

DOC. 099/96
JUAN PRIETO
M^a JOSÉ SUÁREZ

¿DE TAL PALO TAL ASTILLA?:
INFLUENCIA DE LAS CARACTERÍSTICAS
FAMILIARES SOBRE LA OCUPACIÓN

¿DE TAL PALO TAL ASTILLA?: INFLUENCIA DE LAS CARACTERÍSTICAS FAMILIARES SOBRE LA OCUPACIÓN

Juan Prieto y M^a José Suárez

Departamento de Economía. Universidad de Oviedo.

Facultad de CC Económicas y Empresariales.

Avenida del Cristo s/n.

33071 Oviedo.

Teléfono 98-5103768

Fax: 98-5230789

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es analizar cómo el capital humano y la ocupación de los padres facilitan el éxito ocupacional de los hijos. Para ello se han utilizado la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (ECBC-91) elaborada por el INE, la Comunidad de Madrid y el Instituto de la Mujer. Dado que únicamente se puede observar la ocupación de un individuo si éste trabaja, el contraste empírico se ha realizado estimando un modelo probit bivariante secuencial que permite analizar conjuntamente las decisiones de participación y ocupación, como dos decisiones secuenciales.

ABSTRACT

The objective of the present investigation is to analyze how parents' human capital and occupations determine occupational success of sons. The data base used in the estimations is the Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (ECBC-91). Since the occupation of a worker only can be observed when he is working, a bivariate probit model, which allows to analyze participation decisions and occupational success as two sequential processes, has been used for the empirical work.

1.- INTRODUCCIÓN

"En realidad, hasta ahora ha sido tan completa la separación, tan violenta la línea de demarcación entre las diferentes clases de trabajadores, que casi siempre equivale a una distinción hereditaria de casta, reclutándose casi siempre los que han de llenar cada oficio entre los hijos de los que ya pertenecen al mismo, o a otros de la misma categoría social, o entre los hijos de personas que, si bien pertenecían a una categoría inferior, han conseguido elevarse por sus esfuerzos. Los profesionales superiores se nutren con hijos de los que ya pertenecen a la profesión o con jóvenes de las clases ociosas."

John Stuart Mill, 1848

El objetivo de este trabajo es comprobar cómo la ocupación y el capital humano de los padres determinan la ocupación o el empleo de los hijos¹. Para ello se ha utilizado la información referida a los hombres contenida en la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (ECBC-91) elaborada por el INE, la Comunidad de Madrid y el Instituto de la Mujer.

En la elaboración del modelo se tiene en cuenta el hecho de que únicamente se puede observar la ocupación de un individuo si éste trabaja. Por tanto, se considera que todo trabajador decide en primer lugar si participar o no en el mercado laboral y, una vez que ha entrado en el mercado de trabajo, es cuando se plantea a qué ocupación accederá. En consecuencia, se ha estimado un modelo probit bivariante secuencial para analizar conjuntamente las decisiones de participación y ocupación, como dos decisiones consecutivas.

Aplicado a este tipo de trabajos, estos modelos tratan de explicar qué factores son importantes para que un trabajador se encuentre en una categoría determinada en un momento dado del tiempo. En concreto, se ha analizado en qué medida los antecedentes familiares posibilitan que los hijos consigan los puestos de trabajo más altos en la escala ocupacional: profesionales y directivos, por considerarse ésta la categoría ocupacional más importante e interesante para el análisis.

La hipótesis central de este trabajo es que la probabilidad de que un individuo sea profesional o directivo es mayor cuando los padres se hallan o hallaban en dicha ocupación, es decir, que existe especialización ocupacional en la familia. Además, el empleo en que se encuentra un trabajador también se ve determinado por sus características personales y por otras características familiares, fundamentalmente por el capital humano acumulado por sus progenitores.

Hay varias razones que justifican estas hipótesis. La primera es que cada ocupación requiere una determinada combinación de cualificaciones, algunas innatas y otras adquiridas, y en la posesión de ambos tipos de cualificaciones la familia juega un papel importante. Tanto las características biológicas como las culturales se transmiten de padres a hijos y son variables que posiblemente ayuden a explicar la elección ocupacional de los trabajadores. Por lo tanto, cabe suponer que la educación y el tipo de empleo de los padres afectarán a la ocupación en que se encuentran sus hijos. Una segunda razón es

que, en un mundo de información imperfecta, los trabajadores posiblemente disponen de más información acerca de la ocupación de sus padres que del resto de alternativas disponibles en el mercado, lo que también puede condicionar su elección de empleo. Además, el capital relacional de la familia facilitará la incorporación al mercado laboral y el éxito ocupacional de sus miembros.

El contenido del resto del trabajo es el siguiente. En la Sección 2 se presenta un resumen de la literatura económica existente sobre elección de la ocupación de los individuos, comentando con más detalle los trabajos que analizan la especialización ocupacional en la familia. En la siguiente sección se expone el modelo teórico con el que se pretenden contrastar las hipótesis de partida. La Sección 4 se ocupa del modelo econométrico y del análisis de los datos y de las variables empleadas. En la Sección 5 se comentan los resultados y, en la Sección 6, se exponen las conclusiones más importantes del estudio. Por último, se incluye un Anexo con los estadísticos descriptivos de los diferentes modelos estimados.

2.- UNA BREVE REVISIÓN DE LA LITERATURA

Las investigaciones económicas sobre las decisiones de

ocupación de los individuos analizan los factores que afectan al empleo que ha elegido o en que se encuentra un sujeto en un determinado momento de su vida. Estos estudios se pueden dividir en:

- modelos de elección ocupacional: examinan las variables que influyen en la elección por parte del trabajador de la ocupación en que desearía encontrarse.

- modelos de "éxito" ocupacional: analizan los factores que determinan la ocupación en la que realmente se encuentra el individuo..

La principal diferencia entre ambos enfoques estriba en que los modelos de "éxito" o estructura ocupacional consideran tanto el lado de la oferta como el de la demanda. Por lo tanto, son una extensión de los modelos de elección, que incluyen la decisión de los empresarios sobre contrataciones en cada tipo de ocupación.

A continuación se hace un repaso de la literatura existente sobre cada uno de estos tipos de trabajos.

2.1.- Elección ocupacional

Los primeros estudios de elección ocupacional tienen su punto de partida en la teoría del capital humano. Según esta teoría cada persona, a la hora de elegir un determinado empleo, compara beneficios y costes monetarios y no monetarios asociados

a las distintas alternativas, optando por aquélla que le proporciona mayores rendimientos netos². Alguno de estos modelos estudian la elección de una determinada cantidad de educación o especialidad educativa, entendiendo que la educación determina la posterior elección ocupacional³.

Los autores que consideran que la elección ocupacional es exclusivamente una inversión suelen suponer que el objetivo que persigue un individuo, cuando toma su elección de empleo, es maximizar sus ingresos vitales. Según este supuesto, los agentes no tienen preferencia hacia ciertas ocupaciones, por lo que eligen aquélla que mayores ingresos le proporciona⁴.

Por consiguiente, las variables explicativas que se incluyen en este tipo de estudios son: características personales que tengan influencia sobre los salarios o sobre la tasa de descuento del individuo (años de educación, tamaño del lugar de residencia, región, sexo, etc.); la tasa de desempleo en la ocupación, para aproximar la probabilidad de encontrar empleo; y/o salarios iniciales relativos y tasa de crecimiento salarial en el tiempo.

Más recientemente, otros autores han afirmado que los agentes no sólo buscan obtener los mayores ingresos vitales sino que tratan de maximizar una función de utilidad, de modo que sus preferencias son también relevantes en la elección. En este caso, se supone que los individuos eligen la ocupación a la que quieren acceder en el proceso de maximización de su utilidad. Este supuesto implica considerar que la elección de empleo, además de

ser una inversión, tiene algunos aspectos de consumo, porque los gustos de los agentes hacia los distintos empleos también afectan a esta decisión.

Según el enfoque de maximización de utilidad, la valoración que hacen los individuos de cada ocupación depende de los gustos hacia las características monetarias y no monetarias de cada empleo, y también de factores de acceso (variables como sexo o clase socioeconómica de la familia). En consecuencia, las variables explicativas de la utilidad que incluyen este tipo de estudios son: características del individuo y de su entorno, salarios esperados y características no pecuniarias de la ocupación.

Dentro de los modelos de elección ocupacional los trabajos de Sorensen (1989) y Dolton y Makepeace (1993) tratan la participación y la elección de empleo como decisiones relacionadas. Estos autores afirman que ambas decisiones son tomadas simultáneamente por el individuo y aplican su modelo exclusivamente a una muestra de mujeres, porque consideran que dicha interrelación es especialmente relevante en este caso. Este es el enfoque por el que se opta en esta investigación.

Por otro lado, los trabajos de Phelps (1977) y Robertson y Symons (1990) son los únicos de toda la literatura revisada que analizan con detenimiento las influencias familiares sobre la elección de empleo. Ello se debe a que, generalmente, el interés de los economistas que llevan a cabo estudios sobre las

ocupaciones de los individuos se centra en la discriminación ocupacional por sexo o raza y, aunque en algunos casos se incluyen los antecedentes familiares como factores explicativos, no se hace hincapié en ellos porque no son el centro del análisis⁵.

