

## **Beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo de servicios culturales: un análisis del caso español (\*)**

*J. Oriol Escardíbul Ferrá*

*Universidad de Barcelona*

### **1. Introducción**

El estudio que se presenta en esta comunicación se enmarca en el análisis de los beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo, es decir, el efecto de la educación sobre el patrón de consumo que no deriva de los mayores ingresos que la educación puede generar. Este campo de estudio pertenece a un ámbito mayor, el análisis de los beneficios no monetarios de la educación, que comprende los efectos de la educación sobre cualquier aspecto no vinculado a la obtención de rentas en el mercado de trabajo (efecto monetario), tales como la salud, la fecundidad, la delincuencia, la gestión del ahorro, la participación social, etc. -véanse McMahon (1999) y Vila (2000)-. Como señalan Haveman y Wolfe (1984) y Wolfe y Zuvekas (1997), dichos efectos pueden llegar a ser de igual magnitud que los monetarios.

Este trabajo tiene dos objetivos principales: por un lado, se aportan elementos teóricos de corte institucionalista para poder explicar los fenómenos observados desde un marco distinto al propuesto por la escuela neoclásica (la única que ha tratado los beneficios no monetarios de la educación); por otro lado, se analizan empíricamente los efectos no monetarios de la educación sobre el consumo de determinados servicios culturales (cine, teatro y espectáculos musicales).

La estructura de la comunicación es la siguiente: en el segundo apartado se describe, brevemente, la aproximación neoclásica al estudio de los beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo y se propone una interpretación institucionalista alternativa; el tercer apartado contiene las hipótesis, la metodología aplicada en la investigación y los datos utilizados; en el cuarto apartado se presentan los resultados del análisis empírico; y, finalmente, un último apartado recoge las conclusiones finales.

## **2. Aproximaciones teóricas para el estudio de los beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo**

Los beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo son tratados por la escuela neoclásica a partir, básicamente, de las aportaciones de autores como Robert T. Michael y Gary S. Becker, que introducen los conceptos desarrollados por la “teoría del capital humano” en el marco de la “nueva teoría del consumo”.<sup>1</sup>

Dos son los aspectos más importantes que aportan dichas teorías. Por un lado, la teoría del capital humano señala que la educación aumenta la productividad de los individuos en todas las actividades que éstos realizan; por otro lado, la nueva teoría del consumo considera la actividad de consumir como una actividad productiva en la que, mediante una función de producción doméstica, compuesta por una serie de *inputs* (como el tiempo, los bienes de mercado y el capital humano), se generan una serie de *outputs* (los artículos finalmente consumidos) que satisfacen las necesidades de los individuos. De este modo, la nueva teoría del consumo considera que los hogares son unidades productoras de artículos (*commodities* en la terminología de Becker, 1965) que, dadas unas restricciones ?de renta y tiempo? y mediante una función de producción doméstica, maximizan su utilidad.<sup>2</sup> La inserción de la teoría del capital humano en el marco de la nueva teoría del consumo permite considerar la educación como una dotación de capital que aumenta la eficiencia de los individuos en el “proceso productivo” que conlleva el consumo y, de este modo, genera beneficios no monetarios. En esta aproximación, el cambio en el patrón de consumo se explica por cambios en la función de producción doméstica y no por la alteración de los gustos o preferencias individuales –véase Becker (1965) y Michael (1972)–.

Ahora bien, a mi parecer, dicha aproximación simplifica en exceso el análisis al reducir los beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo a incrementos de eficiencia. Aunque no existe una teoría alternativa, la escuela institucionalista proporciona una serie de elementos teóricos que permiten analizar los beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo desde una perspectiva más amplia.

Por un lado, el análisis institucionalista del consumo aborda el estudio de la formación de las preferencias de los individuos y la incidencia del entorno cultural, familiar y social, así como de los productores, sobre éstas –véase Wheelock y Oughton (1996), Ackerman (1997), Schor (1999) y los textos clásicos de Veblen (1899), Duesenberry (1949) y Galbraith (1971)–. Por otro lado, los autores institucionalistas (y de escuelas afines) que analizan los efectos monetarios de la educación señalan que la educación no siempre genera incrementos de productividad o eficiencia (que depende, además, del entorno institucional del puesto de trabajo), y resaltan la importancia socializadora de la educación como determinante del comportamiento laboral de los individuos –véase, entre otros, Doeringer y Piore (1971), Piore (1970, 1975), Hamilton (1990) y Boyer y Caroli (1993)–.

Ambos análisis permiten extender el estudio de los beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo más allá de la eficiencia, considerando otros mecanismos por los que la educación incide sobre el patrón de consumo de los individuos. Así, el análisis debe centrarse en el estudio del efecto de la educación sobre las preferencias individuales incorporando, además, la incidencia del entorno familiar y social, así como de la oferta.<sup>3</sup> En el caso de los servicios culturales puede suponerse que la educación fomenta su consumo debido a cambios en las preferencias, dado el carácter complementario de la educación y dicho tipo de servicios y, además, por la influencia positiva del entorno familiar y social de los más educados.

### **3. Hipótesis, datos y metodología utilizados en el análisis empírico**

#### ***3.1. Hipótesis***

A partir de las indicaciones del apartado anterior se plantean las siguientes hipótesis:

1. La educación fomenta la asistencia al cine.
2. La educación fomenta la asistencia a teatros.
3. La educación fomenta la asistencia a espectáculos musicales.
4. La educación genera “omnivoracidad” en el consumo de servicios culturales.
5. La educación incide positivamente sobre el consumo de servicios culturales.

Se define como “omnivoracidad” cultural el consumo, en un período determinado, de los tres servicios culturales señalados en las tres primeras hipótesis. La contrastación de la cuarta hipótesis pretende conocer si la educación genera una “necesidad cultural” en los individuos que les lleve a asistir tanto al cine, como al teatro y a espectáculos musicales.<sup>4</sup> La última hipótesis se contrasta a partir de los resultados obtenidos para las cuatro hipótesis anteriores.

