrar información sobre la naturaleza y destino de los gastos de consumo y distintas características relativas a las condiciones de vida de los hogares. Con anterioridad a 2006 el INE elaboró la *Encuesta Continua de Presupuestos Familiares* (ECPF) la cual, a partir de entonces, ha sido sustituida por la EPF, que tiene periodicidad anual en lugar de trimestral, cuenta con una muestra de hogares de mayor tamaño y ha conllevado una serie de cambios metodológicos³.

El análisis descriptivo se basa en la clasificación COICOP de bienes y servicios que sigue la EPF. Esta clasificación diferencia 12 grupos de consumo, subdivididos a su vez en un conjunto de subgrupos. Para el análisis econométrico se sigue también dicha clasificación, si bien tomando como variable explicada, en cada una de las ecuaciones estimadas, el importe gastado⁴ por los hogares en una determinada categoría de bienes, derivadas de un nivel de desagregación adicional de la clasificación COICOP. Se analizan las siguientes categorías:

- Consumo de «Cigarrillos» (2211) y de «Espirituosos y licores» (2111), que incluye las bebidas alcohólicas de mayor graduación. Se trata de productos de naturaleza adictiva perjudiciales para la salud, cuyo consumo se estima semanalmente por la EPF y cabría esperar inversamente relacionado con el nivel educativo.
- Importe gastado en «Juegos de azar» (9431), bienes adictivos no perjudiciales para la salud, cuyo consumo se espera también inversamente relacionado con el nivel educativo. En esta categoría se incluye fundamentalmente el gasto en loterías, apuestas, máquinas tragaperras, bingos y casinos, estimado semanalmente.

³ Para un análisis más detallado de las características y clasificaciones de la EPF puede consultarse la descripción metodológica de la encuesta (Instituto Nacional de Estadística, 2006).

⁴ Se considera como gasto al flujo monetario destinado al pago de bienes y servicios y al valor de los bienes percibidos en concepto de autoconsumo, autosuministro, salario en especie y alquileres imputados.

- Gasto en «Compra de automóviles nuevos» (7111), estimado anualmente, y en «Comidas y cenas en restaurantes» (11112)⁵, estimado bisemanalmente. Se trata de dos tipos de bienes cuyo consumo se utiliza como exteriorización del estatus social, de forma que podría estar relacionado con el nivel educativo, a través de la configuración de unas determinadas preferencias en el consumo.
- Importe gastado en «Libros no de texto» (9511), estimado mensualmente. Se trata de bienes cuyo consumo se espera relacionado positivamente con el nivel de educación adquirido, como resultado también de unas determinadas preferencias. La importancia de este tipo de bienes radicaría, además, en que su consumo podría estar asociado con la mejora del rendimiento educativo de los individuos en edad escolar residentes en el hogar, tal y como han puesto de manifiesto investigaciones como las de Calero y Escardíbul (2007).

La variable explicativa más relevante para el análisis es el nivel educativo. Los microdatos de la EPF distinguen entre ocho categorías, en relación al nivel de estudios completado por el sustentador principal del hogar⁶. A partir de ello, se han diferenciado en el presente análisis seis categorías⁷, correspondiéndole a cada una de ellas una variable artificial (*dummy*): «Sin estudios o estudios de primer grado»; «Educación secundaria elemental»; «Educación secundaria superior»; «Estudios superiores no universitarios» (FP de grado superior); «Estudios universitarios de primer ciclo» y «Estudios universitarios de segundo y tercer ciclo». El coeficiente asociado a cada variable indica el efecto añadido generado por el nivel educativo completado con respecto al más básico («Sin estudios o estudios de primer grado»), permitiendo así el análisis diferenciado de cada una de las categorías especificadas.

Entre las restantes variables explicativas, ya se ha señalado la incorporación a las ecuaciones de tipo (2) del gasto total del hogar, con el objeto de aislar y cuantificar los efectos monetarios en el consumo de los bienes analizados. Asimismo, se incluyen otras variables adicionales relacionadas con características relevantes de los hogares, de manera que su efecto sobre la configuración de las pautas de consumo queda

⁵ La categoría excluye los gastos correspondientes a menús del día, banquetes o celebraciones y comidas efectuadas en otro tipo de establecimiento, el lugar de trabajo o un centro de enseñanza.

⁶ Éstas son: 1. No sabe leer o escribir; 2. Sabe leer y escribir pero no ha completado EGB, ESO o Bachiller elemental; 3. Bachiller elemental, graduado escolar / ESO, certificado de escolaridad; 4. Bachiller superior, BUP, bachiller LOGSE, COU, PREU; 5. FPI, FP de grado medio, oficialía industrial o equivalente; 6. FPPI, FP de grado superior, maestría industrial o equivalente; 7. Estudios universitarios de primer ciclo y equivalentes; y 8. Estudios universitarios de segundo y tercer ciclo y equivalentes.

⁷ Dicha diferenciación ha resultado de agregar las categorías 1 y 2, por un lado, y la 4 y 5, por otro.

corregido. Estas son: la edad del sustentador principal, variable de tipo continuo⁸; el sexo del sustentador principal, en relación al cual se ha introducido la variable artificial «Mujer», que toma valor 1 si el sustentador principal del hogar es de sexo femenino y 0 en otro caso; y finalmente, el número de unidades de consumo del hogar, según la Escala de la OCDE⁹.

