

Análisis Macroeconómico

El Índice de Oportunidades Generacionales: la situación de los *millennials*

Amanda Augustine / Boyd Nash-Stacey

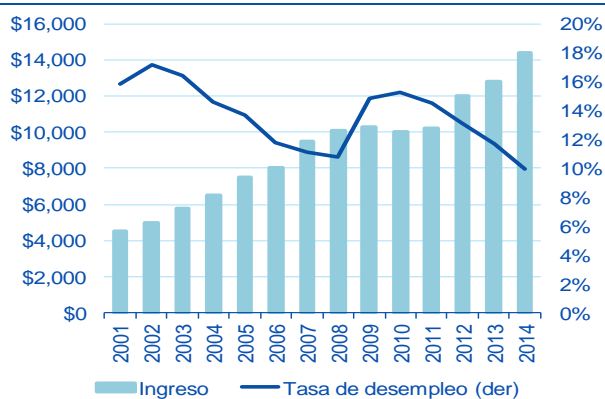
- En términos de oportunidades económicas, los millennials siguen por detrás de otras generaciones
- Minneapolis, Des Moines, Omaha y Denver encabezan la clasificación de las ciudades que seguirán atrayendo a las generaciones más jóvenes
- Para disfrutar de niveles de vida similares en fases comparables del ciclo de vida, los millennials necesitarán un crecimiento económico más sólido

Introducción

Quizás los millennials sean la generación más analizada y objeto de generalizaciones de la historia, con infinitos mitos alrededor de ella. Desde “despistados” a “los más inteligentes” y desde “obsesionados consigo mismos” a “comprometidos”, los estereotipos que se les atribuyen suelen ser contradictorios y abarcan desde halagos a desprecios. No obstante, al igual que cualquier otra generación, los millennials están muy lejos de ser homogéneos. Por tanto, es esencial llevar a cabo un estudio más profundo a fin de desmentir estos estereotipos infundados y mostrar el potencial de esta generación.

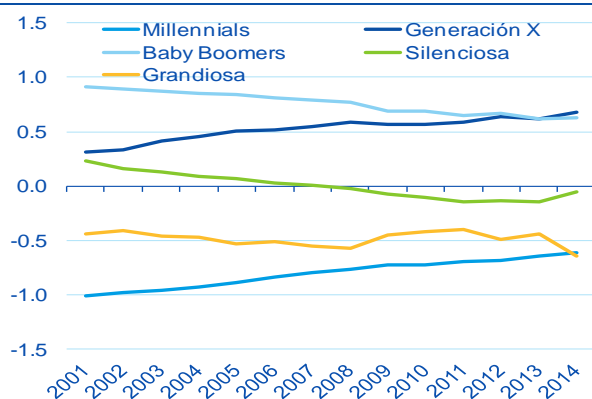
Con este objetivo, hemos desarrollado un Índice de Oportunidades Generacionales (IOG) que analiza siete factores para evaluar si las perspectivas para los millennials (nacidos entre 1982-1995) han mejorado, y en qué medida, y cómo se compara su rendimiento con el de las otras generaciones: Generación X (1965-1982), Baby Boomers (1946-1965), Silenciosa (1928-1946) y Grandiosa (antes de 1928). Seleccionamos variables que reflejan las posibles oportunidades económicas: tasa de desempleo, tasa de participación, ingresos personales, nivel educativo, índice de propiedad de vivienda, valor de la vivienda y propiedad de vehículos. El índice refleja importantes factores de las oportunidades económicas en Estados Unidos, ponderando el acceso al mercado laboral, así como las oportunidades educativas y de ingresos por encima de los indicadores de riqueza como la propiedad de un coche o una vivienda.

Gráfica 1
Tasa de ingreso y desempleo de los millennials



Fuente: BBVA Research / Oficina del censo

Gráfica 2
Índice de Oportunidades Generacionales

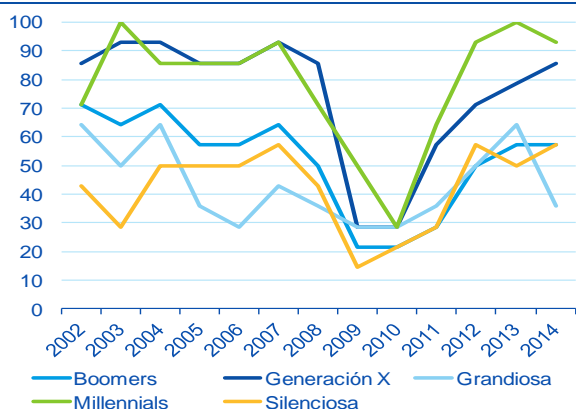


Fuente: BBVA Research / Oficina del censo

Índice de Oportunidades Generacionales (IOG)