### ***3.2. Datos y metodología del análisis***

Los datos para el análisis empírico provienen de la Encuesta Continua de Presupuestos familiares de 1998 (ECPF98), que proporciona información sobre los gastos en bienes y servicios de los hogares españoles, así como sobre diversas características personales y socioeconómicas de los miembros de los mismos (aunque, especialmente, de los sustentadores principales) -véase INE (1998)-. De dichos datos conviene resaltar los siguientes aspectos.

En primer lugar, la ECPF98 es una encuesta trimestral que no permite agregar anualmente la muestra de hogares que participa en cada trimestre y, en consecuencia, en el análisis empírico debe seleccionarse un determinado trimestre. En este estudio, se ha seleccionado aquel en el que se observa un mayor número de hogares que han consumido los servicios culturales considerados (en este caso, el primer trimestre).<sup>5</sup> En segundo lugar, el método de recogida de datos de la ECPF98, con unos hogares en colaboración “fuerte” (es decir, que registran todos los gastos realizados) y otros en colaboración “débil” (que sólo anotan una parte de los gastos), obliga a considerar sólo a los primeros, ya que únicamente éstos proporcionan la información necesaria para la contrastación de las hipótesis planteadas. Así, la muestra seleccionada contiene 3.791 hogares, un 44,5% del total de la base de datos.

La metodología de análisis utilizada en este estudio consiste en análisis de regresión logística con cuatro variables dependientes (denominadas “cine”, “teatro”, “musical” y “omnivoracidad”), de carácter dicotómico, que toman valor “1” si en los hogares se declara algún gasto referido a la asistencia al cine, teatro o espectáculo musical, así como a los tres servicios culturales en el caso de la cuarta variable, y “0” en caso

contrario. Los parámetros de las variables explicativas indican si éstas favorecen, o no, la probabilidad de que los individuos consuman los servicios culturales mencionados.<sup>6</sup> Dado que el estudio empírico analiza si los hogares han consumido un determinado servicio, pero no considera el importe efectivamente gastado o la cantidad consumida, puede suponerse que el consumo de los servicios considerados en el estudio depende de la voluntad de los hogares y no de su capacidad adquisitiva (salvo, quizás, para determinados hogares con un muy reducido poder de compra).

Las variables explicativas consideradas (cuyas características se muestran en la tabla A1 del anexo) muestran diversas características del hogar, así como de los sustentadores principales. Entre las primeras, destacan las variables relacionadas con la ubicación geográfica del hogar (Comunidad Autónoma y densidad de población del municipio), así como la renta del hogar, el número de miembros del mismo, la presencia de hijos y la existencia de algún miembro activo. Entre las segundas, se consideran la edad, estado civil, clase social, nivel de estudios y años de escolarización (esta última se genera a partir de la información sobre el nivel educativo de los encuestados, siguiendo el método descrito en la tabla A1 del anexo). Cabe resaltar que la inclusión de la variable referida a la renta elimina la posibilidad de que la incidencia de la educación sobre el consumo se deba a un efecto monetario.<sup>7</sup>

Aunque sería deseable conocer tanto el nivel educativo de cada miembro del hogar como su consumo, la inexistencia de dichos datos provoca que el análisis empírico considere el efecto no monetario de la educación del sustentador principal sobre el consumo del conjunto de miembros del hogar. Ahora bien, debe señalarse que parece razonable suponer que el sustentador principal incide significativamente sobre el consumo de los distintos miembros del hogar debido al proceso de socialización familiar.

#### **4. Análisis empírico de los efectos no monetarios de la educación sobre el consumo de servicios culturales**

Como se ha señalado en el segundo apartado, debido a la importancia que puede tener la oferta de servicios culturales en el consumo de los mismos, se contrastan las hipótesis

planteadas considerando dos submuestras: por un lado, se incluyen los hogares situados en municipios con alta densidad de población y, por otro lado, aquellos emplazados en municipios de media y baja densidad (véase la descripción de la variable “dens” en la tabla A1 del anexo). En el primer caso, la mayor abundancia y accesibilidad a los servicios culturales en municipios urbanos altamente poblados permitirá analizar los efectos no monetarios de la educación sobre su consumo considerando individuos con una mayor posibilidad de elección.

Sin embargo, dado que el análisis empírico muestra la no significatividad de la variable educativa en hogares situados en la segunda submuestra, en esta comunicación sólo se presentan datos y resultados referidos a la muestra de hogares ubicados en municipios con alta densidad de población (para una descripción del análisis empírico para ambas submuestras, véase Escardíbul, 2002b, capítulo V).

#### **4.1 Descripción de la muestra**

Aunque el primer trimestre de la ECPF98 contiene 3.791 hogares, tras eliminar aquellos con algún *missing* en alguna de las variables que requiere el estudio empírico, se genera una muestra de 3.557 (un 93,83% del total). Adicionalmente, si se consideran sólo los hogares emplazados en municipios con alta densidad de población, la muestra se reduce a 1.773 hogares, cuyas características se observan en la tabla 1.