Análisis descriptivo de las pautas de consumo en función del nivel educativo

La Tabla I muestra que el gasto total medio de los hogares aumenta al incrementarse el nivel educativo adquirido por su sustentador principal. Esto se observa, en mayor o menor medida, entre cada uno de los niveles educativos consecutivos. La disparidad estaría asociada con los beneficios monetarios de la educación: el mayor nivel de estudios se relacionaría con una mayor probabilidad de estar ocupado y con un mayor salario esperado de los individuos ocupados. Ello se traduciría en un incremento de los ingresos medios disponibles del hogar y, de esta forma, de su capacidad de gasto. Por otro lado, la distribución del gasto en función del nivel educativo muestra una notable disparidad entre los 12 grupos de consumo considerados. Se observa, como casos extremos, que mientras el gasto total medio en «Alimentación y bebidas no alcohólicas» apenas varía en función del nivel educativo, las disparidades en «Enseñanza» y «Ocio y cultura» son muy superiores a las del gasto total.

Se recoge en la Tabla I, finalmente, la estructura porcentual del gasto. Los grupos con una menor variabilidad son aquellos cuyo gasto absoluto se incrementa al aumentar el nivel educativo en similar medida que el total. Mientras, el porcentaje del presupuesto dedicado a «Alimentación y bebidas no alcohólicas» y «Bebidas alcohólicas y tabaco» disminuye sensiblemente al incrementarse el nivel educativo. Finalmente, el gasto relativo en «Mobiliario y equipamiento del hogar», «Ocio y cultura» y «Enseñanza» es destacadamente mayor al aumentar el grado de educación. Existen, por tanto,

⁽⁸⁾ En los hogares cuyo sustentador principal tiene una edad superior a los 80 años, la variable toma valor 80. Para corregirlo, se introduce la variable artificial EDAD80, de valor 1 si el sustentador principal tiene 80 o más años de edad y 0 en otro caso.

⁽⁹⁾ Esta escala de equivalencias asigna un coeficiente 1 al sustentador principal, 0,7 a los restantes adultos y 0,5 a los menores de 14 años residentes en el hogar.

pautas regulares en el consumo en función del nivel educativo, las cuales podrían estar muy relacionadas con los efectos no monetarios de la educación.

TABLA I. Gasto medio por hogar en función del grupo de consumo y del nivel de estudios

GASTO MEDIO POR HOGAR			SIN ESTU- DIOS / EST. 1 ^{ER} GRADO	EDUC. SECUND. ELEM.	EDUC. SECUND. SUP.	ESTU- DIOS SUPERIO- RES NO UNIVER- SIT.	ESTU- DIOS UNIVER- SIT. 1 ^{ER} CICLO	ESTU- DIOS UNIVER- SIT. 2 ^º Y 3 ^{ER} CICLO	Coef. Varia- ción
	€	MEDIA							
ALIMENTOS Y BEB. NO ALC.	€	4.126,98	3.704,19	4.409,26	4.197,30	4.378,96	4.410,63	4.467,36	0,063
	%	14,04	17,26	15,05	12,76	12,91	11,79	10,39	0,167
BEBIDAS ALC. Y TABACO	€	523,56	434,93	609,77	573,11	573,9	523,83	525,13	0,104
	%	1,78	2,03	2,08	1,74	1,69	1,4	1,22	0,183
VESTIDO Y CALZADO	€	1.958,92	1.319,31	1.959,63	2.198,31	2.460,22	2.865,33	2.842,47	0,246
	%	6,66	6,15	6,69	6,69	7,26	7,66	6,61	0,072
VIVIENDA, AGUA, ELECT., GAS	€	7.757,35	6.516,66	7.308,30	8.213,35	7.873,72	9.431,66	11.039,01	0,180
	%	26,39	30,36	24,95	24,98	23,22	25,22	25,68	0,086
MOBILIARIO Y EQUIP. HOGAR	€	1.699,32	1.083,62	1.457,19	1.868,61	1.995,61	2.445,12	3.373,03	0,374
	%	5,78	5,05	4,97	5,68	5,89	6,54	7,85	0,165
SALUD	€	846,35	697,75	863,44	849,44	904,49	1.026,33	1.144,34	0,158
	%	2,88	3,25	2,95	2,58	2,67	2,74	2,66	0,082
TRANSPORTES	€	4.207,61	2.579,39	4.552,18	5.078,12	5.272,40	5.324,28	6.233,16	0,242
	%	14,31	12,02	15,54	15,44	15,55	14,24	14,5	0,086
COMUNICAC.	€	856,33	615,33	901,3	991,39	993,86	1.046,73	1.155,37	0,183
	%	2,91	2,87	3,08	3,01	2,93	2,8	2,69	0,045
OCIO Y CULT.	€	1.983,80	1.081,26	1.851,02	2.443,91	2.578,34	2.912,28	3.651,61	0,349
	%	6,75	5,04	6,32	7,43	7,6	7,79	8,49	0,161
ENSEÑANZA	€	271,55	75,39	155,99	343,25	330,06	512,77	882,94	0,727
	%	0,92	0,35	0,53	1,04	0,97	1,37	2,05	0,543
HOSTELERÍA	€	2.823,34	1.723,01	2.902,50	3.353,62	3.566,79	3.881,60	4.402,04	0,267
	%	9,61	8,03	9,91	10,2	10,52	10,38	10,24	0,087
OTROS	€	2.338,81	1.633,37	2.319,85	2.772,88	2.980,01	3.018,38	3.274,00	0,214
	%	7,96	7,61	7,92	8,43	8,79	8,07	7,62	0,053
TOTAL	€	29.393,93	21.464,20	29.290,44	32.883,31	33.908,37	37.398,93	42.990,47	0,210
	%	100	100	100	100	100	100	100	0

