

Viejas y nuevas funciones de los parques industriales de Tijuana

WILFRIDO RUIZ OCHOA

SALVADOR GONZÁLEZ
ANDRADE*

En México, los parques industriales se promovieron de manera intensa durante los decenios de los setenta y ochenta con diversos programas gubernamentales en los que se les consideraba como un medio para estimular la productividad con economías de aglomeración y ambientes adecuados para el trabajo.¹ También se les consideraba un factor que facilitaría el acceso al equipamiento urbano y motivaría la descentralización metropolitana. En general, se les veía como un instrumento importantísimo para consolidar la base industrial e impulsar el desarrollo regional.² Sin embargo, algunos estudios concluyen que su alcance real ha sido limitado y no han respondido a todas las expectativas que despertaron inicialmente. Las causas de este relativo fracaso son varias, entre las que destaca la necesidad de integrar los programas de parques industriales en un abanico de políticas paralelas (urbanas, fiscales, demográficas, ambientales, etcétera) que

* Investigadores del Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte (Colef). Los autores agradecen la asistencia de Gustavo Banda Aceves, Rocío Rosas Vargas, Jimena Méndez Navarro y Teresa de Jesús Contreras. Este documento se deriva de un Cuaderno de Trabajo de próxima publicación: Wilfrido Ruiz Ochoa y Salvador González Andrade, *Infraestructura de parques industriales en la frontera norte de México: el caso de Tijuana*, Reporte Técnico de Investigación, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, México, agosto de 1997.

1. Destacan los siguientes documentos suscritos por el gobierno mexicano: Programa para la Promoción de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales, *Diario Oficial de la Federación (DOF)*, México, 11 de mayo de 1972; Programa de Estímulos para la Desconcentración Territorial de las Actividades Industriales, *DOF*, México, 2 de febrero de 1979; Decreto que establece el Registro Nacional de Parques industriales (Renpi), *DOF*, México, 12 de septiembre de 1980, y Decreto para la Promoción, Creación y Operación de Parques y Zonas Industriales, *DOF*, México, 18 de mayo de 1993.
2. Ismael Aguilar Barajas, *Descentralización industrial y desarrollo regional en México*, El Colegio de México, México, agosto de 1993, p. 37. Según este autor, los objetivos más importantes que se han perseguido con los parques industriales son la descentralización y el fomento del desarrollo regional.

Se decidió centrar la investigación en Tijuana, por ser la ciudad de la frontera norte con más empresas maquiladoras en México y porque distintas fuentes reconocen que en ella subsiste un déficit notorio en infraestructura productiva y social

condicionan su éxito; es decir, los objetivos perseguidos por los parques no se logran con sólo establecerlos.³

En el caso de la frontera norte sucedió algo parecido: se esperaba que los parques industriales estimularan la integración de las economías nacionales con la industria maquiladora transnacional, pero ello no fue así, a juzgar por el coeficiente de insumos mexicanos que ésta ha utilizado durante sus casi 40 años de operar en el país: de uno a tres por ciento, sobre el total de materias primas.⁴ No obstante, a manera de hipótesis se puede plantear que los programas de descentralización regional centro-norte —entre los que se encuentran los de parques industriales— al menos funcionaron como un catalizador del impresionante crecimiento de la maquila en la frontera norte de México. Es decir, no incidieron de manera significativa en el tejido empresarial nacional, pero sí estimularon un crecimiento industrial extensivo.

En este trabajo, la anterior hipótesis se aborda con los siguientes objetivos. En la primera sección se revisa la evolución reciente

de los parques industriales en cuanto a los programas y grupos corporativos que les dieron origen formal. En la segunda se evalúan de modo muy general los objetivos de los programas de parques a la luz de su capacidad para atraer empresas pequeñas y estimular complementariedades industriales por medio de los insumos. Para finalizar, a partir de un examen del papel que por tradición han tenido los grupos de desarrolladores de parques como constructores y comercializadores de bienes inmuebles, se estudian los retos que se les presentarán frente a la apertura económica de México, para lo cual se identifican nuevos papeles empresariales que tienen como eje promover la inversión y articular los parques con los planes estratégicos de desarrollo nacional.