*Tabla 1. Descripción de las variables: municipios de alta densidad de población*

<b>Variables</b>	<b>Nº casos</b>	<b>Media</b>	<b>Desv. Est.</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>
CINE (sí=1)	1.773	0,469	0,499	0	1
TEATRO (sí=1)	1.773	0,100	0,301	0	1
MUSICAL (sí=1)	1.773	0,087	0,282	0	1
OMNIVORA (sí=1)	1.773	0,054	0,226	0	1
EDAD (en años)	1.773	51,583	14,092	20	95
MIEMBROS (número de personas)	1.773	3,296	1,287	1	9
ECIVIL1 (Soltero/a)	136	0,077	0,266	0	1
ECIVIL2 (Casado/a)	1.426	0,804	0,397	0	1
ECIVIL3 (Separado/a o divorciado/a)	76	0,043	0,203	0	1
ECIVIL4 (Viudo/a)	135	0,076	0,265	0	1
AÑOSEDU (años de escolarización)	1.772	9,023	4,476	3	17

*(continúa en la página siguiente)*

<b>Variables</b>	<b>Nº casos</b>	<b>Media</b>	<b>Desv. Est.</b>	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>
NIVEST1 (Sin estudios)	122	0,069	0,253	0	1
NIVEST2 (Estudios primarios)	604	0,341	0,474	0	1
NIVEST3 (E. secundarios 1r ciclo)	350	0,197	0,398	0	1
NIVEST4 (E. secundarios 2º ciclo)	378	0,213	0,410	0	1
NIVEST5 (E. universitarios 1r ciclo)	122	0,069	0,253	0	1
NIVEST6 (E. univ. 2º y 3r ciclo)	196	0,111	0,314	0	1
NIVEST7 (Educación de adultos) <sup>1</sup>	1	0,001	0,024	0	1
CA01 (Andalucía)	153	0,086	0,281	0	1
CA02 (Aragón)	98	0,055	0,229	0	1
CA03 (Asturias)	101	0,057	0,232	0	1
CA04 (Balears)	71	0,040	0,196	0	1
CA05 (Canarias)	81	0,046	0,209	0	1
CA06 (Cantabria)	45	0,025	0,157	0	1
CA07 (Castilla y León)	96	0,054	0,226	0	1
CA08 (Castilla -La Mancha)	0	0,000	0,000	0	0
CA09 (Cataluña)	264	0,149	0,356	0	1
CA10 (C. Valenciana)	191	0,108	0,310	0	1
CA11 (Extremadura)	0	0,000	0,000	0	0
CA12 (Galicia)	82	0,046	0,210	0	1
CA13 (Madrid)	305	0,172	0,378	0	1
CA14 (Murcia)	0	0,000	0,000	0	0
CA15 (Navarra)	47	0,027	0,161	0	1
CA16 (País Vasco)	151	0,085	0,279	0	1
CA17 (La Rioja)	44	0,025	0,156	0	1
CA18 (Ceuta y Melilla)	44	0,025	0,156	0	1
RENTACO (Renta anual corregida)	1.773	11.986,05	8.042,29	1.819,85	86.031,04
CSOCIAL1 (Capitalista)	82	0,046	0,210	0	1
CSOCIAL2 (Media patrimonial)	97	0,055	0,227	0	1
CSOCIAL3 (Media funcional supraord.)	463	0,261	0,439	0	1
CSOCIAL4 (Media fun.. subordinada)	339	0,191	0,393	0	1
CSOCIAL5 (Obreros)	792	0,447	0,497	0	1
ACTIVO (Algún miembro activo)	1.773	0,817	0,387	0	1
HIJOS (Presencia de hijos)	1.773	0,649	0,477	0	1

(1) Debido a su escaso número, se excluye esta categoría del análisis empírico.

#### **4.2 Contrastación de las hipótesis**

En este apartado se presenta el análisis del efecto no monetario de la educación del sustentador principal (considerada en años de escolarización y en niveles educativos) sobre la probabilidad relativa de que los miembros de los hogares situados en municipios de alta densidad de población consuman los servicios culturales considerados, incluyendo en el modelo de regresión las variables explicativas señaladas en el apartado 3.2 y descritas en la tabla anterior.

#### 4.2.1 Hipótesis 1: la educación fomenta la asistencia al cine

La ausencia de variables educativas en la tabla 2 refleja la no incidencia tanto de los años de escolarización como del nivel educativo del sustentador principal sobre la probabilidad relativa de que los miembros del hogar asistan al cine (dichas variables no aparecen en la tabla ya que las estimaciones se realizan mediante el método *forward-step*, que sólo incluye los resultados de las variables significativas).<sup>8</sup> Por tanto, se rechaza la hipótesis planteada (la educación fomenta la asistencia al cine).

Tabla 2. Resultados de los análisis de regresión logística: probabilidad relativa de asistir al cine en municipios de alta densidad de población

Variables	Años de escolarización				Niveles educativos			
	B	S.E	Wald	Exp(B)	B	S.E	Wald	Exp(B)
EDAD	0,037**	0,005	52,510	1,037	0,036**	0,005	51,878	1,037
MIEMBROS	0,600**	0,055	119,630	1,822	0,598**	0,055	119,324	1,819
ACTIVO	0,923**	0,205	20,277	2,516	0,914**	0,205	19,953	2,495
CA02	1,571**	0,244	41,529	4,810	1,569**	0,244	41,475	4,800
CA03	1,484**	0,242	37,678	4,413	1,482**	0,242	37,608	4,402
CA06	0,757*	0,344	4,833	2,132	0,757*	0,344	4,836	2,132
CA09	1,261**	0,163	59,541	3,527	1,259**	0,163	59,443	3,521
CA13	2,237**	0,170	173,488	9,369	2,218**	0,169	171,923	9,189
CA15	0,773*	0,333	5,386	2,165	0,772*	0,333	5,377	2,163
CA16	1,790**	0,208	73,796	5,990	1,788**	0,208	73,723	5,977
CA18	1,020**	0,348	8,588	2,773	1,019**	0,348	8,577	2,770
RENTACO	0,000*	0,000	4,026	1,000	0,000*	0,000	4,143	1,000
Constante	-5,904**	0,430	188,459	0,003	-5,878**	0,429	187,600	0,003

\* Significativa al nivel 5%. \*\* Significativa al 1%.

Categorías de referencia: ECIVIL2, NIVEST2, CA01, CSOCIAL5.

