ONU HABITAT
POR UN MEJOR FUTURO URBANO

DOCUMENTO QUE DETALLA LAS VENTAJAS COMPETITIVAS DE LA LOCALIZACIÓN DE ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN EN LA OPERACIÓN ESTRATÉGICA ANILLO DE INNOVACIÓN

Análisis comparativo de algunos de los más importantes casos exitosos en el mundo.

ONU HABITAT
POR UN MEJOR FUTURO URBANO

NOMBRE DEL PRODUCTO: DOCUMENTO QUE DETALLA LAS VENTAJAS COMPETITIVAS DE LA LOCALIZACIÓN DE ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN EN LA OPERACIÓN ESTRATÉGICA ANILLO DE INNOVACIÓN. CONTIENE ANALISIS COMPARATIVO DE ALGUNOS DE LOS MÁS IMPORTANTES CASOS EXITOSOS EN EL MUNDO

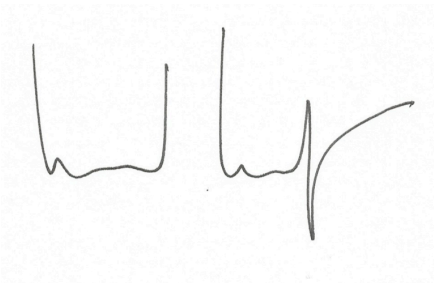
Nombre del consultor: **ORIOL BALAGUER**

Número del contrato: **1675 Consultant UNHABITAT ROLAC**

Entrega No. **PRODUCTO 4 PROPUESTA DE TRACTORES PÚBLICOS, PÚBLICO PRIVADOS Y CRITERIOS PARA LOS TRACTORES PRIVADOS, QUE PERMITAN ACELERAR EL PROYECTO DEL ANILLO DE INNOVACIÓN**

Fecha de entrega: **24 de Noviembre de 2014**

Firma del consultor:



Firmas de aprobación correspondientes:

A. INTRODUCCIÓN

Este producto pretende explorar el terreno de cómo se puede incentivar la localización de actividades de innovación en la Operación Estratégica del Anillo de Innovación.

Se parte de la constatación que la ciudad de Bogotá no cuenta con recursos disponibles para la aceleración del anillo de innovación ni tampoco es propietaria de una parte substancial de los terrenos del sector de las 800 hectáreas que se encuentran en la delimitación del anillo de Innovación actual.

El documento no puede detallar cada una de las formulas legales que deben permitir la adopción de las medidas propuestas, pero en cualquier caso, el encargo que se contempla en la redacción del decreto de desarrollo del anillo de Innovación y que redactará el equipo del Dr Fernando Viviescas con la Universidad Nacional, deberá permitir esta concreción y traslación de las propuestas que aquí se sugieren, a las normas urbanísticas del distrito de Bogotá.

B. METODOLOGÍA GENERAL

Este informe contempla el ejercicio de comparar algunos de los incentivos y propuestas, de tres experiencias internacionales: Nueva York, Berlín y Barcelona.

Así mismo, el informe cataloga primero los bienes que se quieren impulsar y sus diferentes características, tanto si hablamos de empresas como de personas, para pasar después, a buscar los incentivos más adecuados para cada caso.

Hay que tener en cuenta que el documento tiene una restricción inicial que limita los instrumentos a manejar y que se refiere a la inexistencia de recursos económicos para poder apoyar directamente los casos concretos que se vayan planteando.

Esta limitación también significa que la propuesta que se va a desarrollar, al menos en la fase inicial, no permitirá generar recursos para sustentar una política específica de atracción de empresas.

C. CUERPO DEL PRODUCTO – ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN 6

2. PARA QUÉ OBJETIVOS 7

2.1 Un entorno para competir las empresas 7

2.1.1 Mantener las empresas que ya están mejorando su competitividad 7

2.1.2 Atracción de empresas de la ciudad 8

2.1.3 Atracción de empresas colombianas 9

2.1.4 Atracción de empresas extranjeras 9

2.1.5 Creación de nuevas empresas 10

2.2 Un entorno para las personas 11

2.2.1 Mantener las familias de toda la vida 11

3. EL MODELO DE INCENTIVOS 14

3.1 La importancia del modelo de incentivos 14

3.2 Algunos ejemplos comparados de modelo de incentivos 15

3.2.1 El modelo del 22@ de Barcelona 15

3.2.2 Nueva York: De la promoción económica al Sillicon Alley 17

3.2.3 Berlín 22

3.3 Recursos escasos y nuevas formas de incentivos 23

3.4 La importancia del modelo de incentivos 23

3.4.1 Incentivos fiscales 23

3.4.2 Incentivos económicos 24

3.4.3 Incentivos financieros 24

3.4.4 Incentivos urbanísticos 24

4. CONCLUSIONES 27

1. INTRODUCCIÓN

El conjunto de reflexiones y sugerencias que se incorporan a este documento, se hacen en la primera parte del partido. Pretenden estimular el debate que ha de permitir preparar el decreto del alcalde de Bogotá para promover la aceleración del anillo de Innovación.