Phelps (1977), en su libro *Las Desigualdades de Salarios*, constata, a partir de datos de diversos países, lo que él denomina la tendencia al autorreclutamiento, es decir, que los que acceden a una determinada ocupación son en su mayoría hijos de padres que trabajan en esa misma categoría. Más aún, esta tendencia se presenta sobre todo en las categorías ocupacionales superiores en términos de salarios.

Por otra parte, Robertson y Symons (1990) no hacen simplemente un análisis descriptivo como el de Phelps, sino que elaboran un modelo de elección de ocupación y lo estiman econométricamente. Estos autores suponen que los trabajadores optan por aquella ocupación que les proporciona la máxima utilidad. Asimismo, la utilidad de cada empleo es función de los gustos personales y de los salarios vitales esperados en cada ocupación. Además, consideran que los gustos son función de la ocupación del padre. Al igual que en el caso anterior, sus resultados confirman que los hijos suelen permanecer en el mismo grupo ocupacional que sus padres. En concreto, esto ocurre en el 47,8% de los casos en la muestra con que trabajan. A este hecho lo denominan histéresis dinámica, siendo esta tendencia más pronunciada en la categoría de profesionales.

Por último, es necesario comentar que, a la hora de estimar el modelo empíricamente, los estudios de elección ocupacional tienen una dificultad importante, y es que con frecuencia no se dispone de información acerca de las ocupaciones en que desean trabajar las personas. Por eso se suelen utilizar datos sobre los empleos en que se encuentran.

Un problema adicional es la medición de la variable salarios. Siguiendo la teoría del capital humano, deberían considerarse los salarios vitales: *ceteris paribus*, el individuo siempre elige en primer lugar el empleo en que obtendrá unos mayores ingresos a lo largo de su vida. Pero la dificultad de su estimación empírica hace que a menudo se emplee una variable proxy o, simplemente, los salarios corrientes.

2.2.- Éxito ocupacional

Como ya se ha comentado al comienzo de esta sección, los trabajos de éxito ocupacional afirman que el empleo de un trabajador no es sólo fruto de su elección, sino que también depende de las decisiones de los empresarios.

Algunos autores no hacen una separación explícita de cada lado del mercado, sino que estiman un modelo en forma reducida⁶. En este caso no se puede conocer en qué medida la influencia de las variables independientes sobre el empleo en que se encuentra una persona se debe a razones de oferta y/o de demanda.

En cambio, otros economistas hacen un análisis separado de las decisiones de trabajadores y empresarios, distinguiéndose dos enfoques, que difieren en el tratamiento de la oferta y de la demanda. Freeman (1975) y otros autores suponen maximización de ingresos por el lado de la oferta, y emplean una función de demanda convencional⁷.

Por otro lado, Gill (1989) y Datta Gupta (1993 y 1994) elaboran un modelo que parte de la hipótesis de maximización de utilidad por parte de los trabajadores. Asimismo, en el análisis del comportamiento de los empresarios, aplican un modelo de búsqueda según el cual el empleador contratará al primer solicitante de empleo cuya productividad estimada supere un cierto nivel mínimo exigido para cada ocupación.

3.- PLANTEAMIENTO DEL MODELO

Una vez revisada la literatura sobre análisis ocupacional estático, en esta sección se expone el modelo que servirá de base para la contrastación empírica de la hipótesis planteada, es decir, la posible influencia de las características familiares sobre la ocupación en que se encuentran los individuos.

Como ya queda dicho en la introducción, en la especificación

del modelo se supone que los individuos primero deciden si participar o no en el mercado laboral y, sólo aquellos que han decidido acceder al mercado, toman sus decisiones respecto a la ocupación en que desean ofrecer su trabajo.

Este modelo se encuentra en la línea de los de Sorensen (1989) y Dolton y Makepeace (1993), pero con la salvedad de que, mientras dichos autores suponen que las decisiones de participación y elección de empleo son simultáneas, aquí se parte de la hipótesis de que dichas decisiones tienen un carácter secuencial, fundamentalmente porque los individuos no suelen emplearse directamente como directivos o profesionales superiores sino que, una vez adquirida cierta experiencia laboral, las empresas los ascienden a dicha ocupación, siendo los factores de demanda importantes para observar trabajadores en los puestos más altos de la escala ocupacional.

Por tanto, se elabora un modelo de "éxito", ya que se considera que el empleo de un individuo es fruto de su elección y de la del empresario. La especificación de la decisión de ocupación sigue el planteamiento de Gill (1989) y Datta Gupta (1993 y 1994).

Los empleos se han clasificado en dos categorías ocupacionales mutuamente excluyentes: profesionales superiores o directivos y el resto de ocupaciones. Se supone que el objetivo del individuo, cuando toma su decisión de participar y de elección de empleo, es maximizar su utilidad. Ésta se representa

del modelo se supone que los individuos primero deciden si participar o no en el mercado laboral y, sólo aquellos que han decidido acceder al mercado, toman sus decisiones respecto a la ocupación en que desean ofrecer su trabajo.

Este modelo se encuentra en la línea de los de Sorensen (1989) y Dolton y Makepeace (1993), pero con la salvedad de que, mientras dichos autores suponen que las decisiones de participación y elección de empleo son simultáneas, aquí se parte de la hipótesis de que dichas decisiones tienen un carácter secuencial, fundamentalmente porque los individuos no suelen emplearse directamente como directivos o profesionales superiores sino que, una vez adquirida cierta experiencia laboral, las empresas los ascienden a dicha ocupación, siendo los factores de demanda importantes para observar trabajadores en los puestos más altos de la escala ocupacional.

Por tanto, se elabora un modelo de "éxito", ya que se considera que el empleo de un individuo es fruto de su elección y de la del empresario. La especificación de la decisión de ocupación sigue el planteamiento de Gill (1989) y Datta Gupta (1993 y 1994).

Los empleos se han clasificado en dos categorías ocupacionales mutuamente excluyentes: profesionales superiores o directivos y el resto de ocupaciones. Se supone que el objetivo del individuo, cuando toma su decisión de participar y de elección de empleo, es maximizar su utilidad. Ésta se representa

mediante la función:

$$U_i = f(W_i, X_i, S) \quad [1]$$

donde el subíndice i representa al individuo, W_i es su salario, X_i es un vector de características personales y familiares en el que están incluidas la ocupación y años de educación de los padres y S representa la situación laboral del individuo (quien puede no trabajar, ser profesional o directivo, o encontrarse en cualquier otro tipo de empleo).

Puede observarse que existe una doble relación entre utilidad y salarios: la ocupación y el salario que el individuo espera recibir determinan la utilidad y, a su vez, el salario depende de la ocupación en que se encuentra el sujeto. Por lo tanto se especifica un modelo de ecuaciones simultáneas.

En definitiva, el modelo consta de las siguientes ecuaciones, que definen la elección de empleo de un individuo:

$$S_i = S(W_i, X_i) \quad [2]$$

$$W_i = W(X_i, S_i) \quad [3]$$

De acuerdo a esta especificación, la elección de ocupación varía entre distintos agentes por diferencias en los gustos, que están determinados por las características del individuo y de su entorno, por diferencias en las características familiares, y por diferencias en los ingresos que esperan obtener en cada empleo.

En cuanto a la decisión de los empresarios, se supone que éstos no disponen de información perfecta acerca de las características productivas de los trabajadores, aunque sí conocen la distribución de probabilidad de la productividad. Para cubrir una determinada vacante realizarán un proceso de búsqueda. Cuanto más tiempo dediquen a la búsqueda, más probable será que encuentren a individuos más productivos, pero incurren también en mayores costes. El empresario debe decidir cuándo detener la búsqueda y aceptar a un trabajador y cuándo ascenderlo. Se puede demostrar que la regla óptima consiste en rechazar a todos los trabajadores cuya productividad estimada, p_i , sea inferior a un nivel crítico mínimo denominado *umbral de productividad* o *productividad de reserva*, $m(S)$, que será función de la ocupación. Para este nivel de productividad se igualan el coste marginal de muestrear un trabajador adicional y el rendimiento marginal esperado.

Como los empresarios no conocen con seguridad la productividad de los solicitantes, tratarán de estimarla usando la información disponible sobre las características de los individuos que tengan conexión con ella, de acuerdo a la siguiente relación:

$$P_i = P(Z_i) \quad [4]$$

donde Z_i es un vector de variables que el empresario puede observar y que están correlacionadas con la productividad, como por ejemplo la experiencia previa en la ocupación, educación, etc.

En conclusión, la norma de decisión para el empresario es la siguiente:

Si $p_i \geq m(s)$, el empresario acepta al trabajador i para la ocupación S .

Si $p_i < m(s)$, el empresario rechaza al trabajador i para la ocupación S .