Estadísticos	
Años de escolarización	Niveles educativos
Número de observaciones: 1.772	Número de observaciones: 1.773
Chi-cuadrado: 499,902	Chi-cuadrado: 497,111
g.l. 12 Prob>chi2=0,000	g.l. 12 Prob>chi2=0,000
Predicciones correctas (cine): 71,8%	Predicciones correctas (cine): 71,8%
Predicciones correctas (total): 73,1%	Predicciones correctas (total): 73,1%
CUT: 0,47	CUT: 0,47
-2LL: 1.949,779	-2LL: 1.953,835
Número de iteraciones: 4	Número de iteraciones: 4
R-cuadrado Nagelkerke: 0,33	R-cuadrado Nagelkerke: 0,33

#### 4.2.2 Hipótesis 2: la educación fomenta la asistencia al teatro

La tabla 3 muestra que la educación del sustentador principal incide positivamente sobre la probabilidad de que los miembros del hogar asistan al teatro. En concreto, cada año adicional de escolarización (“añosedu”) aumenta dicha probabilidad un 8,2%. Asimismo, si se consideran los niveles educativos del sustentador principal, los resultados permiten apuntar que, respecto a poseer estudios primarios –la categoría de referencia (“nivest2”)–, alcanzar estudios secundarios de segundo ciclo (“nivest4”) aumenta 2,5 veces la probabilidad relativa de que los miembros del hogar asistan al teatro, mientras que poseer estudios universitarios de segundo y tercer ciclo (“nivest6”) incrementa dicha probabilidad 2,3 veces.

*Tabla 3. Resultados de los análisis de regresión logística: probabilidad relativa de asistir al teatro en municipios de alta densidad de población*

Variables	Años de escolarización				Niveles educativos			
	B	S.E	Wald	Exp(B)	B	S.E	Wald	Exp(B)
EDAD	0,033**	0,008	18,302	1,034	0,032**	0,008	17,431	1,033
MIEMBROS	0,419**	0,083	25,543	1,521	0,419**	0,083	25,241	1,521
CA03	2,613**	0,465	31,639	13,642	2,706**	0,464	34,009	14,976
CA04	3,218**	0,479	45,221	24,982	3,241**	0,480	45,626	25,570
CA09	1,131*	0,512	4,872	3,098	1,104*	0,513	4,635	3,016
CA13	4,435**	0,362	150,115	84,387	4,455**	0,363	150,813	86,057
CA15	2,760**	0,560	24,316	15,801	2,710**	0,563	23,208	15,027
CA17	2,114**	0,694	9,283	8,282	2,120**	0,695	9,306	8,330
Constante	-8,664**	0,770	126,592	0,000	-8,210**	0,721	129,773	0,000
AÑOSEDU	0,079**	0,022	13,439	1,082				
NIVEST4					0,905**	0,238	14,486	2,473
NIVEST6					0,833**	0,266	9,819	2,301

\* Significativa al 5%. \*\* Sig. al 1%. Categorías de referencia: ECIVIL2, NIVEST2, CA01, CSOCIAL5.

Estadísticos	
Años de escolarización	Niveles educativos
Número de observaciones: 1.772	Número de observaciones: 1.773
Chi-cuadrado: 427,169	Chi-cuadrado: 431,593
g.l. 9 Prob>chi2=0,000	g.l. 10 Prob>chi2=0,000
Predicciones correctas (teatro): 86,0%	Predicciones correctas (teatro): 87,6%
Predicciones correctas (total): 82,3%	Predicciones correctas (total): 83,1%
CUT: 0,10	CUT: 0,10
-2LL: 728,437	-2LL: 724,225
Número de iteraciones: 6	Número de iteraciones: 6
R-cuadrado Nagelkerke: 0,45	R-cuadrado Nagelkerke: 0,45

Por tanto, en la tabla anterior se observa que la educación del sustentador principal incide positivamente sobre la probabilidad relativa de que los miembros del hogar

asistan al teatro en municipios con alta densidad de población. Debido a la ausencia de resultados positivos en hogares situados en municipios de densidad de población media y baja, se *acepta parcialmente* la hipótesis planteada (la educación fomenta la asistencia al teatro).

#### 4.2.3 Hipótesis 3: la educación fomenta la asistencia a espectáculos musicales

Como revela la tabla 4, la educación del sustentador principal incide positivamente sobre la probabilidad de que los miembros del hogar asistan a espectáculos musicales, de modo que un año adicional de escolarización incrementa dicha probabilidad un 6,0%. Asimismo, si se considera el nivel educativo del sustentador principal, dicha tabla muestra que, respecto a poseer estudios primarios, si éste ha alcanzado los estudios universitarios de segundo y tercer ciclo (“nivest6”) la probabilidad relativa de que los miembros del hogar asistan al teatro aumenta un 82%.

Como en el caso anterior, la ausencia de resultados positivos en municipios con una densidad de población media y baja genera que sólo pueda *aceptarse parcialmente* la hipótesis planteada (la educación fomenta la asistencia a espectáculos musicales). Asimismo, el análisis por niveles educativos muestra la importante incidencia positiva de los estudios universitarios de segundo y tercer ciclo sobre dicha probabilidad.

Tabla 4. Resultados de los análisis de regresión logística: probabilidad relativa de asistir a espectáculos musicales en municipios con alta densidad de población

Variables	Años de escolarización				Niveles educativos			
	B	S.E	Wald	Exp(B)	B	S.E	Wald	Exp(B)
EDAD	0,032**	0,007	18,587	1,033	0,028**	0,007	14,774	1,028
MIEMBROS	0,288**	0,077	14,060	1,334	0,274**	0,077	12,760	1,315
CA09	1,538**	0,299	26,380	4,654	1,541**	0,299	26,488	4,670
CA10	1,302**	0,351	13,739	3,675	1,287**	0,351	13,468	3,621
CA13	2,881**	0,247	135,658	17,840	2,877**	0,247	135,246	17,755
CSOCIAL3	0,492*	0,227	4,690	1,636	0,581**	0,215	7,317	1,788
Constante	-7,139**	0,675	111,703	0,001	-6,422**	0,599	115,074	0,002
AÑOSEDU	0,058*	0,024	5,728	1,060				
NIVEST6					0,599*	0,264	5,134	1,820

\*Significativa al nivel 5%. \*\* Significativa al 1%.