UNIDAD DE ANÁLISIS, FUENTES DE INFORMACIÓN Y LIMITACIONES

Se ha sacrificado extensión para buscar mayor profundidad en el análisis; de allí que se haya decidido centrar la investigación en Tijuana, por ser la ciudad de la frontera norte con más empresas maquiladoras en México y porque distintas fuentes reconocen que en ella subsiste un déficit notorio en infraestructura productiva y social,⁵ el cual se ha agravado de

3. Otro criterio de éxito de los parques son su ritmo de ocupación y dotación de infraestructura. Véase Gustavo Garza Villarreal, *Desconcentración, tecnología y localización industrial en México*, El Colegio de México, México, 1992, pp. 52 y 53, 165, 217 y 234.

4. Se puede comprobar que durante el periodo de 1980 a 2000, el coeficiente más bajo de insumos nacionales se presentó en 1985: 0.9%. El más alto se logró en 2000: 3.2%. En el caso de la industria maquiladora no fronteriza, estos coeficientes son mayores. Véase Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Estadísticas Económicas. Industria Maquiladora de Exportación*, Aguascalientes, varios años.

5. Entre otros, véase Eduardo Zepeda Miramontes y Maritza Sotomayor Yalán, "La infraestructura en la frontera norte" y "El proceso de liberalización comercial", en *Ajuste estructural, mercados laborales y el TLC*, El Colegio de México-Fundación Friedrich Ebert-Colef, México, 1992, pp. 351-363; Tonatiuh Guillén, "Servicios públicos y marginalidad social en la frontera norte", *Frontera Norte*, vol. 2, núm. 4, Tijuana, julio-diciembre de 1990, pp. 95-120, y Héctor Osuna Jaime, *Plan Estratégico de Tijuana*, XIV Ayuntamiento Constitucional, Tijuana, Baja California, 1995, pp. 107-124.

manera considerable a raíz del extraordinario crecimiento de una industria que, en términos fiscales, no contribuye en forma significativa a reponer y ampliar el equipamiento urbano.

Se incluyó la mayor parte de las ciudades, los parques y los centros industriales (en adelante CIPAC). Estos emplazamientos están a cargo de una administración central, pero son diferentes en tamaño, cobertura de servicios, localización y equipamiento. Se tomaron en cuenta tanto los parques acreditados, como los que no lo están e incluso los que no fueron resultado de una planeación previa. En este sentido, esta cobertura de parques es más amplia que la propuesta por Garza, quien destaca la planeación como elemento definitorio.⁶

Se consideraron centros industriales (en adelante CEI) las edificaciones a cargo de una administración única y con equipamiento mínimo para albergar industrias, pero que no alcanzan la superficie más pequeña de seis hectáreas que exige la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) para reconocerlos como parques.⁷ Por otra parte, como no es posible establecer un tamaño óptimo para un parque industrial,⁸ se aplicó un criterio *ad hoc* para clasificarlos en pequeños, medianos y grandes, según su dimensión: de 6 a 20 hectáreas; de 21 a 100, y de más de 100 hectáreas, respectivamente.

