

Volumen 16, Nombre 1  
Enero - Abril 2014

## La Difícil Situación Económica de la Generación Milenio

**Este cohorte demográfico no es monolítico, pero el grupo que recientemente entró a la fuerza laboral tiene un factor en común: observó cómo la Gran Recesión cambió radicalmente el panorama del empleo, la vivienda y, en general, sus expectativas. ¿Cuán profundo marcará la crisis económica y sus consecuencias a esta generación?**

¿Qué moldea una generación? Las diferencias entre los grupos de edad pueden ser resultado de los acontecimientos del ciclo de vida (las personas se comportan de acuerdo a donde están en su vida), los efectos del período en que viven (tales como las guerras, crisis económicas y descubrimientos médicos o científicos) o los efectos de su cohorte (efectos de los acontecimientos o tendencias que suceden y afectan a una generación durante sus años de adulto joven, pero cuyos efectos tienen repercusión durante los siguientes años). Estos son los factores que el Pew Research Center utiliza para explicar las diferencias entre los grupos de edad.

En gran parte como resultado de la Gran Recesión, la Generación Milenio, la cual los demógrafos definen generalmente como las personas nacidas después de 1980--está marcada por cada una de las características de la generación de acuerdo a Pew. Además de enviar ondas de choque a través de la economía de EE.UU., la Gran Recesión ha reformulado los planes y las oportunidades de muchos de la Generación Milenio.

## Las preferencias de la Generación Milenio y sus efectos

Como era de esperar, la Generación Milenio ejerce una influencia económica importante. Las preferencias de este grupo han cambiado junto con las realidades económicas cambiantes. Al citar a la revista *Atlantic*, "Desde la Segunda Guerra Mundial, los nuevos automóviles y las casas en los suburbios han impulsado a la economía y han apoyado las recuperaciones económicas. La Generación Milenio podría haber perdido el interés en ambos".

Tal vez esta pérdida de interés, sin embargo, puede atribuirse a la tendencia de los consumidores a tomar decisiones cada vez más racionales en momentos de gran dificultad económica o elevada incertidumbre. El artículo en el *Atlantic* continúa diciendo que el típico auto nuevo cuesta alrededor de \$30.000 y se encuentra en un garaje o una playa de estacionamiento 23 horas al día. El aumento en la prevalencia de Zipcar y servicios similares de uso compartido de automóviles demuestra que los jóvenes consumidores están adoptando hábitos frugales, especialmente cuando es conveniente hacerlo.

Al tomar en cuenta esta tendencia en el uso compartido de automóviles, Ford Motors ha hecho un esfuerzo notable en proporcionar sus vehículos a la flota de Zipcar. El razonamiento del fabricante de automóviles es que la Generación Milenio podría no tener ningún interés en la compra de un auto ahora, pero si les interesa comprar uno más tarde, ellos estarían familiarizados con la marca, lo que aumenta la probabilidad que el cliente actual de Zipcar será el propietario de autos Ford en el día de mañana.

En otros informes sobre la Generación Milenio, el *Atlantic* alaba a la Generación Milenio por el aumento en su apetito por "casas pequeñas construidas en barrios densos, de uso mixto", lo cual tiene un efecto multiplicador económico más amplio y al mismo tiempo genera la creación de otras eficiencias, tales como-en teoría, al menos- el aumento en los fondos para los distritos escolares. Según el artículo, "Los economistas han encontrado que más de la mitad de la variación en la producción por trabajador en los estados de Estados Unidos se explica por la densidad".

## Grandes decisiones aplazadas

Además de las dificultades económicas que enfrenta la Generación Milenio, ellos están mostrando signos de desviarse de los patrones establecidos (ver recuadro). Si bien las últimas generaciones anteriores decidieron casarse o comprar una casa más rápido, la Generación Milenio, como grupo, está tomando su tiempo en esos frentes (para muchos, por necesidad). En 2012, el 36% de los adultos jóvenes de la nación de entre 18 y 31 años de edad estaban viviendo en la casa de sus padres, la proporción más grande en cuatro décadas, según datos de Pew para 2010. El mismo año, sólo el 25% de la Generación Milenio se casó, por debajo del 30% del mismo grupo de edad que se casó en 2007. Indicadores como éstos traen a primer plano los efectos de la Gran Recesión en la Generación Milenio.