Categorías de referencia: ECIVIL2, NIVEST2, CA01, CSOCIAL5.

### Estadísticos

Años de escolarización	Niveles educativos
Número observaciones: 1.772	Número observaciones: 1.773
Chi-cuadrado: 226,240	Chi-cuadrado: 224,936
g.l. 7 Prob>chi2=0,000	g.l. 7 Prob>chi2=0,000
Predicciones correctas (musical): 68,8%	Predic. correctas (musical): 67,5%
Predicciones correctas (total): 77,4%	Predicciones correctas (total): 76,7%
CUT: 0,09	CUT: 0,09
-2LL: 820,388	-2LL: 821,873
Número de iteraciones: 5	Número de iteraciones: 5
R-cuadrado Nagelkerke: 0,27	R-cuadrado Nagelkerke: 0,27

#### 4.2.4 Hipótesis 4: la educación genera “omnivoracidad” cultural

En este apartado se analiza si la educación incide positivamente sobre la “omnivoracidad” cultural, definida como el consumo de todos los servicios culturales considerados en los apartados anteriores. Debe recordarse que la unidad de análisis son los hogares y, de este modo, se está estudiando la existencia de una actividad cultural intensa en los mismos, independientemente de quien la esté desarrollando.

En la tabla 5 se observa que los años de escolarización del sustentador principal inciden positivamente en la probabilidad relativa de que en el hogar se consuman los tres tipos de servicios culturales (cine, teatro y espectáculos musicales). En concreto, cada año adicional de educación incrementa dicha probabilidad un 9,6%.

*Tabla 5. Resultados del análisis: probabilidad relativa de “omnivoracidad” cultural en hogares ubicados en municipios de alta densidad de población*

Variables	Años de escolarización				Niveles educativos			
	B	S.E	Wald	Exp(B)	B	S.E	Wald	Exp(B)
EDAD	0,050**	0,011	20,925	1,051	0,044**	0,011	17,202	1,045
MIEMBROS	0,325**	0,116	7,821	1,384	0,312**	0,116	7,253	1,366
CA13	4,751**	0,443	115,006	115,732	4,754**	0,443	115,127	115,994
CSOCIAL3	1,346**	0,390	11,897	3,842	1,655**	0,351	22,247	5,233
CSOCIAL4	0,736*	0,370	3,943	2,087	1,006**	0,351	8,230	2,734
AÑOSEDU	0,092*	0,036	6,623	1,096				
NIVEST6					0,693*	0,341	4,130	1,999
Constante	-10,930**	1,075	103,388	0,000	-9,959**	1,002	98,765	0,000

\* Significativa al nivel 5%. \*\* Significativa al 1%.

Categorías de referencia: ECIVIL2, NIVEST2, CA01, CSOCIAL5.

### Estadísticos

Años de escolarización	Niveles educativos
Número de observaciones: 1.772	Número de observaciones: 1.773
Chi-cuadrado: 364,791	Chi-cuadrado: 361,829
g.l. 6 Prob>chi2=0,000	g.l. 6 Prob>chi2=0,000
Predicciones correctas (“omnivoracidad”): 93,8%	Pred. Correctas (“omnivoracidad”): 93,8%
Predicciones correctas (total): 88,0%	Predicciones correctas (total): 87,9%
CUT: 0,05	CUT: 0,05
-2LL: 381,690	-2LL: 384,764
Número de iteraciones: 7	Número de iteraciones: 5
R-cuadrado Nagelkerke: 0,54	R-cuadrado Nagelkerke: 0,54

Asimismo, en el análisis con niveles educativos se observa que si el sustentador principal posee estudios universitarios de segundo y tercer ciclo (“nivest6”) se dobla la probabilidad de que exista “omnivoracidad” cultural en los miembros del hogar, respecto a si dicho sustentador sólo posee estudios primarios. En suma, puede concluirse que existen efectos no monetarios positivos de la educación del sustentador principal sobre la probabilidad relativa de que en los hogares se consuman los tres servicios culturales, destacando la incidencia positiva de los estudios universitarios de segundo ciclo. Dado que no se observa dicho efecto en municipios que no sean de alta densidad de población, sólo puede *aceptarse parcialmente* la hipótesis planteada.

#### 4.2.5 Hipótesis 5: la educación incide positivamente sobre el consumo de servicios culturales

Los resultados obtenidos en la contrastación de las hipótesis anteriores permiten *aceptar parcialmente* la quinta hipótesis debido a dos motivos. Por un lado, aunque la educación fomenta el consumo de servicios culturales, se ha observado que dicho efecto no se produce sobre todos los servicios considerados. Por otro lado, la incidencia positiva de la educación sobre el consumo de determinados servicios culturales (teatro y espectáculos musicales), así como sobre la “omnivoracidad” cultural, se produce sólo en municipios de alta densidad de población.

## 5. Conclusiones

En las conclusiones de esta comunicación se consideran diversos aspectos: en primer lugar, se interpretan los resultados obtenidos; en segundo lugar, se destaca la

importancia de dichos resultados en el cálculo del rendimiento económico de la educación y las políticas educativas; en tercer lugar, se reflexiona sobre un aspecto metodológico; y, finalmente, se sugieren algunas extensiones del estudio a partir de las limitaciones existentes en el mismo.

