

Las APIs de grandes Áreas Metropolitanas pisan el acelerador



Marian Scheifler
Socia directora de Sifdi

Hace ya unos años que venimos hablando del **creciente protagonismo de las ciudades** en su consideración como destino de inversión extranjera sostenible, del papel de ésta como parte del desarrollo económico urbano y metropolitano, y del surgimiento de agencias e instituciones específicas para su promoción. España no ha sido ajena a esta tendencia, y buena prueba de ello son las más de 50 iniciativas de ámbito local, de distinto calado y hechura, que han ido floreciendo en nuestro país en el contexto de la promoción de inversiones.

Prescriptores internacionales bien conocidos por los habitantes del ecosistema API, como **Fdi Intelligence**, alimentan la competencia, -y también su propio negocio- entre las ciudades, como territorio deseado por inversores internacionales, generando rankings (*Global Cities of the Future*, *Tech Cities of the Future*, etc.), globales o regionales, basados fundamentalmente en criterios de *city marketing*, o premios anuales y accésits (*Fdi's Strategy Awards*) focalizados en el desempeño de las agencias e iniciativas de promoción de inversiones extranjeras.

Más allá de las percepciones sobre las metodologías de los rankings o la ecuanimidad de estos premios y su correlación con la cartera de clientes de quien los otorga -todas ellas legítimas-, nos interesa poner el foco y **destacar las prácticas** que se revelan **diferenciales, innovadoras**, en aquellas agencias que han resultado reconocidas por la publicación del Financial Times durante 2021.

Sí, las APIs destacadas en 2021 pertenecen a Grandes Áreas Metropolitanas. ¿Y si nos dan algunas pistas de interés?

La edición 2021 de los *Fdi Strategy Awards* destaca el desempeño de cuatro agencias, de otras tantas grandes áreas metropolitanas del mundo: dos en América, Nueva York (**New York City Economic Development Corporation**, NYCEDC) y Montreal (Montréal International); y dos en Europa, Londres (**London & Partners**) y Berlín (**Berlin Partner**).

Es evidente que las cuatro agencias cuentan con un volumen de recursos considerable, con mandatos amplios, y todas desempeñan un relevante papel en sus respectivas circunscripciones como instrumentos de desarrollo local relacionado con el papel de la inversión y la facilitación de los negocios en áreas metropolitanas complejas, caracterizadas por altas **barreras de acceso a información** (dispersa cuando hay mucho volumen) y **altos costes operativos** que, en buena medida, estas instituciones tratan de minimizar.

NYC / EDC

NYCEDC, una agencia de amplio espectro en el ámbito del desarrollo económico, ha sido reconocida por su activa respuesta en relación con la pandemia durante los primeros meses de incertidumbre y carencias y por los resultados obtenidos en la promoción del sector tecnológico, cuyo empleo ha experimentado un crecimiento 2,5 veces superior a la media en la ciudad de Nueva York.

Para ello, la agencia se sustenta en programas de desarrollo e inteligencia de negocios, con **expertos en incentivos**, especialistas sectoriales -financiero, turismo, ciencias de la vida- para apoyar a las empresas a través de **atención individual con asesores**, conferencias y estableciendo colaboraciones con las universidades locales.

Los programas de **matchmaking en el ámbito del talento** (e.g. *NYC Tech Talent Pipeline, Hire NYC*) constituyen, además instrumentos esenciales de la actividad promotora de negocios en la ciudad.



Montreal International (MI) realizó una **encuesta entre sus clientes** de 2019, en la que se señalaba que el 27% de los proyectos gestionados no se hubieran ubicado en Greater Montreal sin su apoyo, y otro 61% habrían incurrido en más costes sin el acompañamiento de la agencia. Esta práctica de encuesta, poco habitual en España, es un buen ejemplo de evaluación y monitorización de APIs.

MI cuenta con una estrategia muy ambiciosa: multiplicar por dos la IED en la región metropolitana en los próximos cinco años, y cuenta con el aval de **Invest in Canada**. Para ello, se ha dotado de los servicios más punteros en el ámbito de las agencias de promoción de inversiones, a través de las herramientas más actuales, el uso de plataformas especializadas.

De un lado, su portal aloja una completa **ruta de apoyo a la inversión** paso a paso -que ejecutan con el soporte de asesores de MI e instituciones privadas especializadas

en cada uno de los pasos-; de otra, una **plataforma de matchmaking de talento** dirigida a los inversores. El foco sectorial de la agencia se centra en ciencias de la vida y tecnologías de la salud, aeroespacial, inteligencia artificial, así como videojuegos y animación.

LONDON & PARTNERS

London&Partners (L&P), icono de las agencias PPP en Europa, y siempre bien tratada por el medio que la destaca de forma recurrente, presume de haber ayudado a nutrir el crecimiento de los empleos en el sector tecnológico, con Londres como líder mundial de acogida de empresas *fintech*.

Los entornos sectoriales sobre los que L&P pone su foco prioritario son, además del financiero y tecnológico, el creativo, urbano y la innovación en Ciencias de la Vida.

Las palancas sobre las que pivota el éxito del área metropolitana londinense son tres:

- › La **abundancia de capital** buscando oportunidades en Greater London.
- › La ayuda de diferentes programas que ofrecen **reducciones fiscales** a las inversiones en la ciudad.
- › La disponibilidad tanto de **talento local como de acceso al extranjero**, con el soporte y colaboración de muchas de las universidades y sector académico local en la gestión de incubadoras o aceleradoras.