De hecho, la sombría situación laboral que la Generación Milenio tuvo que enfrentar al entrar a la fuerza laboral probablemente obstaculizó las tasas de formación de hogares: ya que no eran capaces de alquilar departamentos o amoblar y equipar sus propios hogares en general. Aunque los mercados de trabajo de hoy continúan una lenta recuperación desde los puntos mínimos de la época de recesión, el U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS) [Oficina de Estadísticas Laborales de EE.UU.]

indica que las tasas de desempleo juvenil (entre 16 y 24 años de edad) se mantuvieron alrededor del 15,5% en 2013 y comenzaron en 2014 a una tasa del 14,2%, más o menos el doble de la tasa de desempleo total. De hecho, con excepción de los menores de 25 años de edad, la tasa de desempleo total en EE.UU. fue sólo del 5,4% en enero de 2014, según el BLS.

Otro indicador de Pew ilustra los apuros de la Generación Milenio: en 2012, el 63% de las personas entre 18 a 31 años de edad tenían empleo, esto es por debajo del 70% del mismo grupo con la misma edad que tenían puestos de trabajo en 2007. Los desempleados de la Generación Milenio son mucho más propensos a vivir con sus padres que sus cohortes empleados.

### **¿Más habilidades, más problemas?**

Más allá de las duras condiciones del mercado laboral que la Generación Milenio tuvo que enfrentar, otros factores distintivos han intensificado las frustraciones de este grupo demográfico. La Generación Milenio ve los estudios superiores como factor crucial para la mejora de sus habilidades y por lo tanto de sus perspectivas en término de carrera profesional, y los datos apoyan firmemente su punto de vista: una encuesta nueva de Pew señala que, prácticamente todas las medidas de bienestar económico y de logro de carrera (las cuales incluye los ingresos personales, la satisfacción laboral, y la participación de trabajadores a tiempo completo), los jóvenes graduados universitarios están superando a sus compañeros con menor educación.

A pesar de que estas habilidades vienen con unos costos exorbitantes, los estudiantes menores de 30 años de edad continúan tomando cada vez más préstamos para financiar su educación. Un informe del Banco de Reserva Federal (Fed) de New York indica que el total de la deuda de préstamos estudiantiles para los menores de 30 años creció de \$144 mil millones en el primer trimestre de 2005 a más de \$322 mil millones en el cuarto trimestre de 2012. Durante el mismo período, el número de personas menores de 30 años que se endeudaron para pagar su educación aumentó de 10,8 millones a 15 millones.

El aumento en el número de matrículas explican, al menos en parte, el mayor número de personas que solicitan préstamos para financiar su educación superior, pero los estudiantes prestatarios han sacado cantidades mucho más elevadas: desde 2005 hasta 2012, el importe promedio por habitante de la deuda relacionada con la educación que los estadounidenses menores de 30 años asumieron pasó de aproximadamente \$13.000 a \$21.000, de acuerdo a los datos del Fed de New York.

Si bien durante la Gran Recesión cualquier otro tipo de deuda disminuyó, la deuda por préstamos estudiantiles fue un caso atípico evidente. El importe total de la deuda del estudiante para todos los grupos de edad pasó de menos de \$300 millones en 2004 a más de \$1 billón para los finales de 2012, según datos del Fed de New York. En ningún momento durante este período se observan que disminuyeron los saldos de préstamos estudiantiles.

En general, la Gran Recesión obligó a los estadounidenses a orientar y a priorizar sus deudas. Por ejemplo, los prestatarios se esforzaron esmeradamente para reducir la deuda de las tarjetas de crédito. La deuda de tarjetas de crédito en EE.UU. alcanzó su punto máximo a finales de 2008, aproximadamente \$900 millones. A finales de 2012, ese saldo estuvo cómodamente por debajo de la marca de los \$700 millones, según los datos del Fed. La deuda de préstamos de automóviles también se redujo en aproximadamente unos \$100 millones durante la recesión. En ese mismo período, los estudiantes se endeudaron alrededor de \$150 millones más en préstamos estudiantiles, según los datos del Fed de New York.

