

The New Geography of Jobs

Enrico Moretti (2013).
Mariner Books (Boston-New York),
294 páginas. ISBN: 978-0544028050

La ciudad está convirtiéndose de forma progresiva en la principal referencia de los análisis de carácter espacial, ya que, cada vez en mayor medida, el dinamismo de un territorio se percibe como resultado del comportamiento económico, y de la capacidad para atraer talento y promover la innovación, de las principales ciudades que alberga. En *The New Geography of Jobs*, Enrico Moretti, profesor de Economía en la Universidad de California (Berkeley), sintetiza una amplia cantidad de resultados empíricos procedentes de su propio trabajo de investigación y del de otros especialistas, y elabora una interesante reflexión sobre la distinta suerte que a lo largo de las últimas décadas han experimentado las ciudades de los Estados Unidos, y sobre los factores que han conducido al éxito a algunas de ellas, como San Francisco o Seattle, mientras otras permanecían estancadas, o declinaban, como ha ocurrido con el antiguo emporio manufacturero de Detroit.

El primer capítulo de esta obra («American Rust») analiza el destino del viejo cinturón industrial norteamericano. En 1978 alcanzó su pico en términos de empleo en las industrias manufactureras, pero desde 1985 estas industrias han estado perdiendo puestos de trabajo a razón de 372.000 al año. Las ciudades que basaban orgullosamente su prosperidad en la industria son ahora, como dice Moretti, «pálidos fantasmas de lo que eran», y mientras el trabajador americano típico, de sexo masculino, mediana edad, y estudios de secundaria, vio duplicarse sus ingresos en términos reales entre 1948 y 1978, desde este último año los ha visto estancarse o experimentar un retroceso. Además, la pérdida de empleos manufactureros ha tenido un efecto multiplicador negativo, ya que por cada puesto de trabajo de ese tipo que se ha perdido como resultado de la globalización, y sobre todo de la mecanización de los procesos productivos, han desaparecido 1,6 empleos en otros sectores de las comunidades locales afectadas. Sin embargo no todas las ciudades en que las manufacturas eran antaño importantes han experimentado en forma similar los efectos de la globalización. Como otros estudiosos han mostrado (Autor *et al.*, 2013) la competencia de los productos de importación procedentes de China, paradigma de las importaciones con costes bajos, ha contribuido al declive del empleo manufacturero en los Estados Unidos, explicando hasta una cuarta parte del total, pero el impacto no ha sido el mismo en todas las localidades que se han visto afectadas. La respuesta ha dependido crucialmente de factores como el tipo de industria predominante en cada caso, y de la capacidad de sus empresas para adaptarse mediante la innovación tecnológica. Como señala el autor, la globalización ha estimulado el progreso técnico, pero las consecuencias de este progreso sobre la demanda de trabajo son muy distintas si se trata de trabajadores altamente cualificados o bien de aquellos que cuentan con un

nivel reducido de cualificación, aumentando en el primer caso y disminuyendo en el segundo.

El relevo de las manufacturas como motor de la prosperidad americana es la innovación y es significativo que el segundo capítulo responda al título de «Smart Labor: microchips, movies and multipliers», ya que en él Moretti apunta a un problema sociopolítico actual de gran relieve para los EEUU, y es la incapacidad de las nuevas ramas productivas, altamente intensivas en innovación, para suministrar a los trabajadores que poseen simplemente estudios medios o primarios, las oportunidades y el nivel de vida que les ofrecían las viejas factorías industriales. Por ello resulta de importancia crítica el efecto indirecto sobre el empleo de servicios que puede derivarse de los nuevos puestos de trabajo obtenidos por los trabajadores de alto nivel de cualificación. Este efecto es importante, y Moretti aporta datos procedentes de su propia investigación sobre once millones de trabajadores y 320 áreas metropolitanas que muestran que por cada empleo de alta tecnología en un área metropolitana se crean a largo plazo cinco empleos adicionales en otros sectores. Este efecto multiplicador positivo es significativamente más potente cuando el impacto surge de una empresa especializada en alguna de las nuevas tecnologías (p. ej. biotecnología) que cuando procede de una planta industrial tradicional, y la razón se encuentra en un conjunto de factores coincidentes. En primer lugar, sin duda, el nivel medio de renta, mucho más elevado, de que disfrutaban los empleados de las empresas de base tecnológica, que les permite una capacidad de consumo muy superior de servicios locales. Pero a ello se une que estas empresas hacen un mayor uso de servicios empresariales de apoyo —marketing, publicidad, servicios financieros—, y, lo que es muy importante, tienden además a formar *clusters* locales con otras empresas de alta tecnología.