Fuente: elaboración propia a partir de los microdatos de la EPF (2006).

El análisis se completa (véase Tabla II) con el estudio del gasto absoluto y relativo desagregando los grupos de consumo anteriores. Los subgrupos resultantes pueden agruparse en tres conjuntos: aquellos cuyo gasto absoluto se incrementa al aumentar el nivel educativo en un grado similar al que aumenta el gasto total, sin apenas variar por tanto su gasto en términos porcentuales; aquellos cuyo gasto relativo disminuye al incrementarse el nivel educativo y, por último, aquellos que ven incrementado su gasto en términos absolutos y relativos ante mayor nivel educativo. Se analizan a continuación algunos ejemplos de cada caso.

El gasto en «Cuidados personales»¹⁰ sigue un comportamiento similar al del gasto total, incrementándose en similar medida al aumentar el nivel educativo pero sin variar su peso en términos porcentuales. Entre los subgrupos con pautas semejantes, que pueden catalogarse como relación entre consumo y nivel educativo neutro, se encontrarían también: «Bebidas alcohólicas», «Calzado», «Electrodomésticos», «Servicios de teléfono, telégrafo y fax» y «Comidas y bebidas fuera del hogar».

Una relación consumo-nivel educativo negativa se observa en «Productos alimenticios»: gasto absoluto sin apenas disparidades, lo cual implica que el consumo relativo se reduce progresivamente al incrementarse el nivel educativo. Una relación negativa aún más pronunciada se da en «Tabaco», cuyo consumo tiende a decrecer al aumentar el nivel educativo, en términos absolutos y relativos. Se trata de un comportamiento particular de este tipo de bienes adictivos perjudiciales para la salud; por el contrario, esto no se observa, como se ha comentado, en «Bebidas alcohólicas», bienes con dichas características. En general, los subgrupos con una relación consumo-nivel educativo negativa («Productos alimenticios», «Bebidas no alcohólicas», «Mantenimiento y reparación de la vivienda», «Electricidad y gas», «Cristalería, vajilla y cubertería», «Servicios médicos», etc.) se caracterizan por una elasticidad renta baja (bienes básicos o de primera necesidad).

Finalmente, en los subgrupos con una relación consumo-nivel educativo positiva, caso de «Servicios de alojamiento»¹¹, el gasto se incrementa, al aumentar el nivel educativo, tanto en términos absolutos como relativos. Los subgrupos relacionados con la educación se caracterizarían también por mostrar pautas en este sentido, observadas en todos los niveles educativos (con excepción de la FP). De ello podría

⁽¹⁰⁾ Esta categoría incluye fundamentalmente el gasto en peluquería y estética personal, aparatos eléctricos para cuidados personales y productos de aseo.

⁽¹¹⁾ Maslow (1991) formuló una jerarquía de las necesidades humanas, defendiendo que conforme se satisfacen las necesidades básicas, prioritarias, los seres humanos avanzamos en la satisfacción de necesidades y deseos más elevados.

derivarse que, al invertir más en educación las familias cuyo sustentador principal tiene mayor nivel educativo, las diferencias tenderían a reproducirse, lo cual sería muy negativo desde el punto de vista de la igualdad de oportunidades. Sin embargo, para establecer una conclusión al respecto, habría que analizar si el mayor gasto se debe a una proporción mayor de personas recibiendo educación o a más gasto por cada una de ellas y, asimismo, en qué medida este hipotético mayor gasto se traduce en mejores resultados y mayor calidad de la educación adquirida. Ello constituiría un tema de notable interés que, por su complejidad, queda fuera del alcance de este análisis. En general, muestran una relación consumo-nivel educativo positiva bienes que podrían estar asociados a una cierta forma de mostrar el estatus social o a unas determinadas preferencias en el consumo: «Alquileres imputados», «Artículos para vestir», «Muebles», «Servicios de transporte», «Equipos audiovisuales e informáticos», «Prensa y libros» y los relacionados con opciones de ocio, como los instrumentos musicales y el deporte.