Ese estudio del Fed de New York muestra que la proporción de personas de 25 años de edad que tienen una deuda estudiantil pasó de 27% en 2004 a 43% en 2012. Aunque en sí mismo no es problema necesariamente --y, de hecho, podría verse como si los jóvenes estuvieran tomando ventaja de la posibilidad de financiar con bajas tasas de interés una educación que mejorará sus habilidades --es mucho más problemático la proporción de adultos jóvenes con saldos morosos en sus cuentas de préstamos estudiantiles. Al tomar en cuenta los estudiantes menores de 30 años de edad que se endeudaron para pagar sus estudios superior, la participación de esas cuentas que han estado en mora durante 90 días o más se ha duplicado, al pasar de un 8% en 2004 a 16% en 2012. Los datos del Fed de New York también revelaron que casi nadie entre las personas de 25 a 30 años de edad con un saldo moroso en su préstamo estudiantil también origina un préstamo hipotecario, uno de una serie de factores que explica en particular la baja tasa de formación de hogares entre la Generación Milenio.

Sin embargo, hay un resquicio de esperanza en relación al rápido aumento de la deuda que la Generación Milenio ha asumido para financiar su educación. En general, los jóvenes con por lo menos un título universitario dicen que el gasto vale la pena. Según la encuesta de Pew, el 72% de aquéllos entre 25 y 32 años de edad con al menos un título universitario dicen que ya han cancelado sus préstamos universitarios. De dos tercios de la Generación Milenio con estudios

universitarios que pidieron préstamos de dinero para pagar sus estudios, alrededor del 90% dicen que sus títulos han valido la pena-o que esperan que sea así.

**Cuadro 1: Déficit en la formación de hogares por grupo etario, 2011**

Grupo etario	Número of hogares formados (en millones)	Déficit (en millones)
18-24	6.0	1.0
25-34	19.6	0.9
35-44	21.3	0.1
45-54	24.5	—
55-64	21.8	0.2
65 y más	25.4	0.5
<b>Total</b>	<b>118.6</b>	<b>2.6</b>

Nota: La formación de hogares entre el cohorte de 45 y 54 años de edad aumentó en 100,000 en 2011.  
 Fuente: U.S. Census Bureau (Oficina del Censo de EE.UU.), Current Population Survey (Encuesta Actual de la Población); cálculos del autor.

De hecho, debido a la creciente disparidad de ingresos entre las personas con educación universitaria y los que no la tienen, la única cosa más cara que una educación universitaria podría ser no tenerla. La encuesta de Pew Research señala una diferencia cada vez mayor y marcada en los salarios entre los adultos jóvenes con estudios universitarios y los que no tienen un título (vea el recuadro "El caso del salario estancado"). En dólares de 2012, la encuesta de Pew muestra que la Generación Milenio, con al menos un título universitario gana un ingreso medio de \$45.500 al año, aproximadamente \$17.000 más por año que el ingreso medio de \$28.000 que el estudio asocia con los que tienen sólo un diploma de secundaria. En una época donde los ingresos anuales medios en general se han mantenido relativamente estables, la Generación Milenio piensa que esta ventaja económica está fuertemente asociada con la educación.

### **La Generación Milenio y la formación de hogares**

Según el economista del Fed de Atlanta Timothy Dunne, la velocidad a con la que todos los estadounidenses formaron hogares cayó fuertemente durante la Gran Recesión, como se podría sospechar, dada la naturaleza de la crisis. En 2012, Dunne escribió un artículo para el Fed de Cleveland, titulado "La formación del hogar y la Gran Recesión" ["Household Formation and the

Great Recession”]. En ella, Dunne mostró que el mayor déficit en la formación de hogares durante ese período ocurrió en el grupo de los adultos jóvenes.

La investigación de Dunne, que utilizó datos del Current Population Survey (CPS) [Encuesta Actual de Población] del U.S. Census Bureau [Oficina del Censo de EE.UU.] mostró que el déficit total (en relación a los niveles históricamente típicos) en el número de hogares formados entre 2007 y 2011 fue de aproximadamente 2,6 millones. El grupo de edad más grande que contribuye a este déficit, el cual representa cerca de un millón menos en la formación de hogares que los demógrafos esperarían ver, era el cohorte de 18 a 24 años de edad. El segundo grupo de edad por tamaño que contribuye al déficit en la formación de hogares fue el grupo de 25 a 34 años de edad, el cual tenía unos 900.000 menos hogares formados durante la Gran Recesión (véase el cuadro 1). Al juntar estos dos grupos de edad, la tasa de propiedad de vivienda alcanzó su máximo en 2004 de alrededor del 44% y cayó a alrededor del 37% a finales de 2011.

