

El sueño americano de Jay Gatsby: entre la desigualdad y la movilidad social

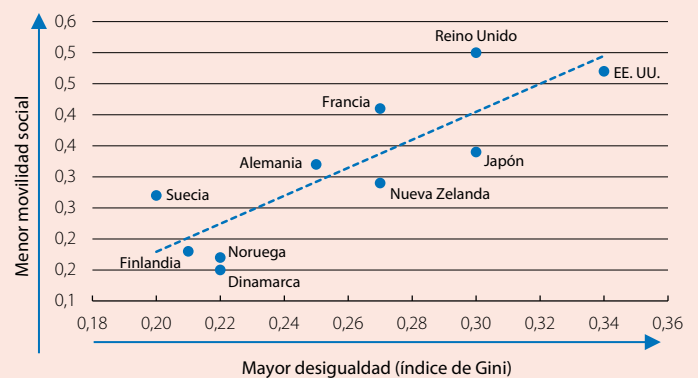
En España, el 1% de las personas más ricas recibe el 8,6% de la renta nacional, mientras que la cifra alcanza el 20,8% en EE. UU. ¿Son deseables o indeseables estos elevados niveles de desigualdad? La respuesta, que cada sociedad debe dar según sus preferencias y valores, depende, entre otros factores, de la igualdad de oportunidades que ofrece la economía. Por ejemplo, según el llamado sueño americano, los estadounidenses tienen una mayor tolerancia a la desigualdad porque esta es el precio que pagar por una economía en la que todos, procedamos del estrato social que procedamos, tengamos la posibilidad de ascender en la escala social gracias a nuestro esfuerzo y talento. Esta visión del mundo sugiere una mayor tolerancia a la desigualdad siempre que esta tenga una relación positiva con la movilidad social. Sin embargo, los datos parecen contradecir el sueño americano: como refleja el primer gráfico, los países más desiguales tienen una menor movilidad social. Veamos qué hay detrás de esta relación.

El impacto mediático del primer gráfico ha hecho que sea popularmente conocido como la «curva del Gran Gatsby», en un guiño a la sociedad de los locos años veinte. Merece la pena mirarlo con detalle. En el eje horizontal, la desigualdad se representa con el índice de Gini, que nos indica si la distribución de la renta es muy homogénea (valores cercanos a cero) o si se concentra en manos de unos pocos (valores cercanos a uno). Por su parte, en el eje vertical, la movilidad social se mide con la elasticidad intergeneracional de la renta, que es un indicador de cuánto dependen los ingresos de una generación de los ingresos de sus progenitores: a mayores valores, más ligados están los ingresos en edad adulta con los que tenían nuestros padres a esa misma edad.¹ Aunque la curva del Gran Gatsby es una simple asociación entre las dos variables, sin demostrar causalidad, la relación es sorprendentemente clara y, lo que es más significativo, se observa entre países con un nivel de desarrollo económico parecido. Además, hay indicios de que la relación ha estado presente a lo largo del tiempo y dentro de un mismo país (EE. UU.). Por ejemplo, Olivetti y Paserman (2015)² documentan una reducción de la movilidad social entre 1870 y 1920 que fue de la mano de un aumento de la renta nacional en manos del 1% más rico. En la misma línea, también en los EE. UU., Chetty *et al.* (2016)³ estiman que la caída de la movilidad social absoluta entre 1970 y 2014⁴ se debió, principalmente, a un aumento de la desigualdad: en otras palabras, si pretendiéramos revertir, solo con crecimiento económico y sin modificar su distribución, la caída en el porcentaje de niños que, en edad adulta, tienen más ingresos que sus padres, sería necesario que, a lo largo de los próximos 30 años, el PIB aumentara a tasas anuales superiores al 6%. Finalmente, Chetty y sus coautores (2014)⁵ muestran que las ciudades estadounidenses con mayor desigualdad de la renta también son ciudades con menor movilidad social. Sin embargo, en un estudio comparativo de ciudades, Chetty *et al.* (2014) encuentran indicios de que no todos los tipos de desigualdad se relacionan del mismo modo con la movilidad social: mientras que la asociación es fuerte cuando la desigualdad se mide con el índice Gini, a nivel de ciudad no se observa una correlación significativa entre movilidad social y las rentas del 1% más rico, lo que sugiere que son más relevantes los factores que inciden sobre las clases medias y bajas.