Es evidente que después de 12 años con resultados insuficientes, la tarea que se plantea no va a resultar nada fácil. Toda la ilusión que acompaña el arranque de cualquier proyecto nuevo, ha quedado agotada por los años de espera.

Más bien sucede lo contrario. La realidad actual, que se percibe alrededor del proyecto, tiene un alto contenido de escepticismo sino de pesimismo.

Por ello, la construcción del modelo de incentivos para dinamizar el anillo de Innovación se convierte en un elemento crítico en el proceso.

La necesidad de generar credibilidad e ilusión renovada, se vuelven una asignatura central para los próximos meses, en los que el papel de un modelo de incentivos concretos y fácilmente aplicables, se vuelven fundamentales.

2. PARA QUÉ OBJETIVOS

El modelo de incentivos que se contemple, puede tener diferentes aproximaciones metodológicas. Se considera en este punto inicial, que lo más pragmático, es abordar en primer lugar, el modelo de incentivos a partir de los diferentes objetivos que fijemos para hacer crecer el anillo de innovación.

El universo de situaciones que se pueden producir en el interior de un anillo de Innovación, requieren un análisis para clarificar las diferentes situaciones de partida.

La primera distinción que se propone, es diferenciar la situación entre las empresas y las personas, y su aproximación en el marco del modelo de incentivos del anillo de innovación.

Así, es evidente que la situación de una empresa que está dentro del anillo de Innovación y otra que se encuentre fuera y se intente atraerla, requieren respuestas distintas. Este será el objetivo del siguiente bloque de este documento.

2.1 Un entorno para competir las empresas

Partimos de la base de que las empresas de los sectores que se recogen en el producto 3 de este encargo de Unhabitat, tienen que encontrar una propuesta atractiva para venir o mantenerse en el anillo de Innovación.

Ninguna empresa tomará la decisión de trasladarse o quedarse en el anillo de Innovación si no se dan unas circunstancias favorables que lo justifiquen.

2.1.1 Mantener las empresas que ya están mejorando su competitividad

Parece lógico, empezar el trabajo de apoyo a las empresas de innovación, entre las propias empresas que hoy están en el anillo de innovación y que

forman parte de los sectores prioritarios u otros sectores que se consideren de interés.

Se trata de que las empresas que ya están en el anillo de Innovación, del orden de 5000 según el estudio de la Universidad de los Andes recientemente presentado, no abandonen el área del anillo.

Su presencia en el anillo es un referente positivo para atraer nuevas actividades pero debemos empezar por las que ya están.

Es cierto que muchas de estas empresas ya tienen sus propios espacios o que no contemplan ningún cambio o ampliación. Y, sin embargo, garantizar en bastantes casos su permanencia es una garantía para el proyecto del anillo.

No será fácil dar una respuesta a este bloque de empresas pero será oportuno intentarlo. De hecho, el estudio de la Universidad de los Andes, después de haberse entrevistado con algunas de estas empresas, que su principal necesidad era una mejora del entorno físico de su empresa: mejoras en la pavimentación, regulación más clara de los espacios, iluminación más adecuada y la mejora de la seguridad en las horas valle de la actividad productiva.

Los instrumentos urbanísticos que se disponen, no facilitan encontrar esta respuesta y será necesario profundizar, durante la preparación del decreto algunas alternativas posibles.

2.1.2 Atracción de empresas de la ciudad

El segundo bloque de empresas que contemplamos, son las empresas que hoy residen en otra parte de la ciudad, normalmente en ubicaciones inadecuadas o demasiado pequeñas para sus actividades y podrían hacer un planteamiento de traslado.

En Barcelona, el 22@ recibió numerosas empresas con esta necesidad y hay que pensar que el grupo será importante en Bogotá. La historia empresarial de muchas compañías, que empezaron en un sitio muchas veces por razones ajenas a la actividad empresarial y con una dimensión reducida, también invitan a pensar que este fenómeno de alcance mundial también se va a producir en Bogotá.

En este caso, los incentivos deberían ayudar a la empresa si quiere hacer la inversión, directamente, o también, al promotor inmobiliario que debería crear la oferta competitiva en el área del anillo de Innovación.

Es decir, se trata por una parte de encontrar los incentivos que faciliten su llegada al ecosistema de innovación creando el espacio adecuado pero también, introducir la reflexión para aquellos casos que ocupan un solar o un edificio de propiedad, en otra parte de la ciudad, si tiene sentido y es posible, que puedan rentabilizar el viejo edificio para hacer más fácil el traslado a la nueva sede.

2.1.3 Atracción de empresas colombianas

El tercer bloque de empresas sobre las que debemos reflexionar, son las empresas que hoy ya están en Colombia pero fuera de Bogotá.

Es evidente que la fuerza de atracción de la metrópolis bogotana actua como un revulsivo para las empresas colombianas que se plantean crecer y exportar sus productos y servicios.

Las condiciones de Bogotá a pesar de tener también defectos, pueden ser un acicate suficiente para su atracción a la ciudad. Sin embargo, no debemos obviar la importancia potencial de este grupo de empresas que ya están en el país y conocen las reglas de juego.

Se trata de establecer un modelo de incentivos que les resulte interesante y, al mismo tiempo, una propuesta atractiva que justifique el traslado de sus recursos humanos a la nueva ubicación con todo lo que comporta.