Además de estas pautas regulares, hay casos particulares relevantes. Un primer escalón importante se observa entre «Sin estudios o con estudios de primer grado» y las restantes categorías, de forma que el acceso a niveles intermedios de educación estaría asociado al incremento del peso en el consumo de algunos subgrupos como «Compra de vehículos», «Equipos audiovisuales e informáticos» y «Comidas y bebidas fuera del hogar». Este aumento va en detrimento de otros subgrupos de gran peso como «Productos alimenticios» y «Alquileres imputados», situados en la parte más baja de la Pirámide de Maslow.

El segundo escalón relevante se observa entre los niveles universitarios y los restantes, destacando entre los primeros un notable incremento en el gasto relativo en «Prensa y libros», «Vacaciones todo incluido» y «Servicios del hogar», junto a un descenso del peso de «Artículos para vestir», «Calzado», «Cristalería y vajilla», «Otros servicios» (que incluye servicios jurídicos, gestorías y celebraciones) y «Compra de vehículos». En este último caso destaca que los niveles educativos intermedios son quienes le dedican un mayor porcentaje del gasto (en torno al 7%), sensiblemente por encima de «Sin estudios o con estudios de primer grado» (4,18%) y de los niveles universitarios (alrededor del 6%).

TABLA II. Gasto medio por hogar en determinados subgrupos de consumo en función del nivel de estudios

GASTO MEDIO POR HOGAR		MEDIA	SIN ESTUDIOS / EST. 1 ^{ER} GRADO	EDUC. SECUND. ELEM.	EDUC. SECUND. SUP.	ESTUDIOS SUPERIORES NO UNIVERSIT.	ESTUDIOS UNIVERSIT. 1 ^{ER} CICLO	ESTUDIOS UNIVERSIT. 2 ^O Y 3 ^{ER} CICLO	Coef. Variación
CUIDADOS PERSONALES	€	258,61	196,24	243,91	277,91	282,7	343,05	385,49	0,235
	%	2,43	2,33	2,5	2,39	2,43	2,5	2,5	0,029
BEBIDAS ALCOHÓLICAS	€	58,17	46,85	54,62	64,52	67,47	70,65	78,06	0,147
	%	0,55	0,56	0,56	0,56	0,58	0,52	0,51	0,036
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	€	1.396,69	1.364,22	1.372,24	1.378,53	1.402,94	1.515,41	1.499,29	0,047
	%	13,14	16,22	14,05	11,86	12,05	11,06	9,74	0,184
TABACO	€	131,15	123,51	148,76	137,98	128,85	121,2	110,05	0,077
	%	1,23	1,47	1,52	1,19	1,11	0,88	0,71	0,192
SERVICIOS ALOJAMIENTO	€	64,4	20,75	46,3	82,49	93,63	115,77	162,81	0,579
	%	0,61	0,25	0,47	0,71	0,8	0,85	1,06	0,419
ED. INFANTIL Y PRIMARIA	€	25,61	3,98	10,16	30,13	30,61	46,01	105,43	0,968
	%	0,24	0,05	0,1	0,26	0,26	0,34	0,68	0,793
ED. SUPERIOR	€	37,22	12,26	20,68	41,34	38,08	78,96	118,93	0,777
	%	0,35	0,15	0,21	0,36	0,33	0,58	0,77	0,586
TOTAL	€	29.393,93	21.464,20	29.290,44	32.883,31	33.908,37	37.398,93	42.990,47	0,210
	%	100	100	100	100	100	100	100	0

Fuente: elaboración propia a partir de los microdatos de la EPF (2006).

Estimación econométrica de los efectos no monetarios de la educación

Previamente al estudio «desagregado» por tipologías de bienes se estima, a partir de la ecuación (1), la influencia del nivel educativo en el gasto total, corregida por el sexo y la edad del sustentador principal y el número de unidades de consumo del hogar. Los resultados (véase Tabla III) muestran que, aunque gran parte de la variabilidad del gasto total no queda explicada por las variables incorporadas, el modelo tiene validez considerado globalmente. La significatividad de todas las variables explicativas

relacionadas con el nivel de estudios asegura la incidencia positiva de la adquisición de educación en el gasto total. Los coeficientes corresponderían a los efectos monetarios de cada uno de los niveles educativos especificados (con respecto al nivel más básico) sobre el gasto total. Se comprueba, por tanto, la existencia de efectos monetarios de carácter beneficioso, reflejados en una mayor cuantía de gasto total, debido a la mayor disponibilidad de recursos monetarios. Dichos efectos se estimarían con un coeficiente en torno a 0,05¹² para «Educación secundaria elemental» y «Estudios superiores no universitarios»; el mismo ascendería aproximadamente a 0,13 en lo que respecta a «Educación secundaria superior» y «Educación universitaria de primer ciclo», alcanzando el valor de 0,24 para «Estudios universitarios de segundo o tercer ciclo».

