

Talento, ayudas y juego de estrategia en la decisión de Amazon

Marian Scheifler, Socia Directora Sfdi

Diciembre 2018

En septiembre de 2017, Amazon anunció la creación de una **segunda sede corporativa**, a sumarse a la que ya posee en **Seattle** (Washington). El proyecto prevé una inversión de **\$5.000M** y la creación de **50.000 puestos de trabajo**, con salarios medios anuales de \$150.000. Para elegir su ubicación, Amazon lanzó una petición de ofertas, a la que **238 ciudades** norteamericanas presentaron candidatura.

En enero de este año, la empresa anunció la selección de una lista corta de **20 posibles ubicaciones** y, finalmente, el pasado 13 de noviembre se hizo oficial que la nueva sede tendrá dos ubicaciones, **New York** (Long Island City, Queens), y **Washington** (Crystal City, Arlington), que se repartirán al 50% la creación de empleos prevista. Además, J. Bezos anunció la instalación de un nuevo centro de excelencia para operaciones en **Nashville**.

Tanto el Gobernador del Estado de New York, A.M. Cuomo, como el alcalde, B. De Blasio, ambos demócratas, han celebrado la noticia, indicando que la inversión de Amazon posibilitará unos **ingresos fiscales adicionales de \$10.000M** en los próximos veinte años. Las ayudas, tanto directas como en créditos fiscales, que recibirá la empresa ascienden a **\$1.525M**, según cifras oficiales, ligadas a la creación efectiva de los puestos de trabajo.

Washington, por su parte, ha ofrecido **\$573M**, estimándose un retorno de **\$3.200M** en ingresos fiscales adicionales en el mismo periodo, y el también demócrata Gobernador de Virginia, R. Northam, ha señalado que la inversión de Amazon representa un innovador modelo de desarrollo económico para el siglo XXI. Nashville pondrá encima de la mesa otros **\$102M** en incentivos directos. En total, **\$2.200M** en ayudas a una de las empresas con mayor valor del mundo.

Razones oficiales y oficiosas

La razón oficial que ha proporcionado J. Bezos para justificar la elección de dos ubicaciones para su nueva sede ha sido la **posibilidad de obtener más talento de máximo nivel** en desarrollo de software y campos relacionados. Y New York y Washington lideran con holgura el ranking de las ciudades de EE.UU. con mayor volumen de trabajadores en áreas de conocimiento como matemáticas e informática, proxy adecuado para estimar la disponibilidad de talento.

Pero, además, dividir en dos el ansiado gril de los 50.000 puestos de trabajo reduce a la mitad el riesgo de escasez en la obtención de trabajadores talentosos. Y consigue igualmente mitigar los potenciales conflictos sociales en términos de desigualdad, gentrificación y aumentos de costes de la vivienda que, fruto de un flujo masivo de inmigración de talento de altos salarios, pueda generar en las áreas urbanas respectivas, tensiones que ya tienen lugar en Seattle.

No obstante, hay otras razones que explican la elección realizada. Amazon cuenta con su filial de audiolibros **Audible**, ubicada en Newark (NY) y quiere ampliar su huella en la ciudad. **Amazon Web Services**, el brazo de computación en la nube de la compañía, aparece como favorito para adjudicarse un contrato de miles de millones de dólares con el Departamento de Defensa, en Virginia, donde también Amazon está abriendo un enorme centro de datos. El gasto del conglomerado Amazon en

lobbying se estima que ha crecido un 400% en los últimos cinco años y J.Bezos posee inversiones inmobiliarias en Washington, además de ser dueño del Washington Post.

Como se ha señalado estos días en redes sociales, la decisión de Amazon envuelve al **gobierno** y a los **medios**, los dos elementos principales sobre los que pivota el poder en una democracia.

¿Confianza en el proceso o juego engañoso?

Cuando las empresas realizan búsquedas de localización para sus inversiones, los procesos suelen realizarse de manera **secreta** y **discreta**. Amazon ha hecho lo contrario, y los críticos se preguntan si las ciudades pequeñas que pujaron **tenían realmente alguna oportunidad**, o si no se ha asistido a un juego poco leal en el que Amazon ha conseguido (gratis) mucha información.

En efecto, la compañía cuenta ahora con innumerables datos sobre **sistemas urbanos, transporte, bolsas de talento, disponibilidad de suelo y propiedades inmobiliarias**. Datos, el oro de la nueva economía, que sin duda Amazon podrá utilizar para la expansión de sus negocios inmobiliarios y de construcción, y que, en todo caso, le han proporcionado una **enorme ventaja en la negociación en la que las ciudades** que, como en el dilema del prisionero, no conocían las ofertas de sus competidoras, impidiendo así su coordinación.