Con referencia al primer aspecto, los resultados presentados permiten concluir que la educación del sustentador principal, y especialmente poseer estudios universitarios de segundo y tercer ciclo, incide positivamente sobre la probabilidad de que los miembros del hogar asistan al teatro, espectáculos musicales, y muestren “omnivoracidad” cultural. Sin embargo, la educación del sustentador principal no incide sobre la probabilidad de ir al cine. En consecuencia, se constata que la educación fomenta el consumo de determinados servicios culturales, así como comportamientos “omnívoros” o “culturalmente activos”.

Podría concluirse con argumentos neoclásicos de eficiencia (los más educados tienen una mayor probabilidad de consumir servicios culturales debido a su menor “coste de producción”), si bien, siguiendo los postulados de la escuela institucionalista, también cabría afirmar que la educación estimula la preferencia por el consumo de servicios culturales, dado el carácter complementario de ambos bienes. No es posible contrastar las distintas interpretaciones indicadas con la metodología propuesta, pero deseo aportar dos argumentos que permitan considerar que el efecto positivo de la educación sobre el consumo de determinados servicios culturales no se debe *sólo* a los incrementos de eficiencia que ésta produce.

En primer lugar, dado que se considera la educación del sustentador principal y, sin embargo, el consumo de servicios culturales comprende a todos los miembros del hogar, interpretar los resultados exclusivamente en términos de eficiencia (para hogares con más de un miembro) parece poco apropiado. Dichos resultados pueden interpretarse mejor considerando la influencia que el sustentador principal ejerce sobre el comportamiento de consumo de los demás miembros del hogar, a través del proceso de socialización familiar. En segundo lugar, parece razonable suponer que los más educados tienen una mayor probabilidad de relacionarse entre sí y, dado el consumo

colectivo que suele hacerse de este tipo de servicios, el entorno social de aquellos con un mayor nivel educativo estimula su consumo. En mi opinión, el efecto positivo de la educación sobre el consumo de servicios culturales más “elitistas” refuerza dicho argumento. Por tanto, aunque pueden existir incrementos de eficiencia, el análisis de los beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo debe incluir los factores institucionales descritos, que permitan una mejor comprensión de dichos efectos.

Con referencia al segundo aspecto, a pesar de las excepciones mencionadas, este estudio muestra la existencia de beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo que, junto con otros efectos no monetarios que puedan existir, deben ser considerados en los cálculos sobre los rendimientos públicos y privados de la educación. Como se ha señalado en la introducción, estos beneficios no monetarios de la educación pueden ser de igual magnitud que los monetarios y, de este modo, no pueden obviarse a la hora de establecer políticas públicas educativas. En el caso concreto de los servicios culturales, el efecto positivo de la educación sobre su consumo refuerza los argumentos a favor de la inversión pública en educación, dado el carácter de bien preferente de dicho tipo de servicios, y las externalidades positivas que su consumo puede generar. Ahora bien, cabe advertir que los efectos señalados de la educación sólo se producen en hogares ubicados en municipios con alta densidad de población y, por tanto, las intervenciones públicas deben considerar la importancia de la oferta de servicios culturales sobre la demanda.<sup>9</sup>

Respecto al método de análisis, el estudio por niveles educativos permite constatar la no existencia de efectos uniformes de la educación que, por el contrario, supone la variable años de escolarización. Por tanto, se recomienda el uso de las variables referidas al nivel educativo en el estudio de los beneficios no monetarios de la educación (donde, hasta ahora, ha predominado el uso de los años de escolarización).

Con referencia a las limitaciones del análisis empírico presentado, y las posibles investigaciones a desarrollar en el futuro, debe señalarse que este estudio pretende introducir el análisis de los beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo (en concreto de servicios culturales) al caso español. En consecuencia, puede extenderse

con trabajos aplicados a un mayor número de bienes y servicios culturales, y completarse con el análisis de los beneficios no monetarios de la educación sobre la cantidad consumida o el gasto realizado. Además, sería deseable una valoración pecuniaria de los efectos observados, que permita conocer la magnitud económica de los mismos y, además, guiar las políticas públicas.

Finalmente, aunque este estudio apunta algunos elementos para interpretar los resultados empíricos más allá de la aproximación neoclásica, debe continuar el análisis para proporcionar un marco teórico institucionalista que ayude a comprender mejor los mecanismos por los que la educación genera beneficios no monetarios sobre el consumo,

## Notas

(\*) La investigación presentada en esta comunicación forma parte de mi tesis doctoral titulada “Beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo. Un estudio aplicado al caso español”, dirigida por el Dr. Jorge Calero Martínez, a quien agradezco profundamente todos los comentarios y sugerencias realizados sobre la misma. Asimismo, deseo agradecer el apoyo financiero del proyecto SEC2000-0804 “Beneficios no-monetarios de la educación” del Plan Nacional de I+D+I, dirigido por el Dr. José Gines Mora, del que este estudio forma parte.

1. Véase Becker (1965), Michael (1972, 1973, 1975), Michael y Becker (1973), Ghez y Becker (1975), y Stigler y Becker (1977).
2. Dicha teoría permite estudiar no sólo los beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo sino sobre el conjunto de beneficios que la educación puede generar en cualquier actividad desarrollada por los individuos. La extensión de las actividades domésticas más allá del consumo lleva a denominar a la nueva teoría del consumo como la “nueva economía de la familia” (véase Becker, 1981). Asimismo, dicha teoría mantiene los supuestos del *homo economicus* neoclásico, es decir, que los individuos son actores racionales que, dadas unas determinadas preferencias, maximizan su bienestar considerando todas las opciones posibles y las restricciones que limitan su capacidad de actuación –véase Correa (1995)–.
3. Para un análisis detallado de la elaboración de una aproximación institucionalista para el estudio de los efectos no monetarios de la educación véase Escardíbul (2002a; 2002b, capítulo II).
4. El término “omnivoracidad” surge de las aportaciones de Peterson y Simkus (1992) y Peterson y Kern (1996), que la definen como la preferencia de los individuos que pertenecen a la clase alta por consumir bienes y servicios característicos de otras clases inferiores, además de los que les son propios y, de este modo, *ampliar* el conjunto de bienes y servicios consumidos. En este estudio,

dicho concepto señala la “necesidad” de consumir el máximo de servicios culturales posibles, reflejando una voluntad de *ampliar* el consumo cultural.