2.1.4 Atracción de empresas extranjeras

El cuarto escenario a contemplar, es la presencia de empresas extranjeras que quieran trasladarse a Colombia y deban estudiar la posibilidad de instalarse en Bogotá.

No existe una sola categoría de empresas extranjeras a las que hay que dar una respuesta concreta. Los que hemos hecho este trabajo durante muchos años, sabemos que existen grandes multinacionales y no tan grandes; que estas empresas buscan mercados para sus productos o centros de producción

más competitivos; que buscan a lo mejor un país donde instalar su sede regional en Latam o simplemente, tener una filial; pequeñas pimes que buscan nuevos mercados o espacios para producir; empresas que van detrás de sus clientes y el crecimiento de Colombia es un buen incentivo.

Cualquiera de estas situaciones, exigirá una reflexión estratégica y proponer medidas a cada uno de los segmentos empresariales que acabamos de describir. Si no lo hacemos cometeremos seguro un error de foco y las respuestas uniformes que planteemos resultaran ineficientes o inaplicables.

Más allá de los incentivos urbanísticos o fiscales que se pudieran proponer, existe una dimensión cualitativa que algunas ciudades han sabido enfocar para atraer empresas extranjeras. En este sentido, el trabajo que está haciendo invest in Bogotá, es francamente interesante.

Los programas de landing, que algunas ciudades proponen a las multinacionales, resultan a menudo mucho más eficiente que algunos incentivos económicos o urbanísticos que se puedan imaginar, porque siempre serán escasos y de corta duración en el tiempo.

2.1.5 Creación de nuevas empresas

El último entorno de empresas que debemos observar, sería el de la start ups; las nuevas empresas con las que hay que encajar una propuesta de “beginers” que permita una instalación inmediata con un coste incentivado.

No se trata de hacer aquí un tratado sobre las nuevas empresas pero todos los proyectos similares que hay en el mundo, han dedicado un esfuerzo importante a construir un esquema de trabajo que permita facilitar la creación de nuevas empresas en estos entornos.

La dinámica interna del sistema productivo en plena transformación en todo el mundo y la necesidad de retener todo el talento posible en Bogotá, exigen una respuesta precisa a la creación de las nuevas empresas, aún más teniendo en cuenta cual es la situación en la que se encuentran normalmente los nuevos emprendedores y su debilidad económica, financiera y estructural.

2.2 Un entorno para las personas

En el marco del programa de Gobierno de la Bogotá Humana y en el conjunto del trabajo que se ha realizado en el último año y medio, ha quedado clara la necesidad de que la revitalización y aceleración del anillo de Innovación de Bogotá, no debería comportar la deslocalización de las personas que viven en este territorio, sino al contrario, generar un modelo que dé nuevas razones para mantenerse en estas áreas de la ciudad.

El ejemplo de otros países que han hecho proyectos parecidos, ha demostrado que esto es posible y que solo se trata de contemplarlo en el ámbito normativo y de la planificación que se proponga para el anillo.

Bogotá no puede permitirse hacer un anillo de Innovación sin rostro humano donde el único criterio sea la instalación de empresas y apostarle todo a esa premisa.

Al contrario, los modelos más viables de anillo de Innovación que se han hecho por el mundo, contemplan mantener la población en ese espacio e incrementar aún más la posibilidad de hace vivienda, incluida la vivienda social, creando modelos mixtos y compactos porque las empresas de este siglo XXI ya no hacen casi ruido y generan pocos residuos.

Al menos, en los casos de los ocho sectores escogidos, la realidad empresarial nada tiene que ver con los viejos modelos industriales hard.

2.2.1 Mantener las familias de toda la vida

Es imprescindible encontrar la manera de mantener las familias que han vivido largo tiempo en estos territorios. Es fácil decirlo pero no tan fácil hacerlo. Bajo ese epígrafe se encuentran diferentes situaciones: viviendas de toda la vida, viviendas ilegales, viviendas mal conservadas, viviendas que están en medio de una zona en la que será imprescindible intervenir….

Si tenemos claro el criterio general, las propuestas que desarrolle el decreto deberán tener en cuenta este punto de partida y aportar soluciones.

En el caso de Barcelona por ejemplo, el decreto del 22@ legalizó las más de 4000 viviendas ilegales construidas en los terrenos industriales pero cada ciudad tiene una realidad propia que debe valorar y encontrar las mejores soluciones para su entorno.

2.2.1.1 Crear un modelo diferente no estratificado

En el proceso de crear nuevos espacios para viviendas en el ecosistema del anillo de Innovación, es muy importante tener en cuenta la oportunidad de hacer un espacio piloto donde queremos además que vayan a vivir las personas que trabajaran en las empresas del anillo, como generamos un modelo que cree las condiciones para romper con el modelo de la estratificación.

Lo que podría ser un problema, puede convertirse en una oportunidad para experimentar nuevas soluciones, donde una comunidad internacional vinculada a estas empresas con modelos sociales distintos, puede facilitar la creación de modelos mixtos sin mucha o con menos dificultad.