En la siguiente estimación se introduce la primera ecuación del tipo (2), explicándose el importe gastado por los hogares en «Cigarrillos» a partir de las variables explicativas anteriores, a las que se incorpora el gasto total (aislándose así el efecto monetario generado por la mayor renta). El estadístico F muestra que el modelo es significativo. Se observa una relación negativa y significativa con el consumo de «Cigarrillos» en todos los niveles educativos considerados; por tanto, existiría un efecto no monetario de la educación tendente a reducir el importe gastado en estos bienes. El coeficiente de mayor valor estimado es el asociado a «Educación universitaria de segundo y tercer ciclo» y el de menor, el correspondiente a «Educación secundaria elemental». El coeficiente asociado al gasto total muestra una relación significativa de signo positivo. Cruzando su valor estimado con los resultados derivados de la ecuación (1), se estiman (habiendo de tenerse en cuenta, para interpretar los resultados, la existencia de un cierto margen de error) los efectos monetarios de la educación sobre el consumo de «Cigarrillos» para cada uno de los niveles educativos establecidos. Como se observa en la Tabla IV), éstos tendrían signo positivo: la adquisición de educación estaría asociada, debido al efecto renta, a un mayor consumo del producto, más intensamente en los niveles educativos superiores. Los efectos no monetarios actuarían en sentido contrario (efecto sustitución), estimándose que podrían llegar a compensar a los monetarios en todos los niveles educativos considerados.

De forma análoga, se estima la incidencia del nivel educativo en el importe gastado por los hogares en el consumo de «Espirituosos y licores». La significatividad conjunta

⁽¹²⁾ El valor de los coeficientes estandarizados indica la variación relativa de la variable dependiente ante una variación de la independiente. Dicho valor no se corresponde con el del cambio porcentual, el cual tomaría un valor sensiblemente mayor. A modo de ejemplo, este coeficiente de 0,05 implica que el gasto total de un individuo con «Educación secundaria elemental» se estima alrededor de un 19 % superior al de otro con el nivel educativo de referencia («Sin estudios o estudios de primer grado»).

del modelo resulta suficiente. El nivel de estudios no muestra una relación significativa con el importe gastado; no se podría demostrar, por tanto, la existencia de efectos no monetarios de la educación en el consumo de estos productos. El gasto total está positiva y significativamente relacionado con este consumo; los efectos monetarios, aunque estimados menores que en el caso anterior, no se verían por tanto compensados, en este caso, por los no monetarios. En relación a los resultados obtenidos, estudios como los realizados por Calero y Escardíbul (2006) han puesto de manifiesto las diferencias en la magnitud e incluso el signo de los efectos del nivel educativo en el consumo de alcohol y el consumo abusivo, distinción que este trabajo no alcanza a realizar.

TABLA III. Factores explicativos del gasto de los hogares en determinadas categorías de bienes

Variables	Gasto total		Cigarrillos		Espirit. y licores		Juegos de azar	
	estandar	Signific.	estandar	Signific.	estandar	Signific.	estandar	Signific.
UDSCONSUMO	0,142	***	0,101	***	-0,012	n.s.	0,032	***
EDADSUSTP	-0,076	***	-0,124	***	-0,013	n.s.	0,045	***
EDAD80	-0,010	n.s.	0,000	n.s.	-0,009	n.s.	-0,029	***
MUJER	-0,036	***	-0,009	n.s.	-0,023	***	-0,034	***
SECELEMENTAL	0,055	***	-0,024	***	0,007	n.s.	0,022	***
SECSUPERIOR	0,132	***	-0,062	***	0,001	n.s.	0,012	n.s.
FPSUPERIOR	0,056	***	-0,064	***	0,005	n.s.	0,000	n.s.
UNIVI	0,132	***	-0,071	***	0,001	n.s.	-0,005	n.s.
UNIV2Y3	0,240	***	-0,123	***	-0,011	n.s.	-0,040	***
GASTOTOTAL	-	-	0,354	***	0,149	***	0,194	***
N	19435		19435		19435		19435	
F	292,084		393,026		47,441		86,594	
R2	0,119		0,168		0,024		0,043	
	Automóviles nuevos		Comidas restaur.		Libros no de texto			
Variables	estandar	Signific.	estandar	Signific.	estandar	Signific.		
UDSCONSUMO	-0,026	***	-0,016	**	0,026	***		
EDADSUSTP	-0,044	***	-0,004	n.s.	0,025	***		
EDAD80	0,008	n.s.	-0,002	n.s.	-0,012	n.s.		
MUJER	-0,017	**	-0,019	***	0,005	n.s.		
SECELEMENTAL	0,003	n.s.	0,012	n.s.	0,007	n.s.		
SECSUPERIOR	-0,015	*	0,012	n.s.	0,043	***		
FPSUPERIOR	-0,005	n.s.	0,009	n.s.	0,016	**		
UNIVI	-0,011	n.s.	0,033	***	0,031	***		
UNIV2Y3	-0,027	***	0,031	***	0,100	***		
GASTOTOTAL	0,374	***	0,470	***	0,152	***		
N	19435		19435		19435			
F	315,545		587,746		84,639			
R2	0,140		0,232		0,042			

Fuente: elaboración propia a partir de los microdatos de la EPF (2006)
 * Significatividad > 90%; ** Significatividad > 95%; *** Significatividad > 99%

En la siguiente estimación, correspondiente a «Juegos de azar», la significatividad conjunta es, igualmente, elevada. Se observa una relación negativa y significativa de «Educación universitaria de segundo y tercer ciclo» con el gasto analizado. Aparece

una relación positiva igualmente significativa asociada con dicho consumo en el caso de «Educación secundaria elemental». Con respecto al resto de categorías, los coeficientes estimados no son suficientemente significativos. Existen, por tanto, efectos no monetarios de la educación, si bien no siguen un patrón uniforme en cuanto a sentido e intensidad; la incidencia del entorno social y su relación con el nivel de educación adquirido podrían explicar estos resultados. El gasto total muestra una relación positiva significativa con el gasto en «Juegos de azar», lo que implicaría la existencia de efectos monetarios de signo positivo.