4.- EL MODELO ECONOMETRICO Y LOS DATOS

Para pasar a la estimación empírica de este modelo hay que tener en cuenta dos cuestiones. La primera es que aquí se estima un modelo de "éxito" ocupacional en forma reducida, es decir, sin separar las decisiones de trabajadores y empresarios. La razón fundamental que ha llevado a optar por esta alternativa es que los datos disponibles no permiten conocer la ocupación deseada por el individuo⁸.

La segunda característica del modelo empírico es que en el trabajo se parte del supuesto de que las decisiones de participación y de elección de empleo están relacionadas y, además, son dos decisiones que tienen un carácter secuencial, en el sentido de que primero el sujeto toma la decisión de participar en el mercado laboral y, en caso de que opte por trabajar, es cuando se plantea a qué ocupación quiere acceder.

Por consiguiente, el modelo a estimar es el siguiente:

$$I_{i1}^* = \alpha_1 W_i + \beta_1' X_i + \epsilon_{i1} \quad [5]$$

$$I_{i2}^* = \alpha_2 W_i + \beta_2' X_i + \gamma_2' Z_i + \epsilon_{i2} \quad [6]$$

$$\ln(W_{is}) = \delta_s' Z_i + \mu_{si} \quad \forall S=1, 2 \quad [7]$$

donde ϵ_{i1} , ϵ_{i2} y μ_{is} son términos de error aleatorios.

La ecuación [5] muestra la decisión de participación y la [6] recoge las decisiones de ocupación. Más concretamente, I_{i1}^* toma valores positivos cuando el individuo i trabaja y negativos en otro caso, e I_{i2}^* es un índice que toma un valor positivo cuando el individuo elige ser profesional o directivo y es contratado para dicha ocupación, y negativo en el resto de casos. Se supone que dicho índice es una función lineal del salario y de los factores que afectan a la elección del individuo (\mathbf{x}) y a la decisión del empresario (\mathbf{z}). Finalmente se encuentran las ecuaciones salariales, una estimada para la categoría de profesionales y directivos, y otra para el resto de ocupaciones.

El modelo se estima en dos etapas. En primer lugar se estiman las ecuaciones salariales. A partir de estas ecuaciones se pueden obtener predicciones sobre el salario esperado de los individuos que no trabajan y/o que no se encuentran en la ocupación analizada. En segundo lugar, se estiman las ecuaciones [5] y [6] mediante un modelo probit bivalente secuencial

incorporando como variables explicativas las predicciones salariales estimadas previamente.

El probit bivariante secuencial se utiliza cuando existen dos variables dependientes cualitativas interrelacionadas y una de ellas sólo se observa para cierto valor de la otra. En este caso las dos variables dependientes son participación y ocupación, y únicamente se observa la ocupación del individuo cuando ha decidido trabajar en el mercado, de modo que [6] se define sólo para el subconjunto de observaciones en que $I_{i1}^+ > 0$.

Respecto a los datos empleados, en esta investigación se utiliza la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (ECBC), elaborada conjuntamente por el INE, el Instituto de la Mujer y la Comunidad de Madrid, y realizada en España entre diciembre de 1990 y marzo de 1991 a una muestra de 6.632 individuos obtenida a partir del Censo Electoral⁹. Esta encuesta permite conocer características personales del encuestado y del cónyuge, de los padres de ambos y de otros miembros de la familia. En concreto, acerca del encuestado se dispone de información sobre edad, sexo, estado civil, educación, y su situación laboral en diferentes momentos de la vida.

Debido a las diferencias existentes en el comportamiento laboral de hombres y mujeres, se ha decidido utilizar para estimar el modelo la submuestra de varones de la ECBC-91, compuesta por 3313 individuos. Esta muestra incluye a todos

aquellos hombres para los que se dispone de toda información necesaria.

5.- RESULTADOS EMPÍRICOS

El modelo finalmente estimado está constituido por cinco ecuaciones: tres ecuaciones de ingresos, una ecuación de participación y una ecuación que examina los determinantes del éxito ocupacional.

De las tres ecuaciones salariales, una se estima para el total de los ocupados, otra para los profesionales superiores o directivos, y la tercera para el resto de categorías ocupacionales. La primera de dichas ecuaciones permitirá predecir el salario medio que un individuo espera obtener en el mercado, que es uno de los factores más importantes en la decisión de participación. Además, dado que la diferencia salarial entre los profesionales y el resto de trabajadores es una variable fundamental para explicar la elección de esta ocupación, se necesita estimar una ecuación salarial para cada uno de estos dos grupos y, a partir de ellas, calcular ese diferencial de salarios. Todas estas ecuaciones se estimaron en forma semilogarítmica, siendo las variables independientes el nivel de estudios, el sector, la antigüedad en la empresa y la experiencia potencial¹⁰.

En cuanto a la ecuación de participación (Ecuación [5]), se han estimado tres especificaciones alternativas por motivos que se explicarán posteriormente. La variable dependiente de esta ecuación toma el valor 1 si el individuo se encuentra trabajando y 0 en otro caso. En relación a las variables explicativas, siguiendo la teoría neoclásica, se considera que la decisión de trabajar se basa en una comparación entre el salario de mercado y el salario de reserva. Por ello se han incluido como variables independientes el salario esperado y aquellos factores que determinan el salario de reserva, que son los siguientes: la renta no salarial, que aquí se aproxima por los ingresos del cónyuge, la edad y su cuadrado, el nivel de estudios, el estado civil, el tiempo que el cónyuge dedica a las tareas domésticas, los años de educación de los padres y el número de trabajadores del hogar.

Por último, la Ecuación [6] (ecuación de éxito ocupacional) tiene una variable dependiente binaria que toma el valor 1 si el individuo es profesional superior o directivo. En esta categoría se incluyen trabajadores no manuales que tienen puestos de dirección y supervisión dentro de la empresa, profesionales y técnicos superiores. Las variables explicativas del "éxito" ocupacional se pueden clasificar en tres grupos: antecedentes familiares (los años de estudio y la ocupación del padre y de la madre), características de la ocupación (la diferencia salarial estimada entre esta ocupación y el resto de empleos), y características personales (la edad y su cuadrado, el nivel de estudios y el estado civil). Además, se incluye los ingresos de

la pareja como posible vía de contraste de la hipótesis del emparejamiento selectivo propuesta por Becker (1981).

La introducción de los antecedentes familiares y de la diferencia salarial estimada se explica por razones de oferta. Más concretamente, se espera que padres más educados, o situados en las categorías ocupacionales superiores favorezcan el éxito ocupacional de sus hijos, debido al mayor capital relacional que estos estudios y, fundamentalmente, estas ocupaciones suponen. Además, no hay que olvidar la importancia que tiene la familia en la transmisión de aptitudes y cualificaciones, y la información más completa que tiene el hijo sobre el empleo en que se encuentran sus antecesores. Por otra parte, todo individuo, en su elección de empleo, tiene en cuenta las características de éste, y el salario es una de las más importantes. Cuanto mayor sea la diferencia entre el salario que el sujeto espera recibir como profesional superior y el que obtendría como media en el resto de ocupaciones, más probable es que opte por dicho empleo. Finalmente, las características personales posiblemente afecten tanto a las preferencias del individuo como a la estimación que hace el empresario de la productividad del trabajador.

La media y la desviación típica de las variables utilizadas en las diferentes estimaciones se encuentran recogidas en las Tablas 3 y 4 del Anexo. Dado el alto número de individuos que no contestan a las preguntas sobre el salario, se pueden apreciar diferencias importantes en el número de observaciones para las muestras del modelo probit y de las ecuaciones salariales. Con

respecto a estas últimas, cabe destacar que, aunque existen diferencias importantes en el nivel de estudios, tanto la experiencia potencial como la antigüedad en la empresa no difieren significativamente entre ocupaciones. Asimismo, puede observarse que más del 75% de los profesionales superiores están ocupados en el sector servicios, mientras que este porcentaje cae al 54% para el resto de categorías.

A partir de la muestra utilizada para estimar el modelo probit bivariante se constata el alto grado de cualificación de los directivos, que tienen estudios superiores en un 62% de los casos, frente al 21% de licenciados y postgraduados del total de trabajadores (y al 10,7% del resto de ocupaciones en la muestra de las ecuaciones salariales). En cuanto al capital humano de la familia, puede observarse que los estudios del padre o de la madre son superiores cuanto más alta es la ocupación de los hijos, aunque estas diferencias son más importantes para los padres. Posiblemente, esto se deba a que las madres de la muestra están en su mayor parte desocupadas, ya que parece lógico que sea la combinación de estudios y ocupación lo que determina el capital relacional de la familia. De hecho, el porcentaje de padres en ocupaciones no manuales, especialmente cuanto más alta es la cualificación requerida, es mayor para los profesionales superiores (59,27% frente al 36,62% del total de ocupados). Por contra, se puede destacar el bajo porcentaje de madres que se encuentran en las categorías de directivos y profesionales, sea cual sea la situación laboral de los hijos. Esto se debe a que las madres de la muestra forman parte de generaciones más viejas,

en las que se dan tasas de participación laboral de las mujeres mucho más bajas que las existentes en las generaciones que se están incorporando al mercado de trabajo en la actualidad, además de menores estudios medios.