No es el sitio ni el momento de hacer una reflexión sobre este tema y, de hecho, el distrito y Unhabitat está apostando por la revisión general del modelo. A ese proceso le dejamos constancia de esta oportunidad.

2.2.1.2 Construir viviendas sociales

El modelo que se proponga para el anillo de Innovación deberá contemplar dedicar una parte de los beneficios urbanísticos que genere a la construcción de viviendas sociales.

El mensaje urbano inclusivo que se propone y la redistribución de una parte de las cargas urbanísticas en la generación de suelo, deberían facilitar este objetivo como han hecho otras ciudades en sus modelos.

2.2.1.3 Construir vivienda libre

Tampoco debemos obviar en el proceso en el que estamos sumergidos para el desarrollo del anillo de Innovación, contemplar las condiciones que permitan

construir vivienda libre para facilitar que la gente que trabaje en el anillo de innovación, no tengan que hacer grandes desplazamientos para llegar a su trabajo, a veces de tres horas. La vivienda construida en la proximidad hará una ciudad más sostenible y sacará presión a la red viaria y al transporte público, hoy necesitados de soluciones imaginativas.

2.2.1.4 Equipamientos educativos

Como ya sabemos, la creación de nueva vivienda y la mejora de las condiciones para los que vivían allí antes, deberá establecer unas reglas de juego que permitan responder a las necesidades que las familias van a tener en ese territorio en el ámbito de la educación.

2.2.1.5 Equipamientos deportivos

Por la misma regla de juego, las normas urbanísticas que desarrollen el proyecto del anillo deberán contemplar un modelo que permita realizar en la proximidad las actividades físicas de toda la familia…

2.2.1.6 Equipamientos culturales

Los equipamientos culturales, junto a la educación y el deporte, forman parte de la calidad de vida que los trabajadores de las empresas van a tener en cuenta a la hora de valorar las ofertas profesionales que les hacen sus empresas por el mundo para trasladarse a Bogotá.

2.2.1.7 Movilidad sostenible

Finalmente, la situación de las compañías y sus trabajadores en Bogotá y en el anillo de Innovación, requerirán una respuesta precisa que pueda establecer un marco de movilidad sostenible para los movimientos que deban hacer los trabajadores de las compañías instaladas.

La recurrencia al carro privado, no parece la solución para un proyecto que aspira a incorporar decenas de miles de personas al área afectada.

Cuando hablemos de elementos de entorno, se deberá tener en cuenta esta variable para garantizar el éxito de las operaciones.

3. EL MODELO DE INCENTIVOS

Como hemos dicho, la creación de un modelo de incentivos que no contemple una pre inversión en el distrito para generar una masa crítica de empresas, no resulta fácil.

Es cierto que en algunas áreas del anillo, hoy se encuentran instaladas más de cinco mil empresas. Pero no nos confundamos. Precisamente los estudios de la Universidad de los Andes confirmaron que las áreas donde estaban estas empresas tenían un alto nivel de ocupación y, por lo tanto, no será tan fácil crear nuevos espacios en la proximidad.

Por ello, la asignatura sigue pendiente y deberemos pensar una respuesta para que los primeros cientos de empresas encuentren motivos suficientes para venir al anillo de innovación, más allá de la capacidad de seducción de los equipos del distrito.

3.1 La importancia del modelo de incentivos

Cualquier proyecto de impulso económico para el desarrollo de una ciudad se puede planear con un perfil bajo o con una propuesta más agresiva.

La realidad del Anillo de Innovación de Bogotá, después de 12 años de figurar en las prioridades del distrito en tres alcaldías distintas, ha demostrado que la dinámica de que las cosas ya pasarán si hay un buen proyecto ha quedado superada por la realidad.

La falta de un modelo claro de gestión y la inexistencia de una estrategia de transformación bien definida, han dado el resultado que hoy contemplamos.

La comparación con el ritmo de transformación de otros proyectos internacionales parecidos en Barcelona, Nueva York, Berlín, Ámsterdam, Estocolmo o Nairobi, nos muestran que hay alternativas posibles.

Vamos a repasar telegráficamente algunos de estos proyectos y sus modelos de incentivos para poder imaginar algunas alternativas para Bogotá.

3.2 Algunos ejemplos comparados de modelo de incentivos

3.2.1 El modelo del 22@ de Barcelona

Algunos pueden pensar que el modelo de aceleración de Barcelona, estuvo lleno de subvenciones económicas para las empresas instaladas y se equivocaran. No hubo ninguna ayuda monetaria directa para las empresas que se fueran a instalar.

Barcelona creó un modelo de incentivos urbanísticos que además permitieron costear el modelo de infraestructuras. Veamos una síntesis para recordarlo.

El modelo del 22@ que hemos explicado en algunos de los productos ya entregados, lo vamos a sintetizar a partir de las propuestas de síntesis que hizo Rafael Gonzalez Tormo, antiguo gerente de la sociedad del 22@ así como del trabajo conjunto que realizamos con el que fue Secretario de Urbanismo cuando yo era Secretario de Desarrollo Económico, durante el proceso de arranque del 22@ de Barcelona, en los primeros años.