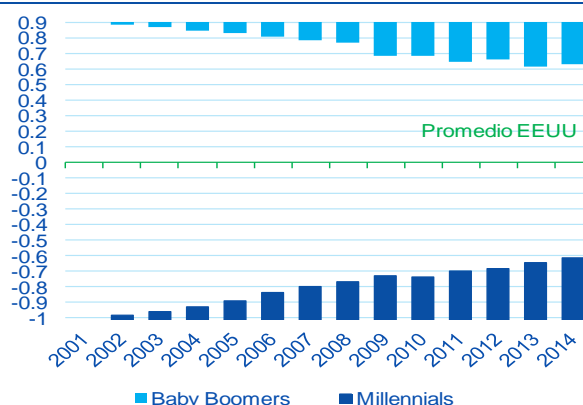
El IOG muestra que las oportunidades de los millennials, si bien han mejorado durante la década, todavía siguen por detrás de las de los integrantes de otras generaciones. No obstante, cuando se analizan variables específicas, los millennials se sitúan por encima de la media en áreas como la participación en la fuerza laboral y el nivel educativo. En concreto, a los millennials con títulos universitarios les va mucho mejor después de la recesión y ello se debe, en gran parte, al desplazamiento en la creación de empleo que se viene produciendo desde la segunda mitad del siglo XX hacia los puestos de trabajo que exigen una mayor formación y habilidades, es decir, puestos como analista de sistemas informáticos, científico de datos, ingeniero civil, gestor de redes sociales y asesor financiero.

Gráfica 3
Índice de Difusión de Oportunidades Generacionales



Fuente: BBVA Research / Oficina del censo
*Diferencia entre el número de indicadores que mejoran con respecto a aquellos que disminuyen en porcentaje

Gráfica 4
Índices de Oportunidades de los millennials y los baby boomers (Por encima/debajo de la media de todas las generaciones)



Fuente: BBVA Research / Oficina del censo

Asimismo, la tasa de desempleo de los millennials está por encima de la media y se sitúan por debajo de la media en términos de ingresos, propiedad de un vehículo, propiedad de una vivienda y valor de la vivienda. Un estudio reciente llevado a cabo por Pew Research determinó que vivir en casa de los padres ahora es la forma de vida más habitual entre los millennials (32.1%), mientras que un porcentaje pequeño viven en su propia casa con un cónyuge (31.6%) o solos (14%) (frente al 62% y 5%, respectivamente, en 1960). Se suele culpar a los préstamos para estudiantes de la caída en la propiedad de viviendas, pero los estudios han demostrado que los graduados universitarios de poco menos de 30 años con préstamos para estudiantes tienen más posibilidades de tener una casa en propiedad que los no tienen deudas.

Más bien, el retraso de los millennials a la hora de formar una familia es la razón principal del descenso en la propiedad de viviendas. La media de edad del primer matrimonio en 2014 fue de 27 para las mujeres y 29 para los hombres, frente a los 20 y 22 años, respectivamente, de 1960. Además, los posibles jóvenes compradores se enfrentan a una creciente disparidad entre los ingresos y los precios de la vivienda, ya que los ingresos no han seguido el ritmo de la revalorización del precio de la vivienda de los últimos 15 años.

Como dato positivo, casi todas las variables para los millennials de nuestro IOG muestran una trayectoria alcista que indica que sus oportunidades presentan una mejora generalizada. No obstante, la tasa de desempleo se alejó de la media de 2014. Sobre una base anual, los mayores aumentos de los millennials se dieron en la propiedad de la vivienda y los ingresos, con un incremento de 33% y 13%, respectivamente. Los ingresos también se sitúan entre los que más han mejorado en comparación con hace diez años.