5. Para los “espectáculos musicales”, aunque el consumo del cuarto trimestre es ligeramente superior al del primero, se ha elegido este último debido a que la contrastación de la hipótesis 4 requiere el conjunto de servicios culturales considerados.
6. En realidad, dichos parámetros muestran la incidencia de las variables explicativas sobre la probabilidad relativa de consumir, es decir, sobre la *odds-ratio* del modelo de regresión logística, que indica la probabilidad de consumir un servicio cultural determinado respecto a no consumirlo (véase Greene, 1999, capítulo 19).
7. Para conocer los efectos de cada una de estas variables sobre las variables dependientes (aspecto no desarrollado en esta comunicación por las limitaciones de espacio existentes), véase Escardíbul, 2002b, capítulo V).
8. Sobre los distintos métodos de estimación en regresión logística véase Norusis (1997). Asimismo, los estadísticos presentados muestran la significatividad del modelo propuesto (test de la chi-cuadrado), así como el buen ajuste del mismo (R-cuadrado de Nagelkerke). Dado que los resultados de los estadísticos en el resto de análisis confirman lo indicado anteriormente, el comentario anterior puede extenderse al resto de regresiones presentadas. Además, los tests del índice de condición y de Goldfeld-Quandt (no incluidos en esta comunicación) muestran, respectivamente, que todas las estimaciones no presentan problemas de multicolinealidad ni heterocedasticidad (véase Escardíbul, 2002b, apéndice al capítulo V).
9. Dicha influencia no acostumbra a ser considerada por la escuela neoclásica, que supone la existencia de “soberanía” del consumidor en la toma de decisiones.

## Bibliografía

ACKERMAN, F. (1997): “Consumed in theory: alternative perspectives on the economics of consumption”. *Journal of Economic Issues*, vol. 31, n. 3, September, pp. 651-664.

ALCAIDE, A.; ALCAIDE, J. (1983): “Distribución personal de la renta española en 1980”. *Hacienda Pública Española*, vol. 85, pp. 485-509.

BECKER, G. S. (1965): “A theory of the allocation of time”. *The Economic Journal*, vol. LXXV, n. 299, September, pp. 493-517.

BECKER, G. S. (1981): *A treatise on the family*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

BOYER, R.; CAROLI, E. (1993): *Production regimes, education and training systems: from complementary to mismatch?* Santa Barbara.

BUHMAN, B. *et al.* (1988): “Equivalence scales, well-being, inequality, and poverty: sensitivity estimates across ten countries using the Luxemburg Income Study (LIS) data”. *Review of Income and Wealth*, vol. 34, pp. 115-142.

CORREA, H. (1995): “The microeconomic theory of education”. *International Journal of Educational Research*, vol. 23, n. 5, pp. 407-472.

DOERINGER, P. B.; PIORE, M. J. (1971): *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington: Heath & Co.

DUESENBERY, J. S. (1949): *Income, saving and the theory of consumer behavior*. Cambridge, MA.: Harvard University Press. Original de 1949.

ESCARDÍBUL, J.O. (2002a): “Consideraciones para el análisis de los beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo: una alternativa institucionalista al marco neoclásico.” *Actas de las VIII Jornadas de Economía Crítica*. Valladolid: Universidad de Valladolid.

- ESCARDÍBUL, J.O. (2002b): *Beneficios no monetarios de la educación sobre el consumo. Un estudio aplicado al caso español*. Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona.
- GALBRAITH, J. K. (1971): *The new industrial state*. Boston: Houghton Mifflin.
- GHEZ, G. R.; BECKER, G. S. (1975): *The allocation of time and goods over the life cycle*. New York: National Bureau of Economic Research (NBER).
- GREENE, W. H. (1999): *Análisis econométrico*. Madrid: Prentice Hall.
- HAMILTON, D. (1990): *Learning about education. An unfinished curriculum*. Milton Keynes: Open University Press.
- HAVEMAN, R. H.; WOLFE, B. L. (1984): "Schooling and Economic Well-Being: The Role of Nonmarket Effects". *The Journal of Human Resources*, vol. 19, n. 3, pp. 377-407.
- INE - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1998): *Encuesta continua de presupuestos familiares. Metodología*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- McMAHON, W. W. (1999): *Education and development. Measuring the social benefits*. Oxford: Oxford University Press.
- MICHAEL, R. T. (1972): *The effect of education on efficiency in consumption*. New York: Columbia University Press.
- MICHAEL, R. T. (1973): "Education in nonmarket production". *Journal of Political Economy*, vol. 61, n. 2, March-April, pp. 306-327.
- MICHAEL, R. T. (1975): "Education and consumption", en JUSTER, F. T. (ed.): *Education, Income and Human Behavior*. New York: Mc-Graw Hill, pp. 235-252.
- MICHAEL, R. T.; BECKER, G. S. (1973): "On the new theory of consumer behaviour". *The Swedish Journal of Economics*, vol. 75, n. 4, pp. 378-396.
- NORUSIS, M. J. (1997): *SPSS professional statistics, 7.5*. Chicago, Il: SPSS Inc.
- PETERSON, R. A.; KERN, R. (1996): "Changing highbrow taste: from snob to omnivore". *American Sociological Review*, vol. 61, pp. 900-907.
- PETERSON, R. A.; SIMKUS, A. (1992): "How musical tastes mark occupational status groups", en LAMONT, M.; FOURNIER, M. (eds.): *Cultivating Differences: symbolic boundaries and the making of inequality*. Chicago, Il: University of Chicago Press, pp. 152-186.
- PIORE, M. J. (1970): "The dual labor market: theory and applications", en BARRINGER, R.; BEER, S. H. (eds.): *The state and the poor*. Cambridge, Mass.: Winthrop.
- PIORE, M. J. (1975): "Notes for a theory of labor market stratification", en EDWARDS, R. C. et al (eds.): *Labor market segmentation*. Lexington, Mass: Lexington Books, pp. 125-149.
- SCHOR, J. B. (1999): *The overspent American. Why we want what we don't need*. New York: HarperPerennial.
- STIGLER, G. J.; BECKER, G. S. (1977): "De gustibus non est disputandum". *The American Economic Review*, vol. March, pp. 76-90.
- TORRES, J. A. (1991): "Demografía educativa de los años ochenta: el nacimiento de una meritocracia bastarda". *Educación y sociedad*, vol. 8, pp. 25-58.
- VEBLÉN, T. (1899): *The theory of the leisure class*. New York: Mentor Books. Edición revisada: *Teoría de la clase ociosa*. México: Fondo de Cultura Económica, 1966.
- VILA, L. E. (2000): "The non-monetary benefits of education". *European Journal of Education*, vol. 35, n. 1, March, pp. 21-32.
- WHEELLOCK, J.; OUGHTON, E. (1996): "The household as a focus for research". *Journal of Economic Issues*, vol. 30, n. 1, March, pp. 143-159.
- WOLFE, B. L.; ZUVEKAS, S. (1997): "Nonmarket outcomes of schooling". *International Journal of Educational Research*, vol. 27, n. 6, pp. 491-501.