Los dos capítulos centrales de la obra que comentamos constituyen una reflexión sobre la heterogeneidad en ingresos medios, niveles educativos y oportunidades económicas que hoy en día puede encontrarse en la América urbana («The Great Divergence») y sobre las fuerzas que generan en ella efectos de aglomeración de carácter demográfico y económico («Forces of Attraction»).

En el primero de ambos capítulos se pone de relieve que no sólo son enormes las diferencias entre las distintas áreas urbanas en el número de residentes —estandarizados por el volumen de población— que cuentan con un alto nivel educativo, sino que además los propios graduados universitarios reciben salarios muy diferentes si residen en una de las áreas metropolitanas que atraen masivamente talento, como San José, en el corazón de Silicon Valley, o si lo hacen en lugares donde los inmigrantes cuentan con un bajo nivel educativo, como en Merced, otra ciudad del mismo estado de California. Pero no sólo ocurre esto, sino que también los salarios de trabajadores que cuentan con menor nivel de estudios son mayores y crecen más deprisa cuando en su vecindad es más elevada la proporción de graduados universitarios. Uno de los factores explicativos, aunque no el único, de este fenómeno, es la destacada presencia de externalidades derivadas de la acumulación de capital humano.

¿Qué es lo que conduce a que las empresas innovadoras se localicen próximas entre sí, y sigan afluyendo a lugares en donde el coste de la vivienda y los salarios son relativamente elevados? Además de citar las clásicas economías de aglomera-

ción, que de Alfred Marshall a Jane Jacobs cuentan con una larga tradición en el análisis económico (Glaeser *et al.*, 1992), Moretti cree que en ciertas localidades la proximidad física entre técnicos cualificados, empresas de base tecnológica y proveedores de servicios financieros de capital riesgo crea un ecosistema favorable a la innovación, al que ayudan a potenciar las denominadas «externalidades del conocimiento» que frecuentemente requieren de la posibilidad de contactos cara a cara entre los implicados. Contrariamente a lo que a veces se piensa, los contactos por vía electrónica entre las personas no los han sustituido, ni compiten con ellos, sino que los complementan. La geografía sigue importando, y mucho, ya que la difusión interpersonal del conocimiento, particularmente del no codificado, decae rápidamente con la distancia, y Moretti aporta evidencia empírica al respecto.

Los tres últimos capítulos («The Inequality of Mobility and Cost of Living», «Poverty Traps and Sexy Cities» y «The New “Human Capital Century”») tienen un carácter más orientado a las decisiones de política. Una recomendación general, con la que es fácil coincidir, es la que aquí se formula en relación a la necesidad de llevar a cabo un mayor esfuerzo en educación y de mantener la política liberal de inmigración, que ha poblado de personal científico de origen asiático multitud de laboratorios y centros de investigación de los EEUU. En cambio hay otras sugerencias que sin duda suscitarían un debate más amplio. Por ejemplo Moretti opina que la denominada «gentrification» tiene efectos generalmente favorables allí donde sucede, ya que la capacidad de compra, y la iniciativa de los recién llegados —ricos, bien formados y emprendedores— puede afectar positivamente a los residentes locales de las áreas que los reciben, de más bajo nivel de renta. De acuerdo con ello las restricciones a la nueva construcción residencial que se han establecido en diversas zonas de los EEUU serían contraproducentes, ya que contribuirían a encarecer el acceso a la vivienda y reducirían las oportunidades de empleo de aquellos a quienes pretenden proteger, es decir los residentes más pobres. Moretti rebaja también el reciente entusiasmo por políticas urbanas que pretenden basar el atractivo de una ciudad en el desarrollo de sus actividades de ocio y en otros elementos componentes de lo que se denomina «calidad de vida», pensando en que actúen como un poderoso aliciente para atraer «gente creativa» e impulsar el crecimiento urbano (Florida, 2003). Cita al respecto el caso de Berlín, que reúne sobradamente ese tipo de atractivos culturales y otras amenidades, y que se ha convertido tras la caída del muro, en una de las ciudades más atractivas de Europa, sin lograr sin embargo generar a partir de esa base el dinamismo económico que caracteriza a otras metrópolis alemanas como Munich, lo que se manifiesta en una tasa de desempleo que duplica la media nacional. El caso de Berlín sería, como afirma Moretti, el de una ciudad «pobre pero sexy».