Dunne ofrece otra forma de pensar en el déficit de la formación de hogares: se puede usar un concepto que los economistas llaman "tasa de jefatura", que es la probabilidad que una persona sea el jefe del hogar (véase el cuadro 2). Al tomar en cuenta todos los grupos etarios, la tasa de jefatura se redujo del 52% en 2007 al 51,3% en 2011, una disminución de unos 0,7 puntos porcentuales. Para los adultos de 18 a 34 años de edad, sin embargo, la tasa de jefatura se redujo de del 37,9% al 35,8% durante el mismo período, una disminución de aproximadamente tres veces el cambio en el tamaño de la tasa de jefatura agregada. En este período, los adultos jóvenes enfrentaron un menor acceso al crédito hipotecario, una economía más débil en general, y el aumento de la incertidumbre en el mercado de vivienda.

**Cuadro 2: Tasas de jefatura entre adultos de 18 años de edad y mayores**

	<b>Todos grupos etarios</b>	<b>Adultos entre 18 a 34 años de edad</b>
<b>2007</b>	52	37.9
<b>2008</b>	51.9	37.4
<b>2009</b>	51.6	36.9
<b>2010</b>	51.2	35.9
<b>2011</b>	51.3	35.8

Nota: Las cifras se muestran en porcentajes. “Jefatura” se refiere a ser jefe de hogar.

Fuente: U.S. Census Bureau (Oficina del Censo de EE.UU.), Current Population Survey (Encuesta Actual de la Población); cálculos del autor.

## Encontrar indicios de esperanza

Aunque algunos nubarrones se ciernen sobre las cabezas de la Generación Milenio, esas nubes revelan algunos indicios de esperanza. La Generación Milenio ha ayudado a inflar el globo de la deuda estudiantil, pero en el proceso se ha convertido en el cohorte mejor educado de la historia de EE.UU., y aunque los salarios medios anuales se han estancado en gran medida, los beneficios de una educación universitaria son evidentes cuando se comparan los de la Generación Milenio con estudios universitarios con aquéllos que no poseen un título.

Y cuando Tim Dunne del Fed de Atlanta observa las tasas deprimidas de formación de

hogares de los adultos jóvenes, cree que el fortalecimiento de la economía hará que la Generación Milenio comience a acelerar el ritmo. "Las mejoras en los mercados laborales deben conducir a aumentos en las tasas de jefatura y a un incremento en la formación de hogares," dijo, "y esta relación debe ser la correcta para la Generación Milenio también."

*Este artículo fue escrito por Mark Carter, analista senior de investigación y--cabe destacar, miembro de la Generación Milenio--en el departamento de investigación del Fed de Atlanta.*

### El Caso del salario estancado

La Generación Milenio conforma la generación mejor educada de la historia de EE.UU., con un poco más de un tercio de las personas entre 25 a 32 años de edad que poseen por lo menos un título universitario. En comparación, en 1965, un 13% del mismo grupo etario tenía títulos. Una encuesta de Pew Research sobre los adultos jóvenes, la educación y los ingresos dice que, si bien la proporción de graduados universitarios ha crecido, sus títulos también se han vuelto más valiosos: entre 1965 y el año pasado, los ingresos medios anuales de los graduados universitarios de 25 a 32 años de edad crecieron de \$38.833 a \$45.500 en dólares de 2012, un aumento de casi \$7,000.

La combinación de más personas de la Generación Milenio que obtienen títulos y el beneficio creciente de estos títulos, por tanto, podría llevar a la conclusión que ellos ganan considerablemente más que las generaciones anteriores de los adultos jóvenes, pero en general no es así. Los ingresos totales medios anuales de la Generación Milenio de hoy (\$35.000) no son muy diferentes de los ingresos de los baby boomers (\*N. de T.) en edades comparables (\$34.883) o de la cohorte generacional después de ellos, a menudo referida como la Generación X (\$32.173).

\*N. de T. (Nota del Traductor): Baby boomers es la generación que vino después de la Segunda Guerra Mundial y que nacieron entre 1945 y 1965.