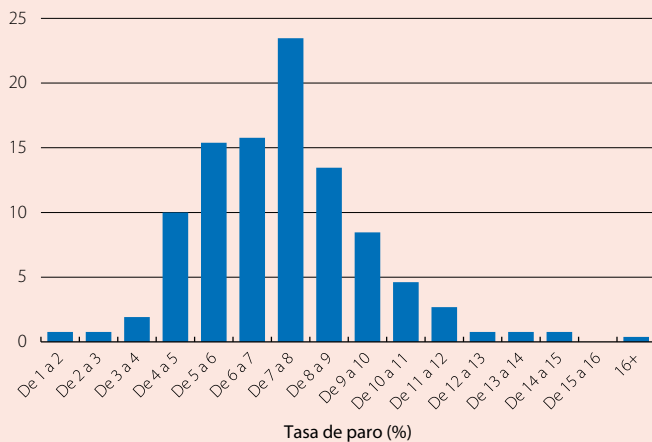


## El factor urbano del mercado laboral

La Gran Recesión sacudió duramente los mercados laborales nacionales: las mínimas tasas de paro de 2007 (8,2% en España, 4,6% en EE. UU.) se habían duplicado ampliamente en 2010 (19,9% en España, 9,6% en EE. UU.).<sup>1</sup> La violencia de tales movimientos genera una necesidad natural de entender el ciclo económico. Sin embargo, existen contrastes de magnitud parecida entre los mercados laborales de las ciudades, en un punto cualquiera del tiempo, como muestra el primer gráfico. En términos de paro, viajar en 2014 de Denver (Colorado), con un paro del 4,5%, a Atlantic City (Nueva Jersey), con una tasa del 11,2%, se parece a viajar en el tiempo, de la mejor época de bonanza en 2007 al pico de la recesión en 2010.<sup>2</sup> Además, estas diferencias son persistentes y van más allá de las diferencias demográficas (edad, formación, raza, etc.) entre los residentes de cada ciudad.<sup>3</sup> Ello muestra que el mercado laboral tiene un fuerte componente local y nos sirve para ejemplificar las economías y deseconomías de aglomeración.

### Distribución de las tasas de paro urbanas en EE. UU.

(% de ciudades sobre el total)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de American Community Survey 2014.

En el resto de artículos de este Dossier, se ha presentado una explicación sencilla a un fenómeno que, en nuestro día a día, nos resulta natural: la existencia de las ciudades. Brevemente, la proximidad física de las personas, trabajadores, empresas, etc., nos enriquece. O, como decimos los economistas, existen economías de aglomeración. Es por ello que, a lo largo de la historia, la humanidad ha vivido en tribus, aldeas y, finalmente, ciudades. Sin embargo, la Tierra todavía no se ha convertido en una única y gigantesca metrópolis. ¿La razón? Las aglomeraciones también generan costes, como el crimen, la contaminación o un mayor precio de la vivienda. Ambas fuerzas, que tienden a equilibrarse, se manifiestan con claridad en el mercado laboral urbano.

Por un lado, las economías de aglomeración hacen que los trabajadores sean más productivos en las ciudades más grandes. Muestra de ello es que los salarios aumentan con el tamaño de la ciudad, como se refleja en el segundo gráfico. Pero si no le convence esta sencilla correlación, considere el caso de una empresa ubicada en Nueva York, donde el salario mediano de un trabajador es de 22 euros por hora. ¿Por qué está dispuesta a pagar un salario un 30% por encima del de Parkersburg (16,5 euros por hora)? La respuesta es sencilla: el trabajador de Nueva York es más productivo que el de Parkersburg. Es más, incluso si comparamos trabajadores de características observables similares, su productividad (medida a través del salario) aumenta con el tamaño de la ciudad donde trabaja,<sup>4</sup> lo que sugiere la existencia de economías de escala, en vez de reflejar una selección de los trabajadores inherentemente más productivos hacia determinadas ciudades. Precisamente, las ciudades más grandes lo son porque ofrecen mayores salarios y atraen, así, a más trabajadores. Es decir, hablar de ciudades grandes es, en el fondo, hablar de ciudades donde los trabajadores son más productivos.