## Anexo

Tabla A1. Descripción de las variables explicativas

Variable	Descripción
EDAD	Edad del sustentador principal. Variable continua.
ECIVIL (variables referidas al estado civil del sust. principal)	ECIVIL1 (Soltero); ECIVIL2 (Casado); ECIVIL3 (Separado o divorciado); ECIVIL4 (Viudo).

(continúa en la página siguiente)

Variable	Descripción
HIJOS	1 (existen hijos en el hogar); 0 (no existen hijos en el hogar)
MIEMBROS	Número de miembros que componen el hogar. Variable continua.
NIVEST (variables referidas al nivel educativo del sustentador principal)	NIVEST1 (sin estudios); NIVEST2 (estudios primarios: primaria LOGSE; EGB ciclo inicial y medio y similares); NIVEST3 (estudios secundarios de primer ciclo o básicos: EGB completa, ESO y similares); NIVEST4 (estudios secundarios de segundo ciclo o superiores: BUP –con o sin COU–), bachillerato LOGSE, FP1, FP2 y similares); NIVEST 5 (estudios universitarios de primer ciclo: diplomado y similares); NIVEST6 (estudios universitarios de segundo y tercer ciclo: licenciado, ingeniero, arquitecto, doctor, master y similares). NIVEST7 (educación especial de adultos).
AÑOSSEDU (años de escolarización del sustentador principal)	Se obtiene a partir de la variable NIVEST, siguiendo la siguiente conversión: a aquellos con NIVEST1 se les otorgan 3 años de escolarización; a aquellos con NIVEST2, 5 años; NIVEST3 (8 años); NIVEST4 (12 años); NIVEST5 (15 años); NIVEST6 (17 años); NIVEST7 (no se consideran).
CA (Comunidad Autónoma donde se sitúa el hogar)	CA01 (Andalucía); CA02 (Aragón); CA03 (Asturias); CA04 (Balears); CA05 (Canarias); CA06 (Cantabria); CA07 (Castilla-León); CA08 (Castilla-La Mancha); CA09 (Cataluña); CA10 (Comunidad Valenciana); CA11 (Extremadura); CA12 (Galicia); CA13 (Madrid); CA14 (Murcia); CA15 (Navarra); CA16 (País Vasco); CA17 (La Rioja); CA18 (Ceuta y Melilla).
DENS1 (variables referidas a la densidad de población del municipio donde está el hogar)	DENS1 (municipio de <i>alta densidad</i> ): conjunto contiguo de unidades locales, cada una de las cuales con una densidad de más de 500 habitantes por Km <sup>2</sup> y con una población total de al menos 50.000 habitantes. DENS2 ( <i>densidad media y baja</i> ): resto de unidades locales.
ACTIVO	1 (existe algún miembro activo en el hogar); 0 (caso contrario)
RENTACO	Renta (monetaria y no monetaria) del hogar, corregida por el tamaño del mismo. En la obtención de la renta del hogar se considera el mayor valor entre los ingresos y gastos declarados por los miembros del hogar (siguiendo una simplificación del método propuesto por Alcaide y Alcaide, 1983). Posteriormente, se individualiza la renta mediante el sistema de corrección de Buhman <i>et al.</i> (1988), que permite una corrección similar a la proporcionada por la escala de equivalencia de la OCDE. Variable continua.
CSOCIAL (clase social del sustentador principal). Esta clasificación es sugerida por Torres (1991). <sup>a</sup>	CSOCIAL1 (clase capitalista): sustentador principal empleador; CSOCIAL2 (clase media patrimonial): empresario sin asalariados o trabajador independiente, que no son directivos, técnicos o profesionales; CSOCIAL3 (clase media funcional supraordinada): directivos, técnicos y profesionales, asalariados o empresarios; CSOCIAL4 (clase media funcional subordinada): asalariados de tipo administrativo y de servicios en general; CSOCIAL5 (Obreros): trabajadores cualificados y no cualificados en agricultura, industria y algún tipo de servicio.

a. Distingue entre los propietarios de los medios de producción (capitalistas y clases medias patrimoniales) y los que no lo son (resto de grupos); además, permite considerar dos grupos de clase media más, al distinguir entre aquellos que dirigen empresas y organizaciones (clase media funcional supraordinada) y aquellos que, aunque pueden dirigir un número reducido de individuos, están supeditados a las instrucciones que reciben de otros grupos (clase media funcional subordinada).