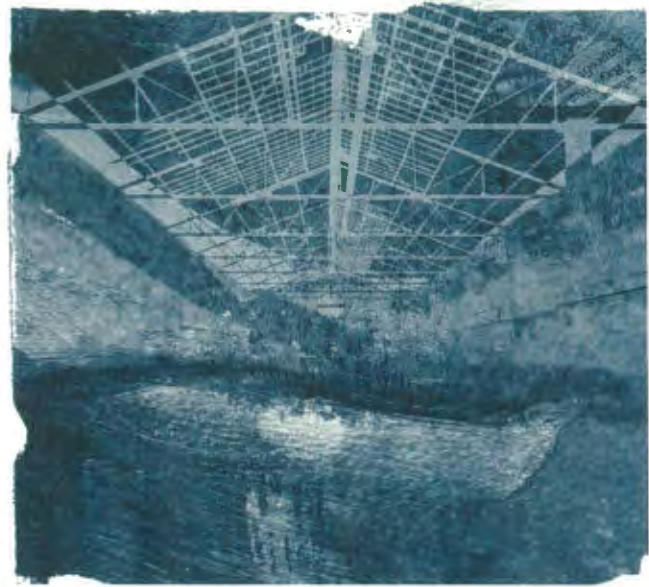
Por otro lado, con apoyo en la definición de Gustavo Garza, se identificó como ciudades industriales las superficies superiores a 300 hectáreas insertas en el entramado urbano y que se caracterizan por su combinación de diversos usos del suelo (residencial, industrial y comercial), su autosuficiencia económica y su heterogeneidad social. Por último, el concepto que hace referencia al conjunto manufacturero de mayor dimensión es el de corredor o cinturón industrial intraurbano, definido como una aglomeración de centros, parques o ciudades industriales que se localizan de manera continua o fragmentada sobre un eje geográfico claramente definido (con principio y final). De acuerdo con esta definición y con base en un ligero cambio de un mapa editado por la San Diego Economic Development Corporation, se identificaron siete corredores en Tijuana: Sur, Oeste, Este, Otay, Insurgentes, La Mesa y Aeropuerto.⁹

6. Este autor define a los parques industriales como instalaciones que operan con una administración permanente y que se han planeado para promover el establecimiento de empresas industriales mediante la dotación anticipada de infraestructura, naves y servicios comunes. Véase Gustavo Garza Villarreal, *op. cit.*, p. 43.

7. Véase Decreto que establece el Registro Nacional de Parques, *op. cit.*

8. Las políticas de construcción de parques industriales varían mucho entre países y no hay estándares internacionales sobre la dimensión más adecuada de los mismos. Véase Gustavo Garza Villarreal, *op. cit.*, p. 209.

9. La modificación consistió en definir dos nuevos corredores: el Este y Aeropuerto. Véase Economic Development Corporation (EDC), *Major Industrial Areas Map. Tijuana, B. C. y Otay Mesa*, San Diego EDC, también Wilfrido Ruiz Ochoa y Salvador González Andrade, *op. cit.*, mapa 1.



De conformidad con la base de datos de la asociación local que encabeza el organismo Desarrollo Industrial de Tijuana (Deitac), se concluye que a principios de la segunda mitad de los años noventa había en Tijuana 37 conjuntos manufactureros, de los cuales 40% eran centros industriales. El resto de los emplazamientos lo integraban nueve parques pequeños, igual número de medianos, dos grandes y dos ciudades industriales. La importancia de estas áreas como centros de actividad de la subcontratación internacional es indiscutible: las maquiladoras localizadas en los CIPAC de Tijuana ocupaban 86 000 empleos en 1995, lo cual representaba 83% de las personas ocupadas en la industria maquiladora de exportación (IME) en la ciudad. Esta importancia mayoritaria con seguridad se mantiene hasta la fecha.

Para llevar a cabo el presente estudio se recurrió a diversas fuentes de información. La más importante fue una encuesta aplicada en agosto y septiembre de 1996 a 26 administradores de parques y centros industriales de Tijuana y a seis maquiladoras de la ciudad industrial El Florido (CIF). Estos emplazamientos industriales daban cuenta de poco más de 90% del empleo y de las plantas de los CIPAC, por lo que, en este sentido, la cobertura de análisis resultó significativa.¹⁰

10. Los centros industriales visitados fueron: Misión del Sol, Onix, Martínez, Barranquitas, Fimher, Brisas, Pinos y La Campiña. Los parques pequeños considerados fueron: Olivos, Bustamante, Murúa, Presidentes, Limón los Pinos, La Mesa, Bajamaq y Las Californias. Entre los medianos están: Tecnomex, Sección Dorada, Valle Sur, Garita de Otay, y Tijuana International Park (TIP). Se consideraron los dos parques industriales grandes (El Águila y Pacífico) y, además, de la ciudad industrial Nueva Tijuana (la CINT), el conjunto manufacturero El Florido fue identificado también como ciudad industrial.