El resto de esta sección se dedica a comentar los principales resultados obtenidos. Las Tablas 1 y 2 muestran, respectivamente, las estimaciones de las ecuaciones salariales y del probit bivariante. En dichas tablas aparece el valor de los coeficientes estimados y del estadístico t de Student.

Como se ha indicado con anterioridad, en una primera etapa se estimaron las ecuaciones salariales, cuyos resultados aparecen en la Tabla 1.

Tabla 1

Ecuaciones salariales estimadas

VARIABLES INDEPENDIENTES	Variable Dependiente: logaritmo natural del salario por hora					
	MUESTRA COMPLETA		NO PROFESIONALES SUPERIORES O DIRECTIVOS		PROFESIONALES SUPERIORES O DIRECTIVOS	
	β	t student	β	t student	β	t student
CONSTANTE	-1,7311	-26,230	-1,7426	25,974	-1,4400	-5,301
ESTUDIOS MEDIOS	0,2444	7,036	0,2482	7,208	-0,0348	-0,175
DIPLOMADOS	0,5469	11,702	0,4570	8,973	0,4977	2,581
LICENCIADO	0,7198	17,526	0,6589	12,745	0,4543	2,526
POSTGRADUADOS	1,0454	11,933	0,9959	5,854	0,7568	3,656
EXPERIENCIA POTENCIAL	0,0201	4,760	0,0245	5,549	0,0004	0,031
EXPERIENCIA POTENCIAL CUADRADO	-0,0003	-3,448	-0,0004	-4,310	0,0001	0,288
ANTIGÜEDAD EN LA EMPRESA	0,0187	4,569	0,0182	4,310	0,0214	1,688
ANTIGÜEDAD EMPRESA CUADRADO	-0,0003	-2,627	-0,0003	-2,655	-0,0002	-0,671
INDUSTRIA	0,6067	10,084	0,5854	9,584	0,7579	3,628
CONSTRUCCIÓN	0,5918	8,324	0,5525	7,687	0,8365	3,242
SERVICIOS	0,6013	10,337	0,5776	9,701	0,7796	4,039
N	1749		1428		321	
R ²	0,32497		0,27824		0,20552	
R ² Ajustado	0,32070		0,27264		0,17724	
F	76,02		49,63		7,27	

Las variables explicativas incluidas han resultado, en general, significativas y con el signo esperado. En todos los casos se observa que un mayor nivel de estudios incrementa el salario que recibe el individuo. Asimismo, se ha constatado la existencia de una relación parabólica entre el logaritmo natural del salario por hora y la experiencia potencial y la antigüedad en la empresa. Los coeficientes de los sectores productivos indican que la tasa salarial es mayor cuando el sujeto se encuentra en el sector industrial, terciario o de la construcción, que cuando trabaja en la categoría de referencia, que es el sector agrícola.

Únicamente queda por resaltar que, en el caso de los directivos y profesionales superiores, los estudios medios no parecen modificar significativamente el salario respecto a la categoría de referencia, que son las escasas personas que, con estudios primarios o inferiores, llegan a esa ocupación. Para esta categoría ocupacional, los estudios formales requeridos son normalmente los de licenciatura o postgrado, que suponen además una prima salarial. Sin embargo, en aquellos casos en que personas con niveles de estudios inferiores son ascendidos por las empresas a las categorías más altas no parece que se den diferencias salariales significativas. La experiencia potencial tampoco afecta a la tasa salarial, lo que quizás sea debido al escaso número de observaciones de dicha ecuación.

La Tabla 2 muestra tres estimaciones distintas del probit

Las variables explicativas incluidas han resultado, en general, significativas y con el signo esperado. En todos los casos se observa que un mayor nivel de estudios incrementa el salario que recibe el individuo. Asimismo, se ha constatado la existencia de una relación parabólica entre el logaritmo natural del salario por hora y la experiencia potencial y la antigüedad en la empresa. Los coeficientes de los sectores productivos indican que la tasa salarial es mayor cuando el sujeto se encuentra en el sector industrial, terciario o de la construcción, que cuando trabaja en la categoría de referencia, que es el sector agrícola.

Únicamente queda por resaltar que, en el caso de los directivos y profesionales superiores, los estudios medios no parecen modificar significativamente el salario respecto a la categoría de referencia, que son las escasas personas que, con estudios primarios o inferiores, llegan a esa ocupación. Para esta categoría ocupacional, los estudios formales requeridos son normalmente los de licenciatura o postgrado, que suponen además una prima salarial. Sin embargo, en aquellos casos en que personas con niveles de estudios inferiores son ascendidos por las empresas a las categorías más altas no parece que se den diferencias salariales significativas. La experiencia potencial tampoco afecta a la tasa salarial, lo que quizás sea debido al escaso número de observaciones de dicha ecuación.

La Tabla 2 muestra tres estimaciones distintas del probit bivalente de participación y ocupación. La diferencia existente

entre cada una de esas especificaciones está en las variables explicativas incluidas en la ecuación de participación. Los resultados que se comentan a continuación se refieren al Modelo I, que es el más completo de los tres.

Puede observarse que, en la ecuación de participación laboral, los signos de los coeficientes de las variables edad y edad al cuadrado indican la existencia de la relación parabólica esperada: la propensión a participar aumenta con la edad pero a una tasa decreciente. Además, es más probable que trabaje un hombre casado, separado, viudo o divorciado que un hombre soltero (que es la categoría de referencia). El número de personas del hogar que se encuentran trabajando es significativo y con signo positivo¹. Este resultado posiblemente se debe a que dicha variable aproxima parte del capital relacional de la familia, especialmente aquél que facilita la incorporación al mercado de trabajo. Finalmente, un mayor salario esperado aumenta la probabilidad de participar.

No han resultado significativas ni el tiempo que el cónyuge dedica a las tareas domésticas, ni los ingresos de la pareja, lo cual parece indicar que los hombres toman su decisión de trabajar independientemente de su situación familiar. Tampoco los años de educación del padre y de la madre influyen en la actitud de su hijo hacia la participación. Estos resultados son una prueba del papel que el hombre asume normalmente como primer perceptor de rentas del hogar.

Tabla 2

Modelos de éxito ocupacional

VARIABLES INDEPENDIENTES	Variables Dependientes: Y1 = Trabajar Y2 = Ser Profesional Superior o Directivo					
	MODELO I		MODELO II		MODELO III	
	β	t student	β	t student	β	t student
Ecuación 1						
CONSTANTE	-0,1299	-0,309	-5,8716	-18,769	-2,3904	-6,833
EDAD	0,1832	10,504	0,3108	20,539	0,2260	13,763
EDAD AL CUADRADO	-0,0262	-13,472	-0,0039	-22,814	-0,0030	-16,514
ESTUDIOS MEDIOS	-0,5569	-6,542	0,2885	4,176	***	***
DIPLOMADOS	-1,2986	-8,479	0,2246	2,123	***	***
LICENCIADO	-1,7252	-11,261	0,1489	1,576	***	***
POSTGRADUADOS	-2,1934	-7,029	0,6845	2,883	***	***
CASADO	0,3114	2,854	0,6285	6,341	0,5044	4,685
VIUDO O DIVORCIADO	0,4512	2,234	0,4667	2,466	0,4864	2,437
HORAS TRAB EN HOGAR DE PAREJA	0,0011	0,831	0,0017	1,469	0,0013	1,047
AÑOS DE ESTUDIOS DEL PADRE	0,0009	0,098	0,0004	0,052	-0,0276	-3,491
AÑOS DE ESTUDIOS DE LA MADRE	-0,0030	-0,280	-0,0059	-0,625	-0,0180	-1,823
INGRESOS DE LA PAREJA	0,0000	0,284	0,0001	0,346	-0,0000	-0,192
Nº MIEMBROS FAMILIA EMPLEADOS	0,2701	7,181	0,3515	10,296	0,3396	9,376
LOG(SALARIO ESPERADO)	2,6419	20,232	***	***	1,6284	18,577
Ecuación 2						
CONSTANTE	-4,3843	-4,773	-5,0023	-5,439	-4,5957	-5,043
EDAD	0,0899	2,252	0,1211	2,840	0,0994	2,472
EDAD AL CUADRADO	-0,0009	-1,975	-0,0013	-2,566	-0,0011	-2,194
ESTUDIOS MEDIOS	0,7276	4,056	0,7146	4,224	0,7445	4,222
DIPLOMADOS	0,9617	8,093	0,9605	8,180	0,9993	8,191
LICENCIADO	1,0620	12,484	1,0122	12,257	2,0062	12,054
2,5028	10,463	2,4864	10,928	2,5528	10,377	POSTGRADUADOS
0,1695	1,571	0,2141	1,967	0,1825	1,683	CASADO
0,4925	2,319	0,5189	2,491	0,4944	2,331	VIUDO O DIVORCIADO
-0,0001	-0,528	-0,0000	-0,436	-0,0001	-0,564	INGRESOS DE LA PAREJA
1,0022	2,128	0,9164	2,144	0,9960	2,235	DIFERENCIA SALARIAL ESTIMADA
0,0217	2,305	0,0214	2,293	0,0205	2,135	AÑOS DE ESTUDIOS DEL PADRE
-0,0029	-0,256	-0,0035	-0,316	-0,0037	-0,329	AÑOS DE ESTUDIOS DE LA MADRE
0,3329	2,465	0,3313	2,503	0,3313	2,462	PADRE PROFESIONAL SUPERIOR
0,3367	1,937	0,3360	1,970	0,3368	1,943	PADRE PROFESIONAL MEDIO
0,2623	2,080	0,2636	2,132	0,2637	2,098	PADRE TRAB NO MANUAL CUALIF.
0,1411	1,264	0,1412	1,290	0,1402	1,263	PADRE TRAB MANUAL CUALIFICADO
0,2318	1,188	0,2330	1,217	0,2342	1,206	MADRE PROFESIONAL SUPERIOR
-0,1414	-0,472	-0,1357	-0,465	-0,1396	-0,467	MADRE PROFESIONAL MEDIO
-0,0811	-0,524	-0,0713	-0,467	-0,0764	-0,494	MADRE TRAB NO MANUAL CUALIF.
-0,0145	-0,107	-0,0141	-0,106	-0,0165	-0,122	MADRE TRAB MANUAL CUALIFICADO
0,0956	0,473	0,38169	1,314	0,20767	0,810	p