También los gobiernos locales han tenido que hacer un ejercicio para saber lo **que están dispuestos a ofrecer**. Según un informe de **Brookings Institution**, las ciudades estadounidenses gastan cada año entre **\$45.000M** y **\$90.000M** en subvenciones y exenciones fiscales para empresas. Mientras algunos expertos señalan que agasajar a las grandes empresas con incentivos no benefician a los territorios donde se instalan, lo cierto es que, en la práctica, sirven como estrategia política para que los dirigentes locales se posicionen ante la ciudadanía como creadores de empleo y para el *city marketing* del momento, centrado en considerar las ciudades como **hubs de tecnología, innovación y talento**.

El tiempo dirá si en este caso la factura fiscal merece la pena.

Marian Scheifler

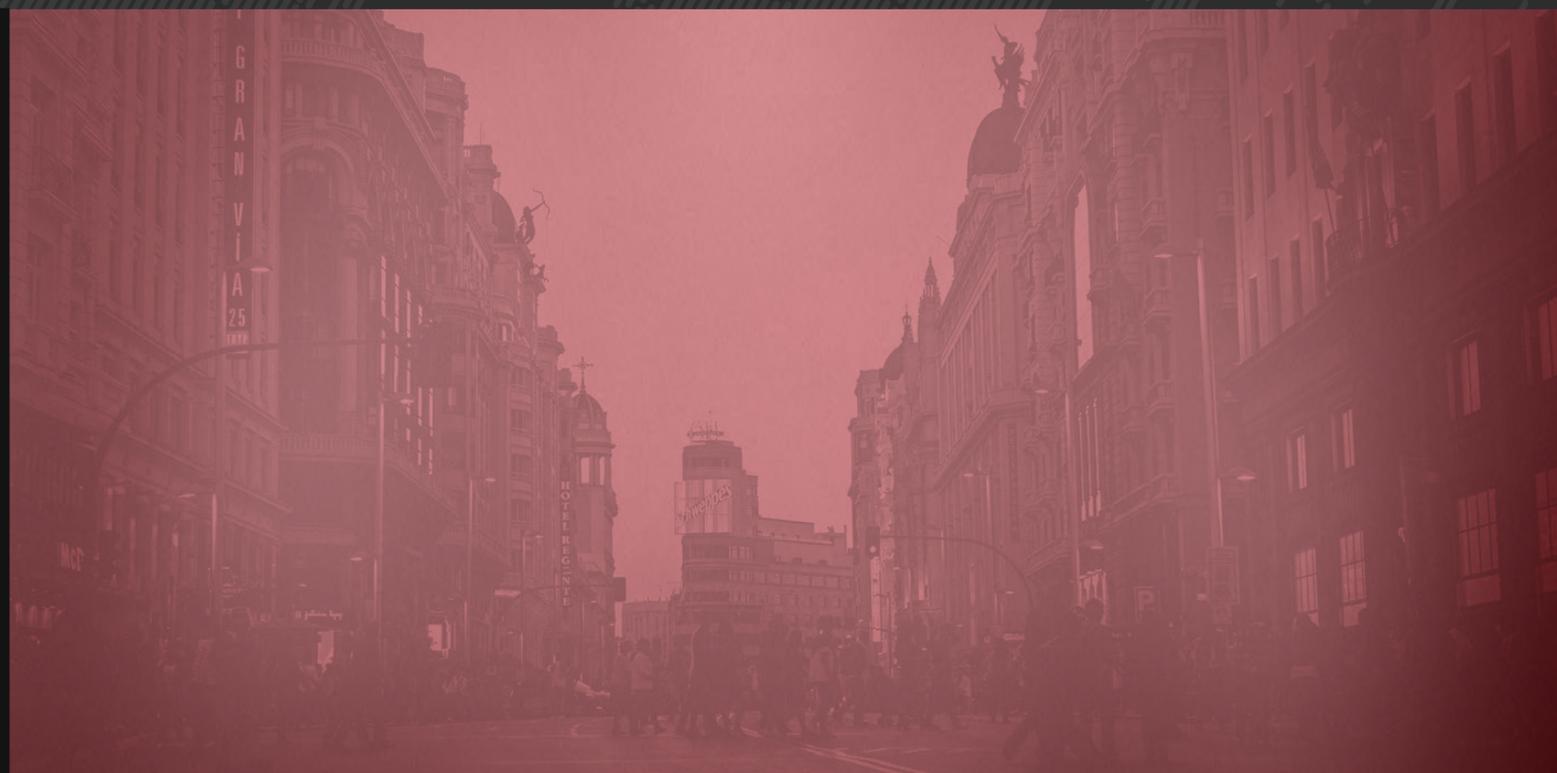
Socia directora, Sifdi

t. +34 91 563 09 09

e. mscheifler@sifdi.com

a. Pseo Castellana 164, 4º izq. - 28046 Madrid

w. <http://www.sifdi.com>



t. +34 91 563 09 09
e. info@Sifdi.com
a. Castellana 164, 4ºI - 28046, Madrid
w. www.sifdi.com