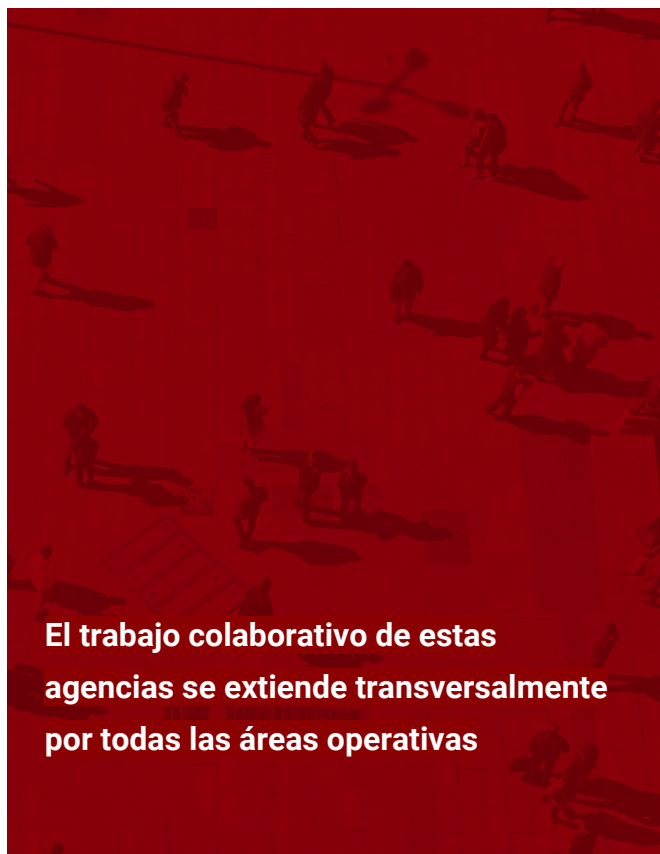
La atención al talento y a la generación de *start-ups* se ampara en la iniciativa **Tech Nation** y la facilitación de visados para el empleo de trabajadores foráneos en empresas tecnológicas.



La lista de las APIs más reconocidas por Fdi Magazine incluye también a **Berlin Partner** (BP), en este caso por su desempeño en *Aftercare*. El equipo de especialistas de BP acompaña a los inversores establecidos informándoles de los apoyos disponibles, en las áreas financiera, inmobiliaria o de búsqueda de perfiles laborales. Esta labor se acompaña de eventos periódicos específicos sobre perspectivas de los diferentes sectores, y de conexión entre inversores y la empresas locales.

El espectro sectorial de interés de la agencia de la capital alemana es amplio, incorpora la industria manufacturera, creativa y de servicios, la fotónica y energía, movilidad, ICT y *healthcare*.

Berlin Partner se ha dotado también de servicios y plataformas específicas. Por un lado, un **servicio especializado de *matching*** con el sector de capital riesgo, *business angels*, que sirve de espejo de las inversiones llevadas a cabo con fondos públicos. Por otro, un **paquete agregado de servicios** relacionados con el **talento**, que incluye soluciones de inmigración, reclutamiento o servicios de acogida.



El trabajo colaborativo de estas agencias se extiende transversalmente por todas las áreas operativas

Algunos elementos inspiradores comunes en estos ejemplos

Todas las agencias representativas de estas grandes áreas metropolitanas cuentan con importantes recursos y son de tamaño considerable, pero su escala y el alcance de su actividad se ve multiplicada -en todos los casos- por una **dinámica de colaboración y partenariado activo** con otras instituciones públicas y empresas privadas con funciones complementarias y coadyuvantes a las propias de la API, que generan un ecosistema de valor en todas las áreas ligadas a la promoción de inversiones.

Este **trabajo colaborativo** se extiende transversalmente por todas las **áreas operativas de las APIs**, aportando economías de escala en inteligencia, facilitación o post-inversión, que se manifiestan en la dotación de unos servicios a inversores de valor añadido reconocido muy superior a la media de otras agencias, incluso de ámbito nacional. Y lejos de desdibujar la visibilidad de las instituciones, de naturaleza pública, han impulsado el papel de éstas como actor esencial del desarrollo metropolitano.

Los desarrollos institucionales y de gobernanza de las APIs aquí mencionadas se han construido bajo la racional de beneficios mutuos promovida desde las respectivas autoridades locales, y parte de la lógica -de la que también hay buenos ejemplos en España- de participación de los actores incumbentes en el territorio. La cuestión está en **pasar** de la implicación de éstos en el **ámbito estratégico** (como por ejemplo las *Estrategias de Especialización Inteligente* en las regiones españolas) al **ámbito operativo**, como son las que muestran estos ejemplos de APIs.

Aunque estas agencias cuenten con mayor volumen de recursos que la media de las APIs españolas, los **servicios** que ofrecen relacionados con el **desarrollo corporativo** de los inversores son especializados y, por tanto, costosos. Pues bien, el apalancamiento en socios privados para aumentar los recursos y el valor de los servicios prestados es esencial y ayuda igualmente a elevar el nivel y *know how* de los especialistas de las agencias.

El desarrollo de **plataformas**, ya sea **agregadoras** y **estructuradoras** de **información**, y de **matchmaking** relacionadas con el **talento** o acceso a **inversores**, es otro de los caracteres comunes de estas agencias. Si se construyen adecuadamente a las necesidades, no solo constituyen una buena herramienta para disminuir costes operativos y transaccionales de inversores *greenfield* o instalados, sino que pueden ser un potente instrumento de creación de "gravidad" sobre el territorio que atraiga a nuevos inversores.

Finalmente, las **encuestas a los clientes**, cuando se proporcionan servicios de alto valor añadido, como en la caso de MI, son actividades que, además de suponer escaso coste y cumplir la función de rendición de cuentas, son un reclamo fantástico para nuevos inversores potenciales.