Además del examen visual, los datos recabados se validaron con estadísticas de diversos organismos,¹¹ y la valoración global del tema en el ámbito fronterizo se abordó con entrevistas a cuatro funcionarios públicos y a nueve empresarios encargados de la promoción o la administración de parques industriales de Mexicali y Tijuana.¹²

EVOLUCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA DE PARQUES: LO PREVISTO Y LO IMPREVISTO

El programa de industrialización fronteriza de 1965 despegó sin un plan que permitiera satisfacer de forma adecuada la demanda de espacios que produjo el extraordinario crecimiento de la industria maquiladora. Por lo mismo, en Tijuana, al igual que en otras ciudades del norte del país, la formación de las áreas industriales no siempre fue resultado de una planeación previa, sino también de una improvisación forzada por los cambios del mercado inmobiliario. Al respecto, pueden mencionarse centros industriales concebidos a mediados de los sesenta como edificaciones comerciales y de almacenamiento; luego, conforme se elevó el atractivo del mercado inmobiliario de uso industrial, se comenzó a adaptar dichos CEI para atraer maquiladoras pequeñas.¹³ En todo caso, en 1970, con la fundación del parque Los Olivos, empezaron a diseñarse en Tijuana superficies para uso industrial.

Sin embargo, no puede concluirse que la mayoría de los parques industriales fueron resultado de *adaptaciones* a los usos del suelo originales, pues este fenómeno sólo se aplica de forma parcial a los que aquí se identifican como *centros industriales* (CEI), que en la segunda mitad de los años noventa sólo contribuían con 2% del terreno que utilizan las plantas localizadas en ciudades, parques y centros industriales de Tijuana.

La importancia de los CEI empezó a reducirse de manera acelerada a partir del dinamismo que adquirió en los años ochenta la demanda de predios grandes y conforme se creó un marco jurídico para el desarrollo de ciudades y parques

industriales. En este sentido, habría que reconocer la importancia de los programas federales que se pusieron en marcha en los setenta: el Decreto para la Promoción de Conjuntos, Parques y Centros Comerciales, de mayo de 1972, y el decreto que proponía la desconcentración territorial de las actividades industriales, de 1979.

Lo anterior repercutió en la configuración espacial de las industrias de Baja California, pues, a la luz de esos programas, en 1973 se puso en marcha un fideicomiso público que dio lugar al surgimiento de la ciudad industrial Nueva Tijuana (la CINT), la cual se convertiría en la mayor ciudad maquiladora de la localidad y en la más grande reserva territorial del municipio.¹⁴ Desde sus inicios, la CINT presentaba una conexión geográfica y de negocios con un área privilegiada para la localización industrial en el sur de California (Otay Mesa);¹⁵ al parecer, estas características fueron determinantes para que el estado impulsara este conglomerado industrial.

A partir de la creación de la CINT comenzó una intensa actividad empresarial independiente orientada a la edificación de parques industriales y cuyo origen se sustentó en capitales privados. No obstante, conforme empezaban a crearse parques industriales de seis hectáreas o más, se abrió el camino para que los desarrollistas obtuvieran incentivos financieros especiales de origen público.

El acelerado ritmo con el que empezó a ocuparse la CINT despertó expectativas positivas en la esfera gubernamental por las posibilidades que ofrecía este tipo de emplazamientos, pues en paralelo con la ampliación de la CINT —lo que la convirtió desde entonces en el principal proveedor de servicios aduaneros y de transporte de Tijuana—,¹⁶ se creó en 1986 la CIF: un gran emplazamiento industrial fundado como fideicomiso cuya dimensión original (2 300 hectáreas) la convirtió, en su tiempo, en la mayor área manufacturera de México.¹⁷

Por ubicarse fuera de la mancha urbana, la CIF representó un proyecto de larga maduración que al principio tenía una

11. Secofi, Secretaría de Desarrollo Económico del Estado (SEDE), DEITAC, Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE), Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP), Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Nacional Financiera (Nafin).