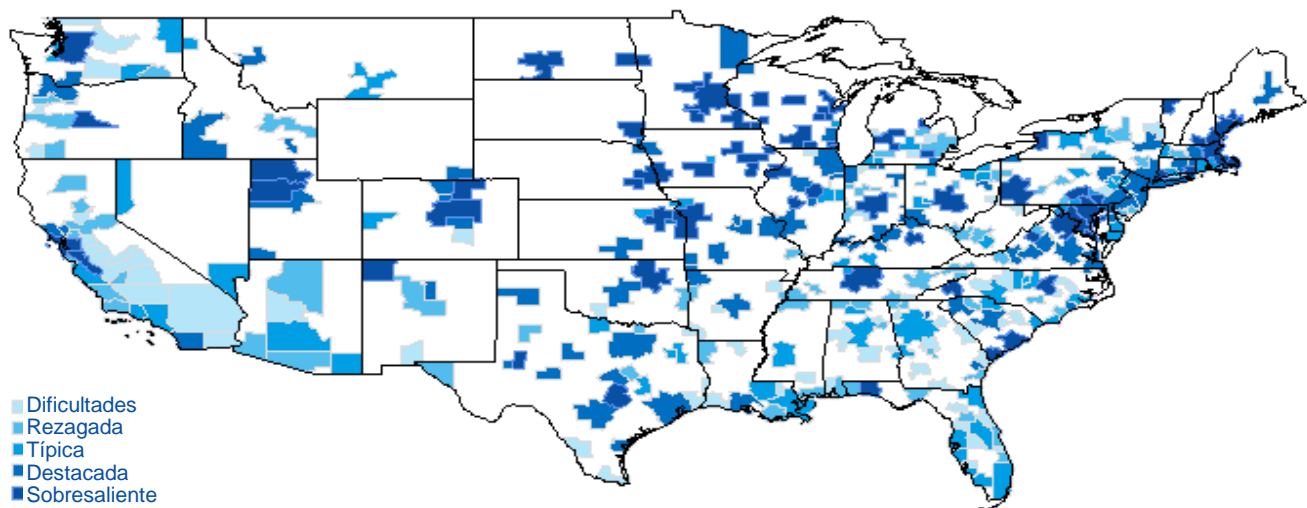
Cuando analizamos a otras generaciones, la generación X es a la que mejor le va, seguida de los Baby Boomers, si bien estos últimos están en declive y fueron eclipsados por la generación X en 2013. Al igual que los millennials, las generaciones silenciosa y grandiosa se encuentran por debajo de la media. Los resultados son coherentes con los recientes estudios que sostienen que las generaciones más mayores se sienten excluidas y frustradas con las condiciones económicas. Sin embargo, los millennials eclipsaron a la generación grandiosa mientras que siguen a la zaga de la generación silenciosa.

La situación es muy distinta cuando se analiza la mejora en los últimos 10 años, ya que la generación X encabeza la lista, seguida de los millennials. Dado que los millennials están entrando actualmente en la fase del ciclo de vida que los miembros de la generación X han disfrutado durante este periodo, el ritmo de mejora para los millennials podría recuperarse durante la próxima década. No obstante, al igual que otras generaciones que se enfrentaron a profundas recesiones, no resulta sencillo recuperar aquellos años "perdidos", por lo que cabe que los millennials no alcancen nunca el nivel de oportunidad relativa de las generaciones anteriores. Sin embargo, si las condiciones económicas mejoran, los millennials podrían alcanzar o incluso sobrepasar los niveles de vida medios antes de lo que las proyecciones actuales indican (2034).

Análisis a nivel de las AEM

Gráfica 5

IOG de los millennials a nivel de las AEM



Fuente: BBVA Research/Oficina del censo

Otro aspecto importante de la oportunidad generacional es identificar qué áreas estadísticas metropolitanas (AEM) ofrecen las mayores oportunidades para los millennials. Para evaluar como varía el grado de atracción a lo largo del país, nos concentramos en aquellas AEM con poblaciones superiores a los 100 mil habitantes. Empleando la misma metodología que el índice generacional, clasificamos estas AEM en función de las oportunidades que ofrecen a los millennials.

Entre las AEM situadas en los cinco puestos más bajos, tres se encuentran en California: Bakersfield, Fresno y Modesto. Todas ellas presentaban tasas de desempleo superiores al 9% en 2015, además de niveles de ingresos muy por debajo de la media para los millennials. Las dos AEM restantes de los cinco puestos más bajos son McAllen y Gainesville, que tienen niveles de ingreso per cápita muy inferiores a la media de sus respectivos estados. Para las ciudades que se encuentran en los últimos puestos, la principal dificultad para seguir siendo competitivas en una economía cada vez más globalizada será atraer empleos altamente cualificados y, con ellos, empleados formados a sus ciudades.