En «Compra de automóviles nuevos», se observa también una significatividad global del modelo elevada. «Educación universitaria de segundo y tercer ciclo» muestra una relación negativa y significativa con el importe del consumo de este bien. Una cierta significatividad, asociada también a una relación inversa, aparece ante «Educación secundaria superior», mientras que el resto de niveles educativos no resultan significativos. El gasto total tiene un efecto positivo significativo, estimándose positivos y de notable intensidad los efectos monetarios. Los efectos no monetarios, en consecuencia, negativos en los dos casos señalados, no llegarían a compensar, en lo relativo al consumo de este bien, a los de carácter monetario. Ello podría estar relacionado con que se trata de adquisiciones no habituales por su elevado coste.

La aplicación del modelo a «Comidas y bebidas en restaurantes» resulta asimismo globalmente significativa. Al igual que en la estimación precedente, la terminación de estudios universitarios, considerando cualquiera de las dos categorías analizadas, muestra una relación significativa con el consumo de este tipo de bienes, si bien en este caso tomaría signo positivo. Los efectos no monetarios de la educación universitaria, por tanto, implicarían un incremento de estos gastos. Paralelamente, el gasto total muestra una relación positiva y significativa con el consumo de estos bienes, con un coeficiente estimado relativamente grande. Los efectos monetarios, en consecuencia, se estimarían de notable importancia, especialmente en los casos de educación universitaria, añadiéndose a la magnitud de los efectos no monetarios.

Por último, en la estimación de los efectos no monetarios de la educación en el consumo de «Libros no de texto», se observa una significatividad conjunta elevada. El nivel educativo muestra una relación positiva y significativa con esta modalidad de consumo en las dos categorías de educación universitaria, «Educación secundaria superior» y, en menor medida, «Estudios superiores no universitarios», mientras que no resultaría significativo en el de «Educación secundaria elemental». El gasto total

muestra también una relación positiva significativa. Se estima que los efectos no monetarios de la educación sobre el consumo de «Libros no de texto» podrían superar en magnitud a los efectos monetarios (especialmente en el caso de «Educación universitaria de segundo y tercer ciclo») mostrando ambos una relación positiva con dicho consumo. Se trata de un efecto no monetario de especial relevancia para el diseño de las políticas educativas, tanto por su causa (la influencia de la educación adquirida por el sustentador principal en la formación de preferencias en el consumo del hogar) como por sus consecuencias, directamente relacionadas, como se ha señalado, con un incremento del rendimiento educativo de los individuos de menor edad, de forma que se alimenta el círculo virtuoso de los efectos no monetarios de la educación. Es un resultado, sin embargo, preocupante desde el punto de vista de la equidad en materia educativa.

TABLA IV. Estimación de los efectos monetarios y no monetarios de la educación en el gasto de los hogares en determinadas categorías de bienes

Nivel educativo	Gasto total		Cigarrillos		Espir. y licores		Juegos de azar	
	Monetario	No mon.	Monetario	No mon.	Monetario	No mon.	Monetario	No mon.
SECELEMENTAL	0,055	-	0,019	-0,024	0,008	0,007	0,011	0,022
SECSUPERIOR	0,132	-	0,047	-0,062	0,020	0,001	0,026	0,012
FPSUPERIOR	0,056	-	0,020	-0,064	0,008	0,005	0,011	0,000
UNIVI	0,132	-	0,047	-0,071	0,020	0,001	0,026	-0,005
UNIV2Y3	0,240	-	0,085	-0,123	0,036	-0,011	0,047	-0,040
Nivel educativo	Automóv. nuevos		Comidas restaur.		Libros no de texto			
	Monetario	No mon.	Monetario	No mon.	Monetario	No mon.		
SECELEMENTAL	0,021	0,003	0,026	0,012	0,008	0,007		
SECSUPERIOR	0,049	-0,015	0,062	0,012	0,020	0,043		
FPSUPERIOR	0,021	-0,005	0,026	0,009	0,009	0,016		
UNIVI	0,049	-0,011	0,062	0,033	0,020	0,031		
UNIV2Y3	0,090	-0,027	0,113	0,031	0,036	0,100		

Fuente: estimaciones propias a partir de los microdatos de la EPF (2006).