Una manera de profundizar en el vínculo entre desigualdad y movilidad social es entender la movilidad social como el mecanismo transmisor de la desigualdad de una generación a otra. En este sentido, la familia, el mercado y el Estado son las tres grandes instituciones que determinan la transmisión entre la movilidad social y la desigualdad. Partiendo del estatus socioeconómico

Curva del Gran Gatsby

Elasticidad de la renta intergeneracional



Nota: La desigualdad se mide mediante el índice de Gini usando ingresos netos de los hogares en 1985. La elasticidad de la renta intergeneracional se calcula usando datos de la generación nacida durante la década de 1960 y midiendo sus ingresos en la etapa de adultos a mediados de la década de 1990.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Corak, M. (2013), «Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility», *Journal of Economic Perspectives*, y OCDE.

1. Para una definición más precisa, véase el artículo «Movilidad social: ¿arriba o abajo?» en el presente Dossier.

2. Véase Olivetti, C. y Paserman, M. D. (2015), «In the Name of the Son (and the Daughter): Intergenerational Mobility in the United States, 1850-1940», *American Economic Review*.

3. Chetty *et al.* (2016), «The Fading American Dream: Trends in Absolute Income Mobility since 1940», NBER Working Paper.

4. La movilidad absoluta se define como el porcentaje de niños que, en edad adulta, tienen más ingresos que sus padres. Las cohortes van desde los niños nacidos en 1940 a los nacidos en 1984 y sus ingresos se miden a la edad de 30 años. Véase el artículo «Movilidad social: ¿arriba o abajo?» en este mismo Dossier para una definición más precisa de movilidad social absoluta.

5. Chetty *et al.* (2014), «Where is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States», NBER Working Paper.

co familiar, el desarrollo cognitivo, emocional y social del niño moldean su capacidad de aprendizaje y su desempeño educativo. Estos, a su vez, condicionarán el acceso al mercado laboral y las características del trabajo, que influirán sobre el bienestar emocional y el estatus socioeconómico en edad adulta, fijando un nuevo entorno para la próxima generación. Además, a lo largo de todo el ciclo, las políticas públicas pueden incidir sobre las circunstancias vitales a través, por ejemplo, de la oferta educativa pública o los impuestos y las transferencias.

La familia condiciona el desarrollo cognitivo y social de los hijos a una edad temprana. Décadas de investigación en el campo de la psicología y la neurociencia muestran que las experiencias de los primeros años de vida tienen impactos persistentes sobre el estatus socioeconómico en edad adulta porque afectan a la arquitectura, la bioquímica y la expresión genética de los circuitos neuronales, claves en la definición de las habilidades cognitivas, emocionales y sociales. Es más, la evidencia indica que es mucho más difícil que las experiencias vitales posteriores reviertan el efecto de los primeros años de vida.⁶ En este sentido, el nivel socioeconómico determina la capacidad de las familias para invertir en sus hijos, tanto en términos monetarios (libros, ordenadores, escuelas privadas, actividades extraescolares, campamentos de verano, etc.) como no monetarios (transmisión de contactos y de reputación). Así, los datos sobre EE. UU. muestran que las familias más ricas gastan, en promedio, más de 9.000 dólares por hijo en productos y servicios que contribuyen al desarrollo cognitivo y emocional, casi siete veces más que las familias con menos recursos.⁷ Además, las desigualdades entre familias condicionan especialmente el acceso a la educación y al mercado laboral. Por ejemplo, aunque las estadísticas muestran que, una vez obtenida una educación superior, la probabilidad de tener una renta baja, media o alta es menos dependiente de los ingresos de los progenitores, el acceso a la educación superior está estadísticamente sesgado en contra de las familias con menos ingresos: por ejemplo, en EE. UU., más del 50% de los hijos de las familias con mayores recursos obtiene un graduado universitario, mientras que entre las familias con menos recursos la cifra es del 7%.⁸ Del mismo modo, el segundo gráfico ilustra cómo la experiencia laboral de los padres favorece la inserción laboral de los hijos, especialmente entre las familias más ricas. Aunque el gráfico refleja el caso de Canadá, existen indicios parecidos para otros países, como EE. UU. y Dinamarca.⁹