Tabla 2

Modelos de éxito ocupacional

VARIABLES INDEPENDIENTES	Variables Dependientes: Y1 = Trabajar Y2 = Ser Profesional Superior o Directivo					
	MODELO I		MODELO II		MODELO III	
	β	t student	β	t student	β	t student
Ecuación 1						
CONSTANTE	-0,1299	-0,309	-5,8716	-18,769	-2,3904	-6,833
EDAD	0,1832	10,504	0,3108	20,539	0,2260	13,763
EDAD AL CUADRADO	-0,0262	-13,472	-0,0039	-22,814	-0,0030	-16,514
ESTUDIOS MEDIOS	-0,5569	-6,542	0,2885	4,176	***	***
DIPLOMADOS	-1,2986	-8,479	0,2246	2,123	***	***
LICENCIADO	-1,7252	-11,261	0,1489	1,576	***	***
POSTGRADUADOS	-2,1934	-7,029	0,6845	2,883	***	***
CASADO	0,3114	2,854	0,6285	6,341	0,5044	4,685
VIUDO O DIVORCIADO	0,4512	2,234	0,4667	2,466	0,4864	2,437
HORAS TRAB EN HOGAR DE PAREJA	0,0011	0,831	0,0017	1,469	0,0013	1,047
AÑOS DE ESTUDIOS DEL PADRE	0,0009	0,098	0,0004	0,052	-0,0276	-3,491
AÑOS DE ESTUDIOS DE LA MADRE	-0,0030	-0,280	-0,0059	-0,625	-0,0180	-1,823
INGRESOS DE LA PAREJA	0,0000	0,284	0,0001	0,346	-0,0000	-0,192
Nº MIEMBROS FAMILIA EMPLEADOS	0,2701	7,181	0,3515	10,296	0,3396	9,376
LOG(SALARIO ESPERADO)	2,6419	20,232	***	***	1,6284	18,577
Ecuación 2						
CONSTANTE	-4,3843	-4,773	-5,0023	-5,439	-4,5957	-5,043
EDAD	0,0899	2,252	0,1211	2,840	0,0994	2,472
EDAD AL CUADRADO	-0,0009	-1,975	-0,0013	-2,566	-0,0011	-2,194
ESTUDIOS MEDIOS	0,7276	4,056	0,7146	4,224	0,7445	4,222
DIPLOMADOS	0,9617	8,093	0,9605	8,180	0,9993	8,191
LICENCIADO	1,9620	13,484	1,9122	13,257	2,0062	13,054
POSTGRADUADOS	2,5028	10,463	2,4864	10,928	2,5528	10,377
CASADO	0,1695	1,571	0,2141	1,967	0,1825	1,683
VIUDO O DIVORCIADO	0,4925	2,319	0,5189	2,491	0,4944	2,331
INGRESOS DE LA PAREJA	-0,0001	-0,528	-0,0000	-0,436	-0,0001	-0,564
DIFERENCIA SALARIAL ESTIMADA	1,0022	2,128	0,9164	2,144	0,9960	2,235
AÑOS DE ESTUDIOS DEL PADRE	0,0217	2,305	0,0214	2,293	0,0205	2,135
AÑOS DE ESTUDIOS DE LA MADRE	-0,0029	-0,256	-0,0035	-0,316	-0,0037	-0,329
PADRE PROFESIONAL SUPERIOR	0,3329	2,465	0,3313	2,503	0,3313	2,462
PADRE PROFESIONAL MEDIO	0,3367	1,937	0,3360	1,970	0,3368	1,943
PADRE TRAB NO MANUAL CUALIF.	0,2623	2,080	0,2636	2,132	0,2637	2,098
PADRE TRAB MANUAL CUALIFICADO	0,1411	1,264	0,1412	1,290	0,1402	1,263
MADRE PROFESIONAL SUPERIOR	0,2318	1,188	0,2330	1,217	0,2342	1,206
MADRE PROFESIONAL MEDIO	-0,1414	-0,472	-0,1357	-0,465	-0,1396	-0,467
MADRE TRAB NO MANUAL CUALIF.	-0,0811	-0,524	-0,0713	-0,467	-0,0764	-0,494
MADRE TRAB MANUAL CUALIFICADO	-0,0145	-0,107	-0,0141	-0,106	-0,0165	-0,122
ρ	0,0956	0,473	0,38169	1,314	0,20767	0,810
N	3313		3313		3313	
log-verosimilitud	-1958,815		-2253,433		-2060,994	
χ^2	2522,573		1933,337		2318,215	

Lo más destacado de los resultados sobre la decisión de trabajar es el signo negativo de las variables ficticias de educación del individuo. Hay que recordar, sin embargo, que los estudios aumentan el capital humano de tipo genérico del individuo y, por tanto, su productividad en el mercado y su salario de reserva. Debido a esto, el nivel de estudios tiene una doble influencia sobre la probabilidad de participación. En primer lugar, el aumento de la productividad del trabajo hará que a mayor nivel de estudios el salario medio percibido aumente y en consecuencia tendrá un efecto indirecto positivo sobre la probabilidad de participar, a través del aumento del salario. Pero, en segundo lugar, el aumento del salario de reserva del individuo reducirá la probabilidad de trabajar. En el Modelo I, la incorporación del salario medio esperado permite interpretar los coeficientes de las variables que miden el nivel de estudios como una medida del incremento del salario de reserva al aumentar los mismos. De hecho, estos coeficientes muestran que, manteniendo constante el salario esperado, la probabilidad de participar en el mercado laboral decrece con los estudios como era de esperar.

Para confirmar esta explicación, se hicieron dos estimaciones alternativas del modelo. En el Modelo II se elimina el salario esperado como variable explicativa de la Ecuación 1 del probit bivalente. En este caso, se observa que el nivel de estudios tiene un efecto total positivo sobre la probabilidad de participar, lo que indica que el efecto indirecto vía salarios es más importante que el efecto negativo, vía salarios de reserva. En el Modelo III, se incluyen los salarios esperados, pero no los

estudios, para comprobar el efecto positivo de esta variable sobre la probabilidad de participar en el mercado de trabajo.

En suma, la decisión de participar de los hombres depende de su edad, del nivel de estudios, del estado civil, del número de trabajadores que hay en el familia y del salario esperado.

Como ya se ha señalado anteriormente, dado que la variable dependiente de la ecuación de "éxito" ocupacional se define en relación a la situación en la que se encuentra el trabajador y no a la ocupación en la que le gustaría estar, las variables incluidas en esta ecuación recogen tanto factores de oferta como de demanda. La especificación de esta ecuación ha sido la misma en los tres modelos y, como puede observarse, los resultados obtenidos han sido muy semejantes en los tres casos.

Comenzando por los efectos de las características personales, se observa que la edad aumenta la probabilidad de que un hombre sea profesional o directivo. Pero, al igual que sucede en la ecuación de participación, el efecto es cada vez menor.

Un mayor nivel de estudios formal, como era de esperar, facilita alcanzar la categoría de directivo o profesional superior debido a los mayores requerimientos de educación que normalmente son necesarios para ocupar estos empleos. Asimismo, el estado civil es significativo e indica que un hombre soltero tiene una menor probabilidad de ser profesional superior o directivo. Este resultado puede deberse a que esta variable es un indicativo de

la estabilidad en el empleo para el empresario o a la correlación entre estado civil, edad y experiencia laboral de los trabajadores. Por otro lado, los resultados no apoyan la hipótesis del emparejamiento selectivo, ya que los ingresos de la pareja no son significativos. La única característica de la ocupación incluida, que es la diferencia salarial estimada, es significativa y presenta el signo esperado.

Respecto a las variables relativas a los antecedentes familiares, tanto el tiempo de estudios como la ocupación del padre afectan significativamente a la probabilidad de éxito del hijo. Así se comprueba que cuanto mayor es el nivel ocupacional del padre, mayor es la probabilidad de que el hijo sea profesional superior, confirmando la hipótesis de la especialización ocupacional en la familia. Además, un mayor número de años de estudio del padre, independientemente de la ocupación en que se encuentre, influyen positivamente en la probabilidad de que el hijo termine siendo un directivo o profesional superior.