Por otra parte, los millennials tuvieron un mejor resultado que la media estadounidense en 16 AEM. Minneapolis (Minnesota) ocupa el primer puesto del país, impulsada por el nivel educativo de sus residentes millennials y por su tasa de participación en la fuerza laboral. Minneapolis también disfruta de una de las tasas de desempleo más bajas

Cuadro 1
Clasificación AEM del Índice de Oportunidades de los Millennials*

Mejores 10		Peores 10	
1	Minneapolis, MN	94	Augusta, GA
2	Des Moines, IA	95	Stockton, CA
3	Omaha, NE	96	Lakeland, FL
4	Denver, CO	97	Winston-Salem, NC
5	Washington, DC	98	Riverside, CA
6	Boston, MA	99	Fresno, CA
7	San Francisco, CA	100	Gainesville, FL
8	San Jose, CA	101	McAllen, TX
9	Madison, WI	102	Bakersfield, CA
10	Seattle, WA	103	Modesto, CA

Fuente: BBVA Research / Oficina del censo *incluye AEM con más de 100 mil habitantes para las que hay datos del censo

entre las AEM más grandes del país (3.4% en 2015). Des Moines, Omaha, Denver y Washington, DC completan los primeros cinco puestos con algunos de los mismos puntos fuertes que Minneapolis (nivel educativo alto acompañado de una sólida participación en la fuerza laboral). Denver y DC también pueden atribuirse valores de la vivienda por encima de la media. Washington, DC era la primera de la lista para los miembros de la generación X y los baby boomers. Probablemente, el motivo por el que pasó a la segunda posición para los millennials sea que los niveles de ingresos de los miembros de la generación X y del baby boom están por encima de la media nacional en DC, mientras que siguen por debajo de la media para los millennials.

Las cinco AEM restantes entre los diez primeros puestos (Boston, San Francisco, San José, Madison y Seattle) están estrechamente relacionadas con el sector tecnológico y ofrecen estilos de vida urbanos atractivos. La presencia de California tanto en los puestos más altos como los puestos más bajos es coherente con su tamaño y diversidad.

Conclusiones

Aunque los millennials han realizado progresos considerables en los últimos diez años, van por detrás de otras cohortes en términos de oportunidades. Si bien muestran unos sólidos datos en cuanto a su participación económica y nivel educativo, los ingresos y la propiedad de vivienda siguen siendo ámbitos en los que los millennials tienen que recuperar terreno. Las AEM que no están bien preparadas para afrontar los retos que plantea la economía del conocimiento serán cada vez menos atractivas y tendrán problemas para lograr que su población y economía crezcan. Las ciudades que destacan a la hora de brindar acceso a la formación, a los mercados de trabajo sólidos y de facilitar la movilidad ascendente, como Minneapolis, Denver y Seattle, se convertirán en imanes para los millennials. A nivel nacional, la situación de la generación de los millennials está mejorando y la recuperación económica en curso ayudará a que esta generación alcance niveles de vida sin precedentes.

Referencias

- Cooper, D. y J.C. Wang. 2014. "Student Loan Debt and Economic Outcomes." Federal Reserve Bank of Boston Current Policy Perspectives, No. 2014-7.
- Fry, R. 2016. "For First Time in Modern Era, Living With Parents Edges Out Other Living Arrangements for 18- to 34-Year-Olds." Pew Research Center. May.
- Wang, W. y K. Parker. 2014. "Record Share of Americans Have Never Been Married." Pew Research Center. Septiembre.

AVISO LEGAL

Este documento ha sido preparado por el Servicio de Estudios Económicos del BBVA de EEUU del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) en su propio nombre y en nombre de sus filiales (cada una de ellas una compañía del Grupo BBVA) para su distribución en los Estados Unidos y en el resto del mundo, y se facilita exclusivamente a efectos informativos. En EEUU, BBVA desarrolla su actividad principalmente a través de su filial Compass Bank. La información, opiniones, estimaciones y previsiones contenidas en este documento hacen referencia a su fecha específica y están sujetas a cambios que pueden producirse sin previo aviso en función de las fluctuaciones del mercado. La información, opiniones, estimaciones y previsiones contenidas en este documento han sido recopiladas u obtenidas de fuentes públicas que la Compañía estima exactas, completas y/o correctas. Este documento no constituye una oferta de venta ni una incitación a adquirir o disponer de interés alguno en valores.