Conclusiones

A partir de los resultados obtenidos en el presente trabajo, se observa cómo los hogares muestran pautas de consumo definidas en gran medida por la educación adquirida por su sustentador principal. Así, los hogares con un menor nivel de estudios centran su consumo, debido a su menor renta y disponibilidades de gasto, en productos básicos, tales como alimentación, adquisición y mantenimiento de la vivienda, servicios médicos y productos farmacéuticos. El acceso a niveles educativos intermedios ofrece un mayor nivel de gasto que, de acuerdo con unas determinadas preferencias en el consumo, se utiliza, en términos generales, para equipararse a los niveles educativos superiores en el acceso a productos como vehículos nuevos, comidas y bebidas fuera del hogar y equipos audiovisuales e informáticos, si bien no en otros. Finalmente, los hogares cuyo sustentador principal tiene estudios universitarios (los de mayor nivel de renta y gasto total), muestran unas preferencias reveladas a partir del mayor gasto relativo en enseñanza, deporte, prensa y libros, espectáculos y vacaciones y menor en bienes como vestido, calzado y vehículos. El análisis econométrico realizado permite cuantificar los efectos no monetarios y separarlos de los de carácter monetario. Se desprende la existencia de destacados efectos no monetarios de la adquisición de educación, los cuales se estima que podrían llegar a superar a los de carácter monetario en relación al consumo de algunos bienes. En ciertos consumos el sentido de los efectos sería opuesto, tendiendo a compensarse, mientras que ambos efectos estarían directamente relacionados con el gasto en otros casos. El sentido e intensidad de los efectos no monetarios también muestra notables disparidades en función del nivel educativo adquirido.

Respecto a los productos adictivos perjudiciales para la salud, mientras el nivel educativo está inversamente relacionado con el consumo de «Cigarrillos», no existe ninguna relación significativa con el gasto en «Espirituosos y licores». En el caso de otro consumo adictivo, «Juegos de azar», se observa una relación positiva asociada con la adquisición de educación secundaria elemental y otra de signo contrario en lo relativo a la educación universitaria superior. Los resultados indican que la educación penaliza el consumo de ciertos bienes perjudiciales para la salud, pero no el de otros. Asimismo, se comprueba que pueden existir diferencias en el sentido del efecto no monetario sobre el consumo de bienes adictivos en función del nivel educativo. Estos resultados encajarían bien con la explicación de los efectos no monetarios de la educación a partir de la perspectiva institucionalista: la educación condicionaría fuertemente el entorno de relaciones sociales de los individuos, el cual actuaría como

un instrumento fundamental en la transmisión de las informaciones que configuran las preferencias de éstos, plasmadas en el consumo.

Se comprueba asimismo la existencia de efectos no monetarios de la educación respecto al gasto en ciertos bienes cuyo consumo no podría, objetivamente, catalogarse como positivo o negativo. Destacan la relación inversa de la educación universitaria con «Compra de automóviles nuevos» y la relación directa de dichos niveles formativos con el gasto en «Comidas y bebidas en restaurantes». Estos efectos no monetarios no resultan sencillos de explicar a partir de la racionalidad en el consumo y podrían estar relacionados con una decisión individual acerca de la forma de hacer visible el estatus social, en base a unas determinadas preferencias en el consumo. Según una perspectiva institucionalista, ello se relacionaría a partir del entorno social, condicionado por el nivel educativo alcanzado. En consecuencia, no resultaría posible hacer referencia a beneficios no monetarios, sino a «efectos» no monetarios, ya que, si bien algunos resultan positivos para el individuo y/o la sociedad, otros pueden considerarse negativos o no ser posible su juicio con criterios objetivos. Un caso particular sería el consumo de «Libros no de texto», directamente relacionado con el nivel educativo adquirido por el sustentador principal del hogar. Este efecto tiene claras repercusiones en términos de igualdad de oportunidades en materia educativa, siendo uno de los mecanismos que contribuirían a explicar el desigual acceso a la educación en función del nivel educativo de los progenitores.

El análisis se encuentra, dada la dificultad de cuantificar fenómenos sociales complejos, con importantes limitaciones. Fundamentalmente, la elección de los hogares como unidad de análisis y los supuestos establecidos al respecto pueden enfrentarse a disparidades en las preferencias en el consumo y en el nivel educativo entre los miembros de un mismo hogar. A pesar de estas limitaciones, la información de la EPF posibilita extender el enfoque planteado en este trabajo a otros bienes que se consideren especialmente relevantes, por generar externalidades sociales, e incluso al análisis de los efectos no monetarios de la educación de manera global. Asimismo, podrían estudiarse los patrones por Comunidades Autónomas y, a partir de sucesivas ediciones de la encuesta, las dinámicas de los efectos no monetarios en el tiempo.

Se concluye que los efectos no monetarios de la adquisición de educación deberían de tenerse en cuenta en el cálculo de los rendimientos individuales y sociales de la inversión educativa e incorporarse a las decisiones personales y a la planificación de políticas públicas. Resultaría un error la reducción de la evaluación y el diseño de la educación a los rendimientos obtenidos en el mercado laboral, dado que existen otros efectos individuales y sociales de magnitud equiparable. La recomendación

fundamental derivada de los resultados obtenidos es la necesidad de profundizar en políticas educativas que fomenten la igualdad de oportunidades, a través de la intervención activa del sector público, ya que, en caso de omisión, las desigualdades formativas tienden a reproducirse, debido a los distintos bagajes de recursos cuantitativos y cualitativos de las familias. Asimismo, resulta recomendable profundizar en el estudio de los efectos no monetarios de la educación y de las formas de socialización que implica, en orden a tomar las decisiones de política educativa adecuadas y analizar posibles mecanismos alternativos al proceso educativo formal con los que fomentar los efectos no monetarios que se consideren positivos.

