



CaixaBank

Research

Artículo

[Mercado laboral y demografía](#)

Movilidad social: ¿arriba o

abajo?

Contenido disponible en
Catalan Inglés



Josep Mestres Domènech

Economista



En la mayoría de países desarrollados, uno de los temas que más preocupa es el legado que dejamos a las generaciones futuras. Una muestra de ello es que muchos ciudadanos piensan que sus hijos tendrán una posición financiera peor que la suya: solo un 9% de los franceses, un 19% de los japoneses o un 24% de los españoles piensan que sus hijos estarán mejor.¹ ¿Hay motivos para tanto pesimismo? En este Dossier analizamos el funcionamiento de uno de los

mecanismos clave para poder afrontar el futuro con optimismo: la movilidad social intergeneracional.

La movilidad social intergeneracional puede definirse como la relación entre la situación económica o social de padres e hijos.² A grandes rasgos, hay dos formas de analizar dicha relación. Cada una provee información distinta y, hasta cierto punto, complementaria. Una, la movilidad social en términos absolutos, mide si los ingresos de los hijos son mayores o menores que los que tuvieron sus padres cuando tenían su edad (corregidos por las diferencias en el coste de vida). La segunda alternativa consiste en mirar la movilidad social en términos relativos. Esto es, la relación entre la posición de los hijos en la distribución de la renta de un país respecto a la posición que ocupaban sus padres cuando tenían su edad.

La medida absoluta de movilidad mide la probabilidad de que el nivel económico de un hijo sea superior al de sus padres (en euros, por ejemplo). Por tanto, cambios en esta medida pueden ser resultado de cambios en las políticas públicas o la estructura económica que afecten directamente a la capacidad de unos y otros de progresar económicamente. Sin embargo, esta medida también está influenciada por el crecimiento económico acaecido entre generaciones: un aumento del ritmo de crecimiento del PIB per cápita se suele traducir en una mejora de la medida de movilidad social en términos absolutos, y viceversa.

En cambio, la medida de movilidad relativa se centra en analizar la evolución del llamado ascensor social y, por consiguiente, no se ve afectada por cambios en el ritmo de crecimiento (como mínimo de forma directa). Así, podría darse el caso de que aumentara la movilidad social en términos relativos, pero que, a resultas de una desaceleración del crecimiento económico relativamente prolongado como el acaecido durante los últimos años en muchos países desarrollados, se observara una caída de la movilidad social en términos absolutos. Es en este sentido que ambas medidas aportan información complementaria y, por tanto, ambas deben tenerse presentes y analizarse con detenimiento.

Si pasamos de la teoría a la práctica, y empezamos analizando los indicadores que miden la movilidad social absoluta, en general observamos que, en los últimos

años, en la mayoría de los países desarrollados, gran parte de los ciudadanos mejoran su situación económica respecto a la de sus padres. En EE. UU., por ejemplo, varios estudios muestran que entre el 65% y el 85% de los individuos tienen hoy en día unos ingresos superiores a los de sus padres.³ Sin embargo, esta afirmación general no está libre de controversia. Por ejemplo, un estudio reciente de Chetty et al. (2016)⁴ ha puesto en duda la existencia del sueño americano: según los autores, en el año 2012 solo la mitad de los estadounidenses de 30 años estaban en una mejor situación económica que la de sus padres.^{5,6} El descenso de la movilidad absoluta en las últimas décadas en EE. UU. es particularmente acusado en los estados del llamado Rust Belt (en su mayoría en el Medio Oeste, como Michigan o Illinois). En cambio, en Europa los datos sugieren que el sueño americano sigue vigente. Según Eurofound (2017),⁷ en todos los países, la mayoría de los individuos experimentan una mejora económica en términos absolutos respecto a sus padres.

¿Y qué pasa con el ascensor social? Como indicamos anteriormente, para ello debemos fijarnos en la movilidad relativa, y la medida relativa más utilizada es la elasticidad intergeneracional de ingresos. Esto es, la relación entre la distribución de ingresos de los padres y la de los hijos. Algunos ejemplos ayudan a ilustrarlo. Así, observaremos una elasticidad del 100% en el caso de que haya plena correspondencia entre la distribución de los padres y la de sus hijos: por ejemplo, en el caso de un padre con una renta un 10% superior a la renta promedio, su hijo también tendría una renta un 10% superior al promedio. En cambio, con una elasticidad del 40%, si un padre cuenta con una renta un 10% superior a la renta promedio, su hijo tendrá una renta un 4% superior al promedio. En definitiva, cuanto mayor es la llamada elasticidad intergeneracional de ingresos, menor es la movilidad social.⁸ Una mirada panorámica entre países muestra importantes diferencias entre ellos (véase el primer gráfico). Los países nórdicos y Canadá son los países con mayor movilidad social, mientras que en EE. UU., Italia o Reino Unido esta es claramente menor.