Sintéticamente, los ejes que nos propone:

a) Compatibilidad de usos de los usos industriales urbanos, tecnológicos, viviendas, oficinas, determinados usos comerciales, hoteles, apartamentos de alquiler vinculados a la actividad productiva, dotaciones vinculadas al sistema productivo y dotaciones comunitarias (escuelas, equipamientos sociales, deportivos, zonas verdes…).

b) Desarrollo flexible. Este es un elemento fundamental para entender el éxito del 22@. Paraajustar los diferentes programas funcionales, se delega a la empresa 22@ la propuesta de concreción de las características morfológicas de las nuevas edificaciones a cada plan de mejora urbana estableciendo además mecanismos de transformación

progresivos y diferenciados para cada caso intentando evitar los cambios traumáticos.

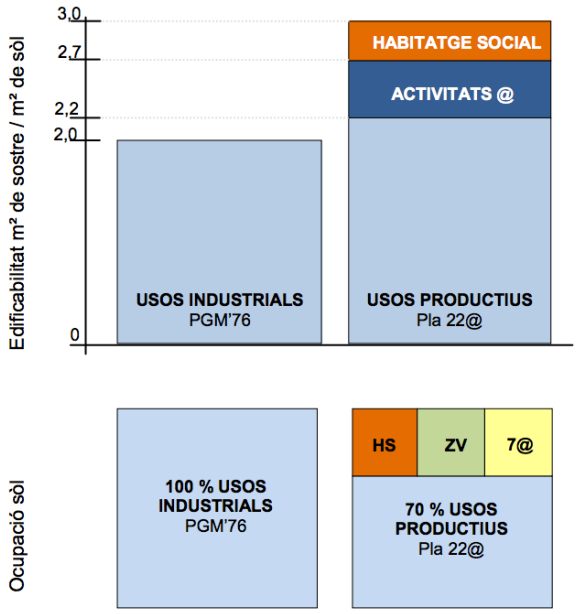
c) Infraestructuras del conocimiento: El modelo prevé la cesión de suelo (10%) para usos dotacionales vinculados al sistema productivo en lo que se vino a llamar equipamientos @, por ejemplo Universidad Pompeu Fabra.

d) Edificabilidad flexible: La definición de las actividades @ recogida en otros productos de mi trabajo, permite incentivar las empresas del conocimiento que recibirán una mayor edificabilidad como veremos después en el cuadro resumen.

e) Densidad urbana: El proyecto propone aumentar la edificabilidad tradicional de las zonas industriales para generar los recursos que puedan financiar los costes de la urbanización y las infraestructuras que comporta la reindustrialización del área en clave siglo XXI.

f) Infraestructuras de última generación: El plan especial de infraestructuras del poble Nou (PEI) aborda la reurbanización de 35 Km de calles con infraestructuras competitivas de energía, telecomunicaciones, climatización centralizada y recogida neumática de residuos que costó 162 M de Euros.

El resumen del modelo de incentivos que se utilizó se recoge en el siguiente cuadro donde se contemplan los derechos y deberes urbanísticos de la operación:



DRETS

- Usos més productius
  22a -> 22@
- Major índex d'edificabilitat
  2 -> 2,7
- Infrastructures avançades

DEURES

- Cessió gratuita de sòl:
  -10% per nous equipaments(7@)
  -10% per nous habitatges (HS)
  -10% per noves zones verdes (ZV)
- Financiació d'una part del Pla Especial d'Infrastructures
- Cessió del 10% de l'aprofitament urbanístic

3.2.2 Nueva York: De la promoción económica al Sillicon Alley

La tecnología ecosistema de Nueva York incluye 291.000 puestos de trabajo que están habilitados para producir o facilitar la tecnología.

La industria tecnológica genera 58.000 puestos de trabajo de alta tecnología y 83.000 puestos de trabajo no tecnológicos, mientras que las industrias no tecnológicas generan 150.000 empleos de alta tecnología.

En total, el ecosistema tecnológico de la ciudad de Nueva York emplea a 291.000, es decir, el 7% de los 4,27 millones de personas que trabajan en Nueva York City.

Para poner esta cifra en contexto, el sector minorista emplea a 354.000 personas o el 8% del total de trabajadores, mientras que Healthcare emplea 665.000 personas, el 16% del total trabajadores.

De 2003 a 2013, la tecnología ecosistema Ciudad de Nueva York aumentó 45.000 empleos, creciendo más rápido que los dos totales nuevo empleo en NY City y el total de empleo EE.UU.