Referencias bibliográficas

- ACEMOGLU, D. (1996). A Microfoundation for Social Increasing Returns in Human Capital Accumulation. *Quarterly Journal of Economics*, 111, 779-804.
- BARCEINAS, F., OLIVER, F., RAYMOND, J. L. Y ROIG, J. L. (2000). Los rendimientos de la educación y la inserción laboral en España. *Papeles de Economía Española*, 86, 128-148.
- BECKER, G. S. & MURPHY, K. M. (1998). A Theory of Rational Addiction. *Journal of Political Economy*, 96, 675-700.
- BILS, M. & KLENOW, P. (2000). Does Schooling Cause Growth? *American Economic Review*, 90 (5), 1160-1183.
- BLAUG, M. (1996). ¿Dónde estamos actualmente en la Economía de la Educación? En E. OROVAL (Coord.). *Economía de la Educación* (pp. 17-37). Barcelona: Ariel.
- BLAYLOCK, J. R. & BLISARD, W. N. (1992). Self-evaluated Health Status and Smoking Behaviour. *Applied Economics*, 24, 429-435.
- BOWLES, S. & GINTIS, H. (1976). *Schooling in Capitalist America*. New York: Basic Books.
- CALERO, J. Y ESCARDÍBUL, J. O. (2006). Educación, estilo de vida y salud: un estudio aplicado al caso español. *Revista de educación*, 339, 541-562.
- (2007). Evaluación de los servicios educativos: el rendimiento de los centros públicos y privados medido en PISA-2003. En *Hacienda Pública Española*, 183 (4/2007), 36-66.
- DAVIA, M.A. Y ALBERT, C. (2004). Salud, salarios y educación. *Hacienda Pública Española*, 169, 11-34.

- DESJARDINS, R. & SCHULLER, T. (2006). *Measuring the Effects of Education on Health and Civic Engagement*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- GALBRAITH, J. K. (1971). *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin.
- GARCÍA-MORA, M. B. (2004). *Efectos de la educación sobre los determinantes de la satisfacción laboral en España. Un análisis de los beneficios monetarios y no monetarios en el mercado de trabajo mediante modelos logit ordenados*. Tesis doctoral, Universitat de Valencia.
- KENKEL, D. S. (1991). Health Behavior, Health Knowledge, and Schooling. *Journal of Political Economy*, 99, 287-305.
- KNACK, S & KEEFER, P. (1997). Does Social Capital have an Economic Pay-Off? A Cross Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251-1288.
- MASLOW, A. H. (1991). *Motivación y personalidad*. Madrid: Díaz de Santos.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CIENCIA (2007). *PISA 2006. Informe español*. Madrid: Ministerio de Educación y Ciencia.
- ORPHANIDES, A. & ZERVOS, D. (1995). Rational Addiction with Learning and Regret. *Journal of Political Economy*, 103, 739-758.
- PINILLA, J. (2003). Adicción racional limitada en la consolidación del hábito tabáquico: una aproximación empírica. *Información Comercial Española*, 804, 185-195.
- ROSENZWEIG, M. R. & SCHULTZ T. P. (1989). Schooling, Information and Nonmarket Productivity: Contraceptive Use and Its Effectiveness. *International Economic Review*, 30 (2), 457-477.
- SURANOVIC, S. M., GOLDFARB, R. S. & LEONARD, T. C. (1999). An Economic Theory of Cigarette Addiction. *Journal of Health Economics*, 18, 1-29.
- TEMPLE, J. (2001). Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries. *OECD Economic Studies*, 33, 2001 (II).
- VEBLEN, T. (1974). *Teoría de la clase ociosa*. México: Fondo de Cultura Económica.
- VILA, L. E. (2003). Los beneficios no monetarios de la educación. *Revista de educación (Madrid)*, 331, 309-324.
- WOLFE, B. L. & ZUVEKAS, S. (1997). Nonmarket Outcomes of Schooling. *International Journal of Educational Research*, 27, 491-501.
- WÖSSMANN, L. & SCHÜTZ, G. (2006). *Efficiency and Equity in European Education and Training Systems*. Analytical Report for the European Commission.

Fuentes electrónicas

EUROPEAN COMMISSION (2005). *Integrated Guidelines for Growth and Jobs 2005-2008*.

Recuperado el 15 de octubre de 2008, de:

http://ec.europa.eu/growthandjobs/key/more-and-better-jobs/index_en.htm.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2006). *Encuesta de Presupuestos Familiares. Base*

2006. Recuperado el 2 de octubre de 2008, de: <http://www.ine.es>.

Dirección de contacto: Marcos Fernández Gutiérrez. Universidad de Cantabria. Departamento de Economía. Avda. de los Castros, s/n. 39005 Santander, España.

E-mail: marcos.fernandez@unican.es