Si la respuesta para dinamizar una ciudad no está en los buenos restaurantes, en los museos y en los conciertos, o en las instalaciones deportivas, o al menos no solamente en ello ¿estará acaso en conseguir la implantación de universidades de excelencia? ¿Pueden las universidades cambiarle la vida a una ciudad? La respuesta de Moretti es bastante matizada: la presencia de una universidad correlaciona positivamente con una población activa más educada y con un nivel salarial más elevado, pero aunque casi todas las grandes ciudades norteamericanas cuentan con universidad, sólo una pequeña minoría entre ellas se han convertido en localidades con una elevada concentración de actividades innovadoras. La proximidad

a una universidad de investigación —ya que al igual que aquí también hay de las otras en los EEUU—, es importante, pero no suficiente. Una vez que un *cluster* de empresas innovadoras se ha establecido es cuando las universidades pueden integrarse en un ecosistema altamente innovador y favorecer su crecimiento.

La propuesta más innovadora de Moretti en el terreno de la política, aunque no sea totalmente original, es la de favorecer el desplazamiento de las personas de ingresos y nivel educativo más bajo —que son las que suelen presentar menor movilidad— mediante una serie de subvenciones personales destinadas a promover su relocalización desde zonas de alto desempleo a otras donde las oportunidades laborales son mucho mayores. Si la relocalización favorece los aumentos de productividad de las personas que se desplazan, ¿por qué no internalizar, subvencionándola, esta externalidad positiva? La sugerencia del autor de la obra que nos ocupa es que las autoridades responsables reconozcan que la vida es más cara en las áreas con baja tasa de paro, y que por tanto para vencer la resistencia racional a desplazarse de las personas con menos recursos económicos y educativos el seguro de desempleo debería reformarse para incluir un pago complementario que cubra suficientemente los costes de desplazamiento.

Aunque los temas que en forma sucinta se han comentado no reflejan más que de un modo limitado la amplia riqueza en datos empíricos y las sugestivas interpretaciones que ofrece la obra de Moretti, creo que constituyen una muestra representativa de la utilidad de combinar análisis que tienen como referencia el mercado de trabajo, tomado desde una perspectiva geográfica, el capital humano y los factores que determinan la aglomeración de la actividad económica, principalmente la de características más innovadoras. El profesor Enrico Moretti ha escrito un libro que ofrece mucho interés, que es de amena lectura, y que constituye una buena referencia para todos aquellos que se interesan por los problemas del mundo actual desde una perspectiva urbana. Aunque algunos de los aspectos analizados son característicamente americanos, como la concentración de la presencia de grandes empresas tecnológicas en unas pocas áreas urbanas, o un contexto de movilidad generalmente elevada del trabajo —en comparación con Europa—, es mucho el provecho que puede obtenerse de su lectura por parte de cualquier persona interesada en ciencias sociales como la economía, la geografía humana o la sociología. Las amplias referencias bibliográficas que el libro ofrece constituyen un aliciente añadido.

Referencias

- Autor, D. H., Dorn, D., Hanson, G. (2013): «The China Syndrome: Local Labor Market Impacts of Import Competition in the United States», *The American Economic Review*, 103 (6): 2121-2168.
- Florida, R. (2003): *The rise of the creative class: And how it's transforming work, leisure, community and everyday life*, New York, Basic Books.
- Glaeser, E. L., Kallal, H. D., Scheinkman, J. A., y Shleifer, A. (1992): «Growth in cities», *Journal of Political Economy*, 100:1126-1152.

Por **Ernest Reig**
Universidad de Valencia