Por otro lado, los trabajadores comparan sus salarios nominales con el coste de la vida en cada ciudad. Como se explica en el artículo «Los costes de vivir en la ciudad: las deseconomías de aglomeración» en este mismo Dossier, el hecho de ofrecer unos salarios más elevados se traduce en una mayor demanda de vivienda, lo que incrementa el coste de la vida. En consonancia con esta intuición, los datos muestran que el precio de la vivienda aumenta con el tamaño de la ciudad de tal modo que el salario real (es decir, ajustado por el coste de la vivienda) es aproximadamente el mismo en las ciudades pequeñas que en las grandes.<sup>5</sup> Así, el mercado laboral ofrece un buen ejemplo del equilibrio entre los beneficios y los costes de la aglomeración en lo que se conoce como «equilibrio espacial»: el ajuste de costes y beneficios permite la coexistencia de ciudades con productividades diferentes.

Con este marco teórico, podemos adentrarnos en el funcionamiento del mercado laboral urbano. Al considerar el contenido informativo del salario de una ciudad sobre la productividad subyacente de sus trabajadores, es importante distinguir si la fuente de esa mayor productividad procede de las características de los residentes de la ciudad o del propio hecho de reunir a muchos trabajadores en un mismo espacio (aglomerarlos): es decir, si proviene de una selección de los mejores trabajadores o si son las economías

1. En EE. UU. la tasa de paro alcanzó su máximo en 2010. En España, tras recaer la economía en recesión, el paro llegó a situarse en el 26,09% en 2013.

2. Estas diferencias cobran todavía más relevancia si se tiene en cuenta que persisten en un país (EE. UU.) con una elevada movilidad laboral.

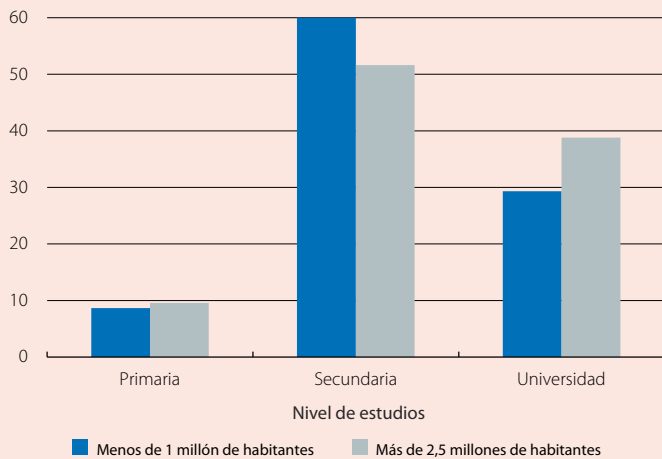
3. Véase Kline, P. y Moretti, E. (2013), «Placed-based policies with unemployment», NBER Working Paper.

4. Véase Glaeser, E. y Maré, D. (2001), «Cities and skills», Journal of Labor Economics.

5. Véase Eeckhout, J., Pinheiro, R. y Schmidheiny, K. (2014), «Spatial Sorting», Journal of Political Economy.

de aglomeración las que hacen mejores a esos trabajadores (para un economista, esta distinción es tan importante como lo es, para los padres, saber si la escuela de sus hijos es buena porque atrae a estudiantes brillantes o porque dispone de unos docentes excelentes). Como ya hemos visto, los datos señalan que las propias economías de aglomeración tienen un papel primordial. Sin embargo, la selección también es importante. A modo de anécdota, Barcelona despunta en el mundo del fútbol porque es capaz de atraer a jugadores como Leo Messi, del mismo modo que París atrajo a Pablo Picasso o Nueva York a John Lennon. De hecho, Eeckhout, Pinheiro y Schmidheiny (2014)<sup>6</sup> encuentran que las ciudades grandes tienen una mayor proporción de trabajadores con más talento. Para ilustrarlo, el tercer gráfico muestra que en las ciudades más grandes hay una mayor proporción de personas con estudios superiores. Como argumentan los autores, la razón es que las economías de aglomeración son especialmente favorables para los individuos más talentosos y con un mayor grado de especialización. Por ejemplo, Messi puede explotar al máximo sus habilidades gracias a tener a su alrededor a otros grandes jugadores, como Iniesta o Busquets, así como a una gran infraestructura económica y técnica, del mismo modo que, en Nueva York, John Lennon tenía acceso a músicos y estudios de grabación de primer nivel.