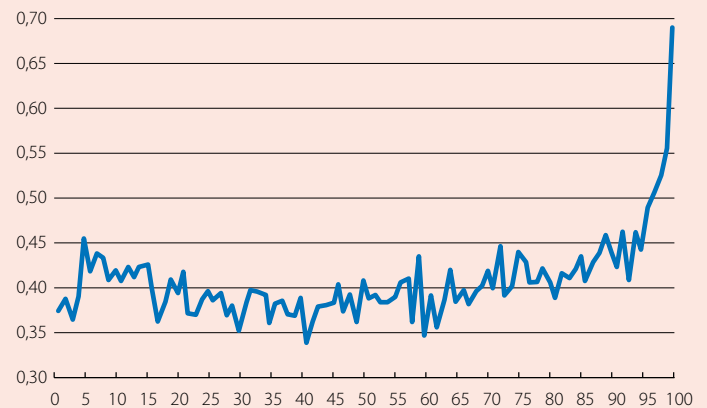
Por otro lado, no solo es la familia la que condiciona el desarrollo personal. Los resultados del estudio de Chetty *et al.* (2014) indican que las características del vecindario de residencia durante la infancia son la principal explicación de las diferencias de la movilidad social entre ciudades: una mayor fracción de familias monoparentales, bajos índices de capital social,¹⁰ mayor segregación residencial por raza y renta, y un entorno educativo de menor calidad están asociados con una menor movilidad. Es importante remarcar que estas características influyen en la movilidad social de todos los individuos del vecindario: también los hijos de familias biparentales tienen, estadísticamente, una menor movilidad social si residen en una zona con una elevada fracción de familias monoparentales. De hecho, posiblemente la mejor ilustración del «efecto vecindario» es el hecho de que la movilidad social es mayor en ciudades más compactas (es decir, donde el tiempo dedicado a ir de casa al trabajo es menor).

En conclusión, la desigualdad y la movilidad social están íntimamente ligadas porque la desigualdad ayuda a definir el marco de oportunidades de la nueva generación y acentúa las consecuencias futuras del entorno en el que uno nace. Por ello, si nos preocupa la desigualdad de oportunidades, también tenemos que prestar atención a la desigualdad de resultados.

Marta Guasch Rusiñol y Adrià Morron Salmeron
CaixaBank Research

Canadá: transmisión de las oportunidades laborales de padres a hijos

Porcentaje de hijos que trabajan en la misma empresa en la que trabajaron los padres



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Corak, M. y Piraino, P. (2010), «The Intergenerational Transmission of Employers», IZA Discussion Paper.

6. Knudsen *et al.* (2006), «Economic, neurobiological, and behavioral perspectives on building America's future workforce», Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA.

7. Véase Duncan, G. y Murnane, J. (2011), «Whither Opportunity?: Rising Inequality, Schools, and Children's Life Chances», Russell Sage Foundation

8. Véase Bengali, L. y Daly, M. (2013), «U.S. Economic Mobility: The Dream and the Data», FRBSF Economic Letter.

9. Véase Corak, M. (2013), «Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility», Journal of Economic Perspectives, vol. 27, n.º 3.

10. El capital social se mide con indicadores como la participación electoral o el porcentaje de individuos que forman parte de organizaciones cívicas locales.