Veamos en este contexto, el resumen del modelo de incentivos del área de desarrollo económico de NYque tuve ocasión de visitar y en el que se incorporan las propuestas de hub como el Sillicon Alley en el grupo de iniciativas público privadas:

3.2.2.1 Incentivos desde el Departamento de Desarrollo Económico del NY City Council

a) NYC Business Solutions
b) Cursos
c) Asistencia Legal
d) Asistencia financiera
e) Certificaciones
f) Contratación - asistencia con el reclutamiento negocio necesita a través del acceso a una base de candidatos preseleccionados.
g) Fondos de Capacitación - el acceso a fondos de contrapartida para la formación de los empleados que mejorará las habilidades de los empleados y aumentar la calidad de las operaciones del negocio.
h) M / WBE Certificación - asistencia de completar el proceso párrafo obtener la certificación de como minoría en el programa de igualdad de oportunidades..
i) Financiación - evaluación de las oportunidades de préstamos adecuados, solicitudes de préstamos para atender cliente y asistencia al tiempo de aprovechar las relaciones existentes con los prestamistas, aumentar las posibilidades de recibir con éxito préstamos de la ONU.
j) Negocios Establecimiento y Revisión de Contratos - aprovechando una red de abogados pro bono, proporcionar ayuda con la elección de una estructura legal, el registro para un negocio y la evaluación de los contratos de arrendamiento o contrato de propiedad.
k) Ventanilla única y simplificación de trámites –haciendo un acompañamiento a la orientación a navegar en los complicados

procedimientos gubernamentales que ayudarán a las empresas a resolver más rápidamente el proceso de landing.

l) Incentivos - asistencia identificar y asegurar incentivos empresariales que ahorrarán dinero ya que el negocio se traslada, amplia o hace mejoras de capital.

3.2.2.2 Iniciativas y programas impulsados por empresas privadas con la colaboración del Departamento de NY City

Programas de educación y formación profesional

NY City se ha preocupado por crear programas de educación continua y de desarrollo laboral que proporcionan la capacitación de las habilidades necesarias de crecimiento ocupaciones en el sector de la tecnología.
Programas de formación y acceso a la tecnología para todos y tod@s

Coalition for Queens es una organización sin fines de lucro que defensa de apoyo a la tecnología en la comunidad de Queens. Ha impulsado un programa dirigido a las mujeres, minorías sub representadas y los inmigrantes interesados en el aprendizaje de la programación. Los participantes trabajan juntos para construir aplicaciones móviles, aprender sobre el espíritu empresarial, y finalmente hacen una demostración de sus proyectos.

Apoyo a los programas de formación técnica de las universidades de NY y la formación pre universitaria

Programa de **Applied Sciences NYC**, un legado de la administración de la alcaldía anterior, preparar a los estudiantes para carreras en tecnología.

Cornell NY City Tech, está aprovechando una donación de $ 300 millones del la ciudad para construir un campus de $ 2,000,000,000 en **Roosevelt Island** dedicada a la formación de ingenieros de nivel avanzado y técnicos y comercialización de la investigación significativa y actividades de desarrollo.

La Universidad de la Ciudad de Nueva York (CUNY) ' s programa **STEM** de dos años prepara a los graduados de escuelas secundarias públicas de puestos de trabajo en la tecnología de la ciudad de Nueva York ecosistema.
Center for Urban Science + Progress

Investigación público-privada, el progreso es una ciencias aplicadas centro en el centro de Brooklyn que utiliza la ciudad de Nueva York como su laboratorio para la exploración de informática urbana.

La formación primaria también volcada en la tecnología

Reconociendo la necesidad de técnicos altamente capacitados , corporaciones privadas se han asociado con público agencias para hacer frente a la falta de educación programación de habilidades relacionadas con la tecnología .

Programa NYGenerationNext (2004), Creado en colaboración con el Departamento de NYC Educación , NYC College of Technology , CUNY , e IBM, P- TECH ha surgido como un modelo valioso para desarrollo laboral. Este programa, promocionado por Presidente Obama en su 2014, permite a los estudiantes poner en marcha sus carreras y ganar un título de Asociado en Tecnología de la Información durante la escuela secundaria.

NYC Generación Tech con ayuda de la Corporación de Desarrollo Económico de la Ciudad, ha creado un programa para la enseñanza del espíritu empresarial que tiene como objetivo fomentar el interés en los negocios y tecnología a través de un campo de entrenamiento de dos semanas. Durante el campus, la formación se centró en los fundamentos de la planificación empresarial y de programación y culmina con el diseño de aplicaciones móviles.

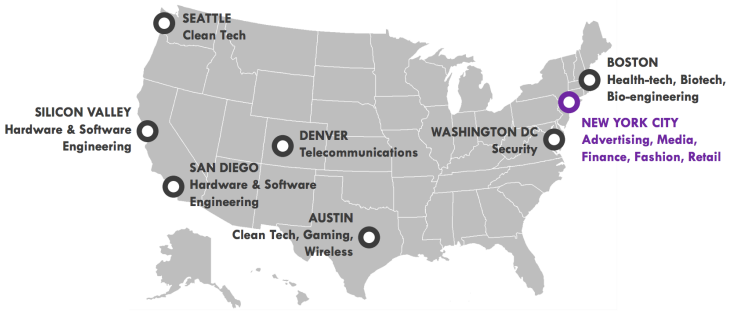
P- TECH y **NYC Generación** tecnología son dos ejemplos de modelos de formación y inversión en la educación, así como la inversión en la formación de profesores y hardware para aulas que ayudará a aumentar la calidad general del ecosistema del Silicon Alley para continuar siendo un centro dominante de la tecnología a nivel nacional.