12. Agradecemos la atención de Eduardo Martínez Palomera, Miguel Velasco Bustamante, José de Jesús Pácheo, Enrique Mier y Terán, Carlos Bustamante Mora, Humberto Inzunza Fonseca, Rodolfo Andrade, Elías Laniado Laborín, Luis Ramírez Ochoa, Gilberto Fimbres, Trinidad Fimbres y Alejandro Limón Padilla.

13. Es el caso de dos centros industriales de Tijuana: uno ubicado en el corredor del oeste y el otro en el cinturón de La Mesa.

14. Originalmente la CINT arrancó como un fideicomiso de 400 hectáreas, de las cuales 170 fueron urbanizadas por el municipio y una promotora urbana. El resto de la superficie se vendió a una inmobiliaria. Véase Gustavo Garza Villarreal, *op. cit.*, p. 91.

15. José Negrete Mata, *Integración e industrialización fronterizas: la Ciudad Industrial Nueva Tijuana*, El Colef, Tijuana, Baja California, 10 de noviembre de 1988, pp. 66-77.

16. En 1985 se inició la construcción de la Sección Dorada que, junto con el parque Garita de Otay (GAO), amplió el entramado urbano de la CINT, permitiéndole mejorar su capacidad de recepción de industrias tras 10 años de operación. Con ello, la GAO se convirtió en el soporte más importante en materia de servicios aduaneros, de transporte y almacenaje para la industria maquiladora de Tijuana.

17. Véase Gustavo Garza Villarreal, *op. cit.*, pp. 69-71.

tasa de ocupación relativamente baja en comparación con el sorprendente crecimiento que alcanzaron varios de los parques industriales fundados en la segunda mitad de los ochenta (como el Pacífico y el Tijuana International Park). En consecuencia, cerca de la mitad de la superficie de la CIF se convirtió en reserva territorial, la cual empezó a ocuparse con asentamientos irregulares, de manera que, para 1997, la Secretaría de Desarrollo Económico y la Secofi reconocieron que la dimensión de la CIF se había reducido a 500 hectáreas (21% de la superficie inicial), de las cuales 60% aún no se urbanizaba. Con todo, a juzgar por el espacio disponible que había hace cinco años en la CIF (cerca de 300 hectáreas), todavía es una de las reservas para uso industrial más grandes de Tijuana y, junto con el parque El Gandul, forman un reciente corredor que compensa de manera significativa el congestionamiento industrial del centro de la población: el corredor Este.

Después de una etapa caracterizada por un crecimiento extraordinario de la mancha industrial de la ciudad (1973-1986), la segunda mitad del decenio de los ochenta comenzó con la edificación de una serie de parques grandes que elevaron de manera extraordinaria la oferta de predios de los parques medianos y pequeños construidos hasta entonces. Tan sólo en dos años —1988 y 1989—, la superficie disponible en las CIPAC se elevó 50% con la construcción casi paralela de los parques El Águila, El Pacífico, Bajamaq Insurgentes y Frontera, pertenecientes a los grupos corporativos más importantes de la ciudad. Un factor que contribuyó a esta expansión fue el crecimiento espectacular que ha experimentado en los últimos 10 años la población del este de la ciudad, pues aceleró el desarrollo de una zona de vivienda en El Águila y mejoró el atractivo de la CIF como submetrópoli industrial.

Se podría pensar que en los años noventa, al contar con un marco normativo para la operación de parques y mayor experiencia corporativa para su edificación, los emplazamientos industriales seguirían un desarrollo relativamente planeado. Sin embargo, todavía en el decenio pasado surgieron centros industriales que no tenían de inicio ese objetivo.¹⁸ Al mismo tiempo, los dos grupos de inversionistas más importantes ampliaron su presencia geográfica en la ciudad mediante la edificación de tres parques medianos (Tecnómex, Misiones de las Californias y Valle Sur); para entonces las significativas inversiones efectuadas en la CIF la habían convertido en un área muy atractiva para grandes empresas mundiales de origen asiático de los ramos automovilísticos y de televisores.¹⁹

18. En el corredor Insurgentes de Tijuana se localiza un centro industrial fundado durante los noventa que originalmente se concibió para albergar un conjunto de bodegas.