### Composición educativa según el tamaño de la ciudad (% de la población activa)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del American Community Survey 2014.

encontrar empresas que se ajusten más a sus necesidades. Además, como se explica en el artículo «Las claves de la ciudad del futuro» en este mismo Dossier, las ciudades tienen un papel fundamental en la creación y la difusión de ideas, y una parte de estos procesos se desarrolla en el mercado laboral: piense solo en las ideas que se le han ocurrido o que le han transmitido sus compañeros de trabajo en una conversación informal.

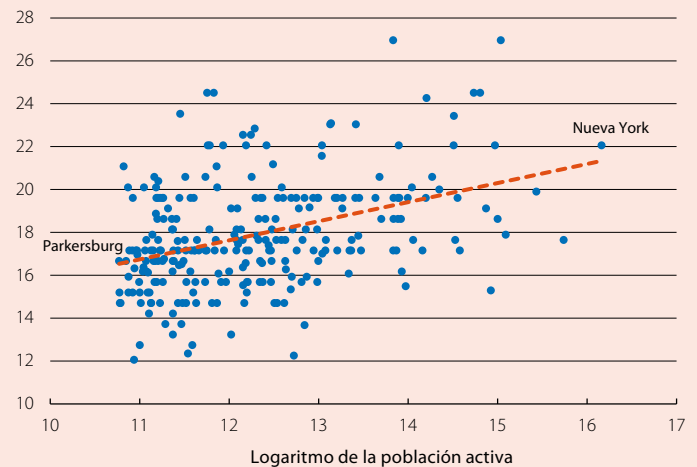
En conclusión, el mercado laboral ofrece una ilustración clara de los beneficios y los costes de la aglomeración. Estos se traducen en unos mayores salarios nominales (que reflejan una mayor productividad) y en un mayor coste de la vida, que ejerce un papel equalizador. Ambas fuerzas influyen en la decisión de las personas sobre dónde vivir y trabajar. Por ello, el desarrollo de nuevas tecnologías, como las TIC (que pueden reducir el beneficio de la proximidad física) o las *smart cities* (que pueden reducir los costes de la aglomeración), tendrá consecuencias sobre la distribución espacial futura de trabajadores y empresas.

Adrià Morron Salmeron

Departamento de Macroeconomía, Área de Planificación Estratégica y Estudios, CaixaBank

### Aumento de los salarios con el tamaño de la ciudad

Salario mediano (\$ por hora)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de American Community Survey 2014.

Además, los mismos autores encuentran que las ciudades grandes también atraen a una mayor proporción de trabajadores menos cualificados y argumentan que existe una complementariedad entre los trabajadores más y menos cualificados que permite que estos últimos también sean más productivos en una ciudad grande. Por considerar un ejemplo nuevo, el lector puede pensar en la abundante oferta de locales de comida rápida que existe en las grandes ciudades, posiblemente producto de la necesidad (es decir, complementariedad) de sus habitantes de optimizar el uso del tiempo. A raíz de esta complementariedad, no es sorprendente que exista una relación positiva entre el tamaño de la ciudad y la desigualdad.<sup>7</sup> No obstante, esta complementariedad permite que los trabajadores con mayor y menor formación aprovechen más las economías de aglomeración. De hecho, hay más razones por las que se originan economías de aglomeración en el mercado laboral. Por ejemplo, un mercado más denso permite a las empresas encontrar trabajadores más adecuados, del mismo modo que permite a los trabajadores

6. Véase Eeckhout, J., Pinheiro, R. y Schmidheiny, K. (2014), «Spatial Sorting», Journal of Political Economy.

7. Véase Baum-Snow, N. y Pavan, R. (2013), «Inequality and city size», The Review of Economics and Statistics.