Crear y ampliar "hubs" tecnológicos que ofrezcan servicios y productos centralizados

Silicon Alley, ubicado en la Submercado Midtown Sur de Manhattan, es el hogar de Oficina y cientos de nuevas empresas de tecnología de Google y NYC de capital de riesgo de apoyo , la ley y las empresas consultoras que beneficiarse de estar en las proximidades de uno al otro.
Hubs emergentes como el **Brooklyn Tech Triangle** y **Long Island City** en Queens ofrecen apoyo y una infraestructura deseada por la comunidad tecnológica.

Al otro lado del puente de Brooklyn en 2009 se creó un espacio de incubación para empresas y ideas tecnológicas fruto de la asociación entre **Corporación de Desarrollo Económico de la Ciudad de NY**, el Instituto **Politécnico de NYU** y **Trinity Real Estate**. Se trata de un espacio no tradicional con un alquiler asequible con el objetivo que el alquiler de un espacio no sea un obstáculo para que las nuevas ideas y nuevas empresas del sector tecnológico no puedan instalarse en NY City. En muchos casos, estos modelos están convirtiendo en un modelo sostenible como la demanda de éstos y los servicios están superando a la oferta.

Para terminar esta mirada en los USA,recordemos la estrategia de las grandes aéreas económicas del país y su proceso de especialización por sectores:



3.2.3 Berlín

3.2.3.1 Incentivos desde el organismo público local

a) Business Welcome Package

Se le proporciona 3 meses de estancia a partir de 3.100€ netos con una oficina totalmente equipada, un apartamento amueblado y el servicio de consultoría básica para acceder al mercado de Berlín.

b) Business Financing Package: condiciones de financiación a medida.

Soluciones adecuadas para la financiación de la empresa y la financiación para el desarrollo económico disponible. Consultoría para decidir qué solución financiera es la que ayudará al negocio a conseguir sus objetivos y servicios de mediación con los contactos de inversión y socios tecnológicos

c) Business Location Package: Prime Location Real State

Servicios para preparar el perfil de búsqueda, investigación de la propiedad adecuada y acompañamiento en la búsqueda a través del portal inmobiliario.

d) Business Talent Package: Selección del equipo para las empresas

Servicios de selección, reclutamiento y identificación de los mejores perfiles que necesitan las empresas clientes. Además se ofrece todo el servicio burocrático relacionado con contratación, altas, seguridad social, etc.

e) Business Technology Package: Qué socios y gente puede interesar a la empresa conocer

Poner al servicio de las nuevas empresas toda una red de contactos para que el negocio pueda crecer lo más rápido posible.

f) Business International Package: Servicios para la internacionalización

Explorar nuevos mercados y nuevos inversores. Otros ejemplos para el producto 5 y la atracción de empresas:

3.3 Recursos escasos y nuevas formas de incentivos

En algunos de los modelos que acabamos de resumir, telegráficamente, las medidas de los incentivos económicos a base de cheques tienen mucha importancia. En el caso de Nueva York o Berlín es así.

Sin embargo, el modelo de Barcelona, está basado en otras propuestas de incentivos que hacen la gestión flexible e imaginativa del modelo urbanístico.

Bogotá deberá encontrar su propio modelo para impulsar el anillo de Innovación. No será fácil en la situación actual pero es imprescindible si queremos que la ciudad pueda retener el talento que ha formado y sepa reconvertir las viejas áreas productivas del anillo de Innovación para que puedan competir en una economía global en el siglo XXI.

3.4 La importancia del modelo de incentivos

3.4.1 Incentivos fiscales

Se trata de generar descuentos fiscales en la implantación de empresas extranjeras o nacionales en un país o en un área concreta. Los descuentos se sitúan, normalmente, en el impuesto de sociedades pero también se pueden dar en otros impuestos.

En un modelo clásico para atraer empresas, las medidas para generar incentivos fiscales, se encuentran extendidos en diferentes países. El caso extremo en Europa, lo creó Irlanda con su modelo de descuento fiscal para el impuesto de sociedades ofrecido a las empresas extranjeras.

Una política agresiva, más de 10 puntos por debajo del resto de países de la Comunidad Europea, permitieron el milagro irlandés. Sin embargo, el modelo hoy está cuestionado y deberá pasar el filtro del tribunal de la competencia.

3.4.2 Incentivos económicos

A veces, los gobiernos o las ciudades, han utilizado modelos de subvención para determinadas implantaciones de empresas en zonas de riesgo social o económico, en viejas áreas industriales por reconvertir o crear.

3.4.3 Incentivos financieros

Otra posibilidad de generar propuestas atractivas para la implantación de empresas es la generación de determinados productos financieros que tienen una subvención del tipo de interés o que incorporan un modelo de garantías que disminuyen el riesgo o bajan el coste para las nuevas implantaciones.

3.4.4 Incentivos urbanísticos

En el modelo de Bogotá, parece sensato imaginar que el escenario que debería ser más factible, sería la construcción de un modelo de incentivos basado en las ventajas urbanísticas para facilitar la creación de plusvalías que permitan generar unos recursos suplementarios para financiar la transformación que requiere el anillo de innovación.

Para construir este modelo sugiero que se ha analice en profundidad el que ha utilizado Barcelona y que ha resultado un éxito tanto por el conjunto de resultados como por la velocidad de aceleración.