19. Después de dos años de intensa actividad promocional en 150 empresas coreanas, los desarrollistas de la CIF lograron concretar a finales de los noventa

La operación y la planificación de parques industriales en Tijuana es, en la actualidad, irregular. En ocasiones el gobierno estatal se ha visto muy comprometido con el desarrollo de los parques, mientras que en otros casos brilla por su ausencia.

VIEJAS Y NUEVAS FUNCIONES DE LOS PARQUES INDUSTRIALES

¿Catalizador del crecimiento o componente del desarrollo regional?

Puede inferirse que al principio la construcción de los parques y las ciudades industriales respondió a fuerzas del mercado, impulsadas principalmente por la creciente demanda de predios que trajo consigo la expansión de la maquila. En menor grado fueron resultado de la puesta en marcha de políticas gubernamentales. Muestra de lo anterior es que el equipamiento de la mayor parte de las CIPAC de Tijuana está orientado casi por completo a satisfacer las necesidades de la maquila transnacional,²⁰ además de que ahí se asientan conjuntos manufactureros que en su mayoría opera fuera de los programas de promoción estatales.²¹

Se reconoce que al idearse como facilitadores de la subcontratación internacional, los programas de parques industriales no requerían incorporarse a un programa orientado a enfrentar el rezago en infraestructura productiva y social que Tijuana y otras ciudades fronterizas han estado acumulando desde hace varios decenios.²² La ausencia de estos programas o la ineficaz manera de llevarlos a cabo, contribuyó a que el elevado ritmo con que se han ocupado los parques industriales

la venta de 80 hectáreas, las cuales fueron adquiridas por un reducido número de empresas: además del Complejo Samsung —consolidado en 1996—, se logró atraer a Hyundai. Esta última es una empresa automovilística que inició sus operaciones en 1990 y que, en comparación con el resto de las maquiladoras de la ciudad, en 1995 ocupó el noveno lugar en cuanto a tamaño (empleaba a 1 200 trabajadores).

20. De las plantas que se ubican en las CIPAC, 90% son maquiladoras, en un ramo donde al menos 60% de las naves opera con participación de capital extranjero. Véase Jorge Alonso, Jorge Carrillo y Óscar Contreras, *Trayectorias tecnológicas en empresas maquiladoras asiáticas y americanas en México*, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), serie Desarrollo Productivo, Santiago, Chile, 2000, p. 47.

21. Aunque no es el único mecanismo de promoción gubernamental, es ilustrativo que en 1996 sólo 19% de las CIPAC de Tijuana tenían el Registro Nacional de Parque Industrial. Si se excluyen los centros industriales —que no podían aspirar a ese registro debido a su dimensión—, el porcentaje referido sería 41.

22. Se estima que, tan sólo durante 1980-1989, las principales ciudades fronterizas acumularon un rezago en inversión federal destinada a infraestructura de 2 797 a 5 408 millones de dólares, lo que es indicativo del gran esfuerzo que en materia de gasto público debe realizarse. Véase Eduardo Zepeda Miramontes y Maritza Sotomayor Yalán, *op. cit.*, pp. 95-120.

del centro de la ciudad haga más complicadas la movilidad y la convivencia ciudadanas, lo cual inhibe el desarrollo y el crecimiento locales.

Por otra parte, los parques tampoco permitieron por sí solos *tejer un puente* entre la manufactura nacional y la maquila extranjera; en este sentido, parece que sólo se plantearon buenas intenciones. Lo anterior puede analizarse desde distintos ángulos. En este caso concreto, el estudio se concentra en investigar el tamaño de las empresas que los parques han logrado