En cambio, los resultados muestran que la ocupación y educación de la madre parecen no influir en la probabilidad de que adquieran las categorías más altas de la escala ocupacional. Esto puede deberse a que la tasa de participación de las mujeres fue muy baja hasta fechas recientes, e incluso aquellas que trabajaban generalmente se encontraban en categorías ocupacionales muy bajas.

En conclusión, la hipótesis que ha originado este trabajo,

que es la posible influencia de las características familiares sobre la probabilidad de emplearse en las mejores ocupaciones en el mercado de trabajo, ha resultado cierta para el caso de los hombres. Sin embargo, en este caso, la herencia familiar parece transmitirse de padres a hijos, tal vez debido a la baja tasa de ocupación de las madres. Así, tanto la ocupación como los estudios del padre influyen significativamente en la profesión de los hijos varones, pero no así los estudios y la ocupación de la madre.

6.- CONCLUSIONES

El punto de partida de este trabajo ha sido comprobar si la probabilidad de que un individuo trabaje como profesional o directivo se ve afectada por la ocupación y la educación de sus padres, es decir, si existe algún tipo de especialización ocupacional en la familia. Esta relación puede deberse a la conexión entre las dotaciones de capital humano de distintas generaciones de una misma familia, a la mejor información de que dispone el hijo sobre la ocupación de sus progenitores o al mayor capital relacional de la familia cuanto mejor sea la posición laboral de los padres, lo que facilitará el éxito profesional de los hijos.

A lo largo de este trabajo se ha hecho un repaso de la literatura existente sobre análisis ocupacional. A continuación se ha planteado un modelo teórico que trata de determinar los

principales factores explicativos del "éxito" ocupacional para la categoría de profesionales superiores y directivos, donde la probabilidad de éxito tiene dos componentes: elección de empleo por parte de los trabajadores, y decisión de contratación por parte de los empresarios. En la elaboración del modelo se ha tenido en cuenta que, previamente a la decisión sobre la ocupación en que quiere estar un individuo, éste ha decidido ofrecer su trabajo. Por lo tanto, se considera que las decisiones de participación y de elección de empleo tienen un carácter secuencial.

El modelo se estima mediante un probit bivariante secuencial, que consta de dos variables dependientes cualitativas, participación y ocupación. Para llevar a cabo la estimación empírica del modelo se ha utilizado una muestra de hombres obtenida de la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase. Dicha encuesta recoge abundantes datos sobre características personales, de capital humano, familiares y laborales de los encuestados.

Los resultados muestran que cuanto mayor es el nivel ocupacional del padre, mayor es la probabilidad de que el hijo termine en las categorías ocupacionales más altas. Además, un mayor número de años de estudio del padre, independientemente de la ocupación que tenía o tiene, influyen positivamente en la probabilidad de que el hijo sea un directivo o profesional superior. Sin embargo, las características de la madre no afectan a dicha probabilidad. Esto puede deberse a que la baja tasa de

participación de las mujeres hasta fechas recientes, que hacía que su capital relacional fuese menor que el de los cabezas de familia, incluso cuando tenían estudios.

Por tanto, la hipótesis que ha originado este trabajo, que es la posible influencia de las características familiares sobre la probabilidad de emplearse en las mejores ocupaciones en el mercado de trabajo debido a la existencia de especialización ocupacional en la familia, ha resultado cierta para el caso de los hombres. Sin embargo, en este caso, la herencia familiar parece transmitirse de padres a hijos.

ANEXO. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

Tabla 3
Estadísticos descriptivos de las ecuaciones salariales
estimadas

	MUESTRA COMPLETA (OCUPADOS) (N=1749)		NO PROFESIONALES SUPERIORES O DIRECTIVOS (N=1428)		PROFESIONALES SUPERIORES O DIRECTIVOS (N=321)	
	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica
LN (SALARIO/HORA)	-0,5068	0,6733	-0,6095	0,6218	-0,0499	0,7037
ESTUDIOS MEDIOS	0,3156	0,4649	0,3592	0,4799	0,1215	0,3272
DIPLOMADOS	0,1184	0,3231	0,1057	0,3076	0,1745	0,3801
LICENCIADO	0,1824	0,3863	0,1001	0,3003	0,5483	0,4984
POSTGRADUADOS	0,0257	0,1584	0,0070	0,0834	0,1090	0,3122
EXPERIENCIA POTENCIAL	19,091	12,534	19,096	12,660	19,068	11,973
EXPERIENCIA POTENCIAL CUADRADO	521,46	586,30	524,83	587,75	506,51	580,50
ANTIGÜEDAD EN LA EMPRESA	10,384	10,285	10,245	10,312	11,003	10,156
ANTIGÜEDAD EMPRESA CUADRADO	213,55	367,52	211,22	367,83	223,89	366,53
INDUSTRIA	0,2687	0,4434	0,2948	0,4561	0,1526	0,3602
CONSTRUCCIÓN	0,0840	0,2775	0,0938	0,2917	0,0405	0,1974
SERVICIOS	0,5860	0,4927	0,5448	0,4982	0,7695	0,4218

Tabla 4
Estadísticos descriptivos del modelo probit bivalente estimado

	MUESTRA COMPLETA (OCUPADOS Y NO OCUPADOS) (N=3313)		OCUPADOS (N=2384)		PROFESIONALES SUPERIORES O DIRECTIVOS (N=523)	
	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica
TRABAJAN	0,7196	0,4493	1,0000	0,0000	1,0000	0,0000
PROFESIONALES Y DIRECTIVOS	0,1847	0,3881	0,2194	0,4139	1,0000	0,0000
EDAD	39,734	14,410	38,603	11,660	41,849	10,997
EDAD AL CUADRADO	1786,4	1252,8	1626,1	966,01	1872,0	982,84
ESTUDIOS MEDIOS	0,2825	0,4503	0,2999	0,4583	0,1396	0,3469
DIPLOMADOS	0,1096	0,3124	0,1191	0,3240	0,1606	0,3675
LICENCIADO	0,1953	0,3965	0,1934	0,3950	0,5258	0,4998
POSTGRADUADOS	0,0214	0,1448	0,0268	0,1617	0,0975	0,2969
CASADO	0,6248	0,4842	0,6825	0,4656	0,7553	0,4303
VIUDO O DIVORCIADO	0,0226	0,1488	0,0197	0,1390	0,0344	0,1825
HORAS TRAB EN HOGAR DE PAREJA	31,439	34,986	34,756	35,171	37,310	34,930
AÑOS DE ESTUDIOS DEL PADRE	5,5500	5,3323	5,5923	5,1833	8,5918	5,8035
AÑOS DE ESTUDIOS DE LA MADRE	3,9710	4,1446	3,9899	4,0307	5,7304	4,3163
INGRESOS DE LA PAREJA	47,749	284,73	63,428	328,85	112,18	463,86
Nº MIEMBROS FAMILIA EMPLEADOS	1,7042	0,8209	1,7508	0,8235	1,6826	0,7048
LOG(SALARIO ESPERADO)	-0,6230	0,4463	-0,4990	0,4000	-0,1540	0,3399
DIFERENCIA SALARIAL ESTIMADA	0,2028	0,1674	0,1952	0,1670	0,1605	0,1486
PADRE PROFESIONAL SUPERIOR	0,1446	0,3517	0,1443	0,3515	0,2715	0,4452
PADRE PROFESIONAL MEDIO	0,0589	0,2354	0,0545	0,2271	0,0803	0,2720
PADRE TRAB NO MANUAL CUALIF.	0,1642	0,3705	0,1674	0,3734	0,2409	0,4280
PADRE TRAB MANUAL CUALIFICADO	0,4585	0,4983	0,4631	0,4987	0,3021	0,4596
MADRE PROFESIONAL SUPERIOR	0,0217	0,1458	0,0214	0,1447	0,0363	0,1873
MADRE PROFESIONAL MEDIO	0,0136	0,1158	0,0113	0,1058	0,0153	0,1228
MADRE TRAB NO MANUAL CUALIF.	0,0504	0,2188	0,0541	0,2263	0,0535	0,2253
MADRE TRAB MANUAL CUALIFICADO	0,0770	0,2666	0,0797	0,2709	0,0574	0,2328

NOTAS.

1. En este trabajo se utilizarán indistintamente los términos ocupación y empleo, aunque en algunos estudios se considera que el concepto de ocupación es más amplio que el de empleo, pues engloba a varios empleos.

2. Ver, por ejemplo, Boskin (1974).

3. Ver, por ejemplo, Blakemore y Low (1984).

4. Este supuesto es adoptado, entre otros, por Zabalza (1979), Polachek (1981), Blakemore y Low (1984) y Dolton y Mavromaras (1994).