A pesar de ser la medida más utilizada, la elasticidad intergeneracional de ingresos no está exenta de limitaciones. Una de las más importantes es que la

elasticidad intergeneracional puede ser distinta en diferentes puntos de la distribución, y esta información no nos la proporciona la medida antes comentada. Es por ello por lo que cada vez se utilizan más otras medidas relativas que se centran en distintos puntos de la distribución de ingresos, como, por ejemplo, la probabilidad de que un hijo pase al quintil más alto de renta si su padre estaba en el quintil más bajo. Utilizando este tipo de medidas, Chetty ha observado que en los EE. UU. la movilidad de los individuos que entran ahora en el mercado laboral es la misma que la de generaciones nacidas en los años setenta. Como puede apreciarse en el segundo gráfico, la probabilidad de que un niño alcance el quintil de renta más elevado desde cualquier punto de la distribución se ha mantenido estable en las últimas décadas.⁹ Dicho de otra forma, la probabilidad de subir un peldaño de la «escalera social» parece que es prácticamente la misma que en generaciones anteriores. Sin embargo, el propio Chetty también resalta que la distribución de ingresos entre los ciudadanos americanos ha cambiado respecto a décadas anteriores y ahora ha aumentado la proporción de ciudadanos con más y menos ingresos o, lo que es lo mismo, ha aumentado la desigualdad. Es por ello que, aunque la probabilidad de cambiar de clase social se ha mantenido relativamente estable, los beneficios, o los costes, asociados a dicho cambio no son los mismos.

En Europa, en cambio, los indicadores de movilidad social relativa como, por ejemplo, la fluidez social,¹⁰ muestran una tendencia al alza en la mayoría de los países según Eurofound (2017). De todas formas, merece la pena destacar el hecho de que, para las generaciones más recientes, en algunos países, se observa una estabilización de dichos indicadores, como en Alemania o España, y en el caso de Francia, cierto retroceso.

Parece, pues, que el ascensor social continúa funcionando. Sin embargo, la percepción que tenemos de ello no es siempre así. En un estudio reciente, Alessina et al. (2017)¹¹ muestran cómo la movilidad social real dista bastante de la que percibimos. Los estadounidenses tienden a sobreestimar la probabilidad de pasar del quintil más bajo de ingresos al más alto. En realidad, dicha probabilidad es más baja. Los europeos, en cambio, piensan que la movilidad social en sus países es inferior a la que existe en realidad. Tenemos deberes: no solo seguir trabajando

para mejorar la movilidad social, sino también para ajustar la percepción a la realidad.

Josep Mestres Domènech

CaixaBank Research

1. Pew Research Center, «2017 Global Attitudes Survey».
2. Alternativamente, se ha medido la movilidad ocupacional o de clase social, entre otros. Véase Torche, F. (2013), «How do we characteristically measure and analyze intergenerational mobility?», Stanford Center on Poverty and Inequality, vol. 29, pp. 2-3.
3. Véase Reeves, R. y Halikias, D. (2016), «On the new Chetty-bomb that only half of Americans are better off than their parents», Brookings.
4. Véase Chetty, R. et al. (2017), «The fading American dream: trends in absolute income mobility since 1940», Science 356(6336), pp. 398-406.
5. En una línea similar, el estudio de Piketty, T., Saez, E. y Zucman, G. (2018), «Distributional national accounts: methods and estimates for the United States», The Quarterly Journal of Economics, 1-57, muestra que los ingresos de la mitad de la población más pobre de los EE. UU. se han mantenido constantes en los últimos 50 años.
6. Winship (2017) relativiza el resultado al encontrar una movilidad más cercana al 68% una vez ajustado por el distinto tamaño familiar o por una medida de ingresos a los 40 años.
7. Medida en términos ocupacionales. Eurofound (2017), «Social mobility in the EU», Publications Office of the European Union.
8. Idealmente se querría comparar los ingresos a lo largo de toda la vida (o ingresos permanentes) de ambas generaciones, pero a menudo esta información no está disponible o

contiene errores de medida, por lo que con frecuencia se compara la media de ingresos de varios años o a una edad concreta como los 40 años.

9. Véase Chetty, R. et al. (2014), «Is the United States still a land of opportunity? Recent trends in intergenerational mobility», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 104 (5).

10. Una mayor fluidez social corresponde a una menor asociación entre el origen (definido como la ocupación del padre) y el destino (definido como la ocupación del hijo).

11. Véase Alessina, A., Stantcheva, S. y Teso, E. (2017), «Intergenerational mobility and preferences for redistribution», NBER Working Paper 23027.



Josep Mestres Domènech

Economista

Etiquetas

Desempleo

Desigualdad

Empleo

Salarios





Research