3.4.4.1 La calificación urbanística

La primera vía que se debe estudiar en el decreto del alcalde mayor es que margen de mejora de la calificación urbanística se puede establecer, de acuerdo al POT del 2000 o de acuerdo al nuevo POT de 2010, si finalmente se puede aplicar.

3.4.4.2 Las claves objetivas del urbanismo de incentivos:

Es imprescindible crear en cualquier caso, un modelo que sea transparente y que permita planificar cualquier operación urbanística del anillo para optimizar las mejoras que se pudieran ofrecer.

3.4.4.3 Modelo de repartición de cargas y beneficios equilibrado

No vamos a extendernos pero esta es una de las claves que se establecieron en el modelo del 22@ y que permitieron movilizar millones de metros cuadrados. En la descripción del modelo de Barcelona, que hemos hecho al principio de este capítulo se recoge el modelo concreto.
Vaya por delante, que cuando se puso sobre la mesa la propuesta de Barcelona, encontró muchas resistencias en el lado de los promotores por el cambio de modelo que significaba respecto a la costumbre urbana de Barcelona.

No se trata de copiar pero si de entender los mecanismos que se han utilizado para adecuarlos a las necesidades de Bogotá y a la cultura urbanística de este país.

3.4.4.4 La creación de techo edificable

Con un modelo de ciudad compacta que hoy es defendido por los urbanistas internacionales como el más sostenible para las ciudades, el incremento del techo edificable aparece como el elemento que permite equilibrar los costes del anillo y la necesidad de financiarlos.

Si el suelo no es público y no lo era en Barcelona y tampoco lo es en Bogotá, hay que buscar otra manera de lograr los objetivos perseguidos para atraer no solo a las empresas que se instalen sino también a los propietarios y promotores urbanísticos.

Sin esta premisa, es difícil encontrar el consenso con los operadores y propietarios privados del suelo, que no van a entender la financiación del coste de la operación si les genera un desequilibrio económico.

3.4.4.5 Las cargas del proyecto

Como en cualquier operación urbanística y de acuerdo con las leyes urbanísticas de aplicación, será imprescindible acotar las cargas del proyecto y como se van a financiar.
Los 162 M de Euros que costó el plan de infraestructuras de Barcelona, se han recuperado en la mayor parte, a medida que avanzan las operaciones de desarrollo de los planes especiales.

3.4.4.6 La creación de equipamientos arroba

En Barcelona se creó un nuevo tipo de equipamientos arroba (@) vinculados a alas actividades de la gestión del conocimiento, que se encuentra recogido detalladamente en las normas urbanísticas del 22@.

Se trata de reflexionar si un modelo parecido tiene sentido en la propuesta del anillo de Innovación.

3.4.4.7 La gestión de las licencias urbanísticas

El mejor incentivo que se puede articular para convencer a los promotores, los propietarios y las empresas es crear un modelo muy ágil de aprobación de las licencias urbanísticas. Este fue el secreto o uno de los secretos mejor guardados de Barcelona en donde los plazos del 22@, disminuyeron substancialmente la media de las autorizaciones de la ciudad a la vez que se diseñaban los proyectos con un alto nivel de especialidad y flexibilidad, aunque siempre de acuerdo con la norma urbanística.

3.4.4.8 La ventanilla única anillo de innovación

Otro incentivo imprescindible para acelerar el anillo de innovación es crear una ventanilla única de los proyectos y autorizaciones. Esta es la propuesta que se desarrolló con la creación de la sociedad /agencia del 22@ y debería ser el modelo a seguir, que más allá de la personalidad jurídica lo que genere es un equipo de profesionales de la confianza del distrito que sean capaces de gestionar la complejidad con la simplicidad pasando solo por un punto de la administración.

3.4.4.9 Soluciones a medida dentro de la legalidad

Sin un modelo flexible que sepa escuchar las necesidades de las empresas en un mundo cambiante, será muy difícil acelerar el anillo de innovación.

4. CONCLUSIONES

Esta síntesis de los incentivos no pretendía ser exhaustivo ni cerrar el debate que se debe realizar en los próximos meses, para redactar la propuesta de decreto del alcalde.

La limitación a los incentivos económicos y fiscales, como uno de los requerimientos del trabajo planteado, focaliza la mirada en el ámbito económico urbanístico.

Más allá de las ideas que aquí se insinúan en este ámbito y de los ejemplos comparados que se describen, se tratará de buscar un modelo acelerador que sea compatible con la legalidad urbanística colombiana y pueda avanzar aunque no sea fácil en la cultura empresarial de este país.

Tampoco fue fácil la primera fase de la aplicación del modelo en Barcelona, hasta que las empresas entendieron que se trataba de hacer su actividad de una manera diferente.

Finalmente, quiero recordar que a veces la aceleración de los proyectos no proviene del último incentivo económico o de la compensación de las cargas urbanísticas más prudente.

La gestión ágil, por un equipo dedicado y motivado, con el apoyo decidido de la alcaldía que permita acotar el riesgo de la fase de preparación de los proyectos y su ejecución, puede generar la confianza que le ha faltado al anillo de Innovación durante los últimos doce años. El tiempo es oro.