5. Véase Filer (1986), Dolton, Makepeace y Van der Klaauw (1989), Dolton y Makepeace (1993).

6. Ver, por ejemplo, Schmidt y Strauss (1975).

7. Véase, por ejemplo, Siow (1984) y Zarkin (1985).

8. Pese a esto, dado que se considera que las variables familiares no determinan las decisiones de contratación del empresario, la interpretación de los resultados del modelo no presenta ninguna dificultad y el efecto de las características familiares se explica por su influencia en la elección de empleo del trabajador.

9. En la encuesta están sobrerrepresentados los individuos con niveles de estudios medios y altos y los residentes en la Comunidad de Madrid.

10. Aunque la ECBC-91 no contiene una medida exacta de la experiencia laboral, es posible efectuar una aproximación bastante buena de la misma, pues la encuesta informa de la situación laboral del individuo en una serie de periodos anteriores al momento en que se tomaron los datos, lo que permite reconstruir su trayectoria laboral. La experiencia potencial se definió como la edad actual menos la edad en que el individuo comenzó a trabajar, descontando los periodos intermedios de inactividad laboral.

1. Otros estudios a nivel nacional, como por ejemplo el de Alonso y Fernández (1995), han encontrado también esta relación directa entre número de miembros del hogar empleados y probabilidad de trabajar.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

ALONSO, A. y FERNÁNDEZ, A. I. (1995): «Participación y horas de trabajo de las mujeres casadas en España», ponencia presentada en las I Jornadas de Economía Laboral, Universidad de Alcalá de Henares, junio de 1995.

BECKER, G. S. (1981): *Treatise on the family*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

BOSKIN, M. J. (1974): «A conditional logit model of occupational choice», *Journal of Political Economy* 82, pp.389-398.

BLAKEMORE, A. E. y LOW, S. A. (1984): «Sex differences in occupational selection: The case of college majors», *The Review of Economics and Statistics* 66, pp.157-163.

CARABAÑA, J; GONZÁLEZ, J. J. et al. (1992): «Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase: Informe Técnico», Documentos de Trabajo, Comunidad de Madrid, Consejería de Economía.

DATTA GUPTA, N. (1993): «Probabilities of job choice and employer selection and male-female occupational differences», *The American Economic Review* 83, pp. 57-61.

DATTA GUPTA, N. (1994): «A specification test of the determinants of male-female occupational differences», *Economics Letters* 44, pp. 197-203.

DOLTON, P. J. y MAKEPEACE, G. H. (1993): «Female labour force participation and the choice of occupation. The supply of teachers», *European Economic Review* 37, pp. 1.393-1.411.

DOLTON, P. J.; MAKEPEACE, G. H. y VAN DER KLAUW, W. (1989): «Occupational choice and earnings determination: The role of sample selection and non-pecuniary factors», *Oxford Economic Papers* 41, pp. 573-594.

DOLTON, P. J. y MAVROMARAS, K. G. (1994): «Intergenerational occupational choice comparisons: The case of teachers in the UK», *The Economic Journal* 104, pp. 841-863.

FILER, R. K. (1986): «The role of personality and tastes in determining occupational structure», *Industrial and Labor Relations Review* 39, pp. 412-424.

FREEMAN, R. B. (1975): «Supply and salary adjustments to the changing science manpower market: Physics, 1.948-1.973», *The American Economic Review* 65, pp. 27-37.

GILL, A. M. (1989): «The role of discrimination in determining occupational structure», *Industrial and Labor Relations Review* 42, pp. 610-623.

MILL, J. S. (1848) *Principles of Political Economy*, (traducción al castellano: *Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, 1943, México.

NICKELL, S. (1982): «The determinants of occupational success in Britain», *Review of Economic Studies* 49, pp. 43-53.

PHELPS, H. (1977): *The inequality of pay*, Oxford University Press.

POLACHEK, S. W. (1981): «Occupational self-selection: A human capital approach to sex differences in occupational structure», *Review of Economics and Statistics* 63, pp. 60-69.

ROBERTSON, D. y SYMONS, J. (1990): «The occupational choice of British children», *The Economic Journal* 100, pp. 828-841.

SCHMIDT, P. y STRAUSS, R.P. (1975): «The prediction of occupation using multiple logit models», *International Economic Review* 16, pp. 471-486.

SIOW, A. (1984): «Occupational choice under uncertainty», *Econometrica* 52, pp. 631-645.

SORENSEN, E. (1989): «Measuring the pay disparity between typically female occupations and other jobs: A bivariate selectivity approach», *Industrial and Labor Relations Review* 42, pp. 624-639.

ZABALZA, A. (1979): «The determinants of teacher supply», *The Review of Economic Studies* 46, pp. 131-147.

ZARKIN, G. A. (1985): «Occupational choice: An application to the market for public school teachers», *The Quarterly Journal of Economics* 100, pp.409-446.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
RELACIÓN DE DOCUMENTOS DE TRABAJO:

- Doc. 001/88 **JUAN A. VAZQUEZ GARCIA.**- Las intervenciones estatales en la minería del carbón.
- Doc. 002/88 **CARLOS MONASTERIO ESCUDERO.**- Una valoración crítica del nuevo sistema de financiación autonómica.
- Doc. 003/88 **ANA ISABEL FERNANDEZ ALVAREZ; RAFAEL GARCIA RODRIGUEZ; JUAN VENTURA VICTORIA.**- Análisis del crecimiento sostenible por los distintos sectores empresariales.
- Doc. 004/88 **JAVIER SUAREZ PANDIELLO.**- Una propuesta para la integración multijurisdiccional.
- Doc. 005/89 **LUIS JULIO TASCÓN FERNANDEZ; JOSE MANUEL DIEZ MODINO.**- La modernización del sector agrario en la provincia de León.
- Doc. 006/89 **JOSE MANUEL PRADO LORENZO.**- El principio de gestión continuada: Evolución e implicaciones.
- Doc. 007/89 **JAVIER SUAREZ PANDIELLO.**- El gasto público del Ayuntamiento de Oviedo (1982-88).
- Doc. 008/89 **FELIX LOBO ALEU.**- El gasto público en productos industriales para la salud.
- Doc. 009/89 **FELIX LOBO ALEU.**- La evolución de las patentes sobre medicamentos en los países desarrollados.
- Doc. 010/90 **RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES.**- Investigación de las preferencias del consumidor mediante análisis de conjunto.
- Doc. 011/90 **ANTONIO APARICIO PEREZ.**- Infracciones y sanciones en materia tributaria.
- Doc. 012/90 **MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; CONCEPCION GONZALEZ VEIGA.**- Una aproximación metodológica al estudio de las matemáticas aplicadas a la economía.
- Doc. 013/90 **EQUIPO MECO.**- Medidas de desigualdad: un estudio analítico
- Doc. 014/90 **JAVIER SUAREZ PANDIELLO.**- Una estimación de las necesidades de gastos para los municipios de menor dimensión.
- Doc. 015/90 **ANTONIO MARTINEZ ARIAS.**- Auditoría de la información financiera.
- Doc. 016/90 **MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ.**- La población como variable endógena
- Doc. 017/90 **JAVIER SUAREZ PANDIELLO.**- La redistribución local en los países de nuestro entorno.
- Doc. 018/90 **RODOLFO GUTIERREZ PALACIOS; JOSE MARIA GARCIA BLANCO.**- "Los aspectos invisibles" del declive económico: el caso de Asturias.
- Doc. 019/90 **RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES; JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.**- La política de precios en los establecimientos detallistas.
- Doc. 020/90 **CANDIDO PAÑEDA FERNANDEZ.**- La demarcación de la economía (seguida de un apéndice sobre su relación con la Estructura Económica).

- Doc. 021/90 **JOAQUIN LORENCES.** - Margen precio-coste variable medio y poder de monopolio.
- Doc. 022/90 **MANUEL LAFUENTE ROBLEDO; ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.** - El T.A.E. de las operaciones bancarias.
- Doc. 023/90 **ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.** - Amortización y coste de préstamos con hojas de cálculo.
- Doc. 024/90 **LUIS JULIO TASCÓN FERNÁNDEZ; JEAN-MARC BUIGUES.** - Un ejemplo de política municipal: precios y salarios en la ciudad de León (1613-1813).
- Doc. 025/90 **MYRIAM GARCIA OLALLA.** - Utilidad de la teorías de las opciones para la administración financiera de la empresa.
- Doc. 026/91 **JOAQUIN GARCIA MURCIA.** - Novedades de la legislación laboral (octubre 1990 - enero 1991)
- Doc. 027/91 **CANDIDO PAÑEDA.** - Agricultura familiar y mantenimiento del empleo: el caso de Asturias.
- Doc. 028/91 **PILAR SAENZ DE JUBERA.** - La fiscalidad de planes y fondos de pensiones.
- Doc. 029/91 **ESTEBAN FERNÁNDEZ SANCHEZ.** - La cooperación empresarial: concepto y tipología (*)
- Doc. 030/91 **JOAQUIN LORENCES.** - Características de la población parada en el mercado de trabajo asturiano.
- Doc. 031/91 **JOAQUIN LORENCES.** - Características de la población activa en Asturias.
- Doc. 032/91 **CARMEN BENAVIDES GONZÁLEZ.** - Política económica regional
- Doc. 033/91 **BENITO ARRUÑADA SANCHEZ.** - La conversión coactiva de acciones comunes en acciones sin voto para lograr el control de las sociedades anónimas: De cómo la ingenuidad legal prefigura el fraude.
- Doc. 034/91 **BENITO ARRUÑADA SANCHEZ.** - Restricciones institucionales y posibilidades estratégicas.
- Doc. 035/91 **NURIA BOSCH; JAVIER SUÁREZ PANDIELLO.** - Seven Hypotheses About Public Choice and Local Spending. (A test for Spanish municipalities).
- Doc. 036/91 **CARMEN FERNÁNDEZ CUERVO; LUIS JULIO TASCÓN FERNÁNDEZ.** - De una olvidada revisión crítica sobre algunas fuentes histórico-económicas: las ordenanzas de la gobernación de la cabecera.
- Doc. 037/91 **ANA JESUS LOPEZ; RIGOBERTO PÉREZ SUÁREZ.** - Indicadores de desigualdad y pobreza. Nuevas alternativas.
- Doc. 038/91 **JUAN A. VÁZQUEZ GARCIA; MANUEL HERNÁNDEZ MUÑIZ.** - La industria asturiana: ¿Podemos pasar la página del declive?.
- Doc. 039/92 **INES RUBIN FERNÁNDEZ.** - La Contabilidad de la Empresa y la Contabilidad Nacional.
- Doc. 040/92 **ESTEBAN GARCIA CANAL.** - La Cooperación interempresarial en España: Características de los acuerdos de cooperación suscritos entre 1986 y 1989.
- Doc. 041/92 **ESTEBAN GARCIA CANAL.** - Tendencias empíricas en la conclusión de acuerdos de cooperación.
- Doc. 042/92 **JOAQUIN GARCIA MURCIA.** - Novedades en la Legislación Laboral.

- Doc. 043/92 **RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES.** - El comportamiento del consumidor y la estrategia de distribución comercial: Una aplicación empírica al mercado de Asturias.
- Doc. 044/92 **CAMILO JOSE VAZQUEZ ORDAS.** - Un marco teórico para el estudio de las fusiones empresariales.
- Doc. 045/92 **CAMILO JOSE VAZQUEZ ORDAS.** - Creación de valor en las fusiones empresariales a través de un mayor poder de mercado.
- Doc. 046/92 **ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.** - Influencia relativa de la evolución demográfica en le futuro aumento del gasto en pensiones de jubilación.
- Doc. 047/92 **ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.** - Aspectos demográficos del sistema de pensiones de jubilación español.
- Doc. 048/92 **SUSANA LOPEZ ARÉS.** - Marketing telefónico: concepto y aplicaciones.
- Doc. 049/92 **CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.** - Las influencias familiares en el desempleo juvenil.
- Doc. 050/92 **CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.** - La adquisición de capital humano: un modelo teórico y su contrastación.
- Doc. 051/92 **MARTA IBAÑEZ PASCUAL.** - El origen social y la inserción laboral.
- Doc. 052/92 **JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.** - Estudio del sector comercial en la ciudad de Oviedo.
- Doc. 053/92 **JULITA GARCIA DIEZ.** - Auditoría de cuentas: su regulación en la CEE y en España. Una evidencia de su importancia.
- Doc. 054/92 **SUSANA MENENDEZ REQUEJO.** - El riesgo de los sectores empresariales españoles: rendimiento requerido por los inversores.
- Doc. 055/92 **CARMEN BENAVIDES GONZALEZ.** - Una valoración económica de la obtención de productos derivados del petroleo a partir del carbón
- Doc. 056/92 **IGNACIO ALFREDO RODRIGUEZ-DEL BOSQUE RODRIGUEZ.** - Consecuencias sobre el consumidor de las actuaciones bancarias ante el nuevo entorno competitivo.
- Doc. 057/92 **LAURA CABIEDES MIRAGAYA.** - Relación entre la teoría del comercio internacional y los estudios de organización industrial.
- Doc. 058/92 **JOSE LUIS GARCIA SUAREZ.** - Los principios contables en un entorno de regulación.
- Doc. 059/92 **M^a JESUS RIO FERNANDEZ; RIGOBERTO PEREZ SUAREZ.** - Cuantificación de la concentración industrial: un enfoque analítico.
- Doc. 060/94 **M^a JOSE FERNANDEZ ANTUÑA.** - Regulación y política comunitaria en materia de transportes.
- Doc. 061/94 **CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.** - Factores determinantes de la afiliación sindical en España.
- Doc. 062/94 **VICTOR FERNANDEZ BLANCO.** - Determinantes de la localización de las empresas industriales en España: nuevos resultados.

- Doc. 063/94 **ESTEBAN GARCIA CANAL.**- La crisis de la estructura multidivisional.
- Doc. 064/94 **MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; EMILIO COSTA REPARAZ.**- Metodología de la investigación econométrica.
- Doc. 065/94 **MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; EMILIO COSTA REPARAZ.**- Análisis Cualitativo de la fecundidad y participación femenina en el mercado de trabajo.
- Doc. 066/94 **JOAQUIN GARCIA MURCIA.**- La supervisión colectiva de los actos de contratación: la Ley 2/1991 de información a los representantes de los trabajadores.
- Doc. 067/94 **JOSE LUIS GARCIA LAPRESTA; M^a VICTORIA RODRIGUEZ URÍA.**- Coherencia en preferencias difusas.
- Doc. 068/94 **VICTOR FERNANDEZ; JOAQUIN LORENCES; CESAR RODRIGUEZ.**- Diferencias interterritoriales de salarios y negociación colectiva en España.
- Doc. 069/94 **M^a DEL MAR ARENAS PARRA; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.**- Programación clásica y teoría del consumidor.
- Doc. 070/94 **M^a DE LOS ÁNGELES MENÉNDEZ DE LA UZ; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.**- Tantos efectivos en los empréstitos.
- Doc. 071/94 **AMELIA BILBAO TEROL; CONCEPCIÓN GONZÁLEZ VEIGA; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.**- Matrices especiales. Aplicaciones económicas.
- Doc. 072/94 **RODOLFO GUTIÉRREZ.**- La representación sindical: Resultados electorales y actitudes hacia los sindicatos.
- Doc. 073/94 **VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.**- Economías de aglomeración y localización de las empresas industriales en España.
- Doc. 074/94 **JOAQUÍN LORENCES RODRÍGUEZ; FLORENTINO FELGUEROSO FERNÁNDEZ.**- Salarios pactados en los convenios provinciales y salarios percibidos.
- Doc. 075/94 **ESTEBAN FERNÁNDEZ SÁNCHEZ; CAMILO JOSÉ VÁZQUEZ ORDÁS.**- La internacionalización de la empresa.
- Doc. 076/94 **SANTIAGO R. MARTÍNEZ ARGÜELLES.**- Análisis de los efectos regionales de la terciarización de ramas industriales a través de tablas input-output. El caso de la economía asturiana.
- Doc. 077/94 **VÍCTOR IGLESIAS ARGÜELLES.**- Tipos de variables y metodología a emplear en la identificación de los grupos estratégicos. Una aplicación empírica al sector detallista en Asturias.
- Doc. 078/94 **MARTA IBÁÑEZ PASCUAL; F. JAVIER MATO DÍAZ.**- La formación no reglada a examen. Hacia un perfil de sus usuarios.
- Doc. 079/94 **IGNACIO A. RODRÍGUEZ-DEL BOSQUE RODRÍGUEZ.**- Planificación y organización de la fuerza de ventas de la empresa.
- Doc. 080/94 **FRANCISCO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ.**- La reacción del precio de las acciones ante anuncios de cambios en los dividendos.

- Doc. 099/96 **JUAN PRIETO; M^a JOSÉ SUÁREZ.**- ¿De tal palo tal astilla?: Influencia de las características familiares sobre la ocupación.
- Doc. 100/96 **JULITA GARCÍA DíEZ; RACHEL JUSSARA VIANNA.**- Estudio comparativo de los principios contables en Brasil y en España.
- Doc. 101/96 **FRANCISCO J. DE LA BALLINA BALLINA.**- Desarrollo de campañas de promoción de ventas.
- Doc. 102/96 **ÓSCAR RODRÍGUEZ BUZNEGO.**- Una explicación de la ausencia de la Democracia Cristiana en España.
- Doc. 103/96 **CÁNDIDO PAÑEDA FERNÁNDEZ.**- Estrategias para el desarrollo de Asturias.
- Doc. 104/96 **SARA M^a ALONSO; BLANCA PÉREZ GLADISH; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.**- Problemas de control óptimo con restricciones: Aplicaciones económicas.
- Doc. 105/96 **ANTONIO ÁLVAREZ PINILLA; MANUEL MENÉNDEZ MENÉNDEZ; RAFAEL ÁLVAREZ CUESTA.**- Eficiencia de las Cajas de Ahorro españolas. Resultados de una función de beneficio.
- Doc. 106/96 **FLORENTINO FELGUEROSO.**- Industrywide Collective Bargaining, Wages Gains and Black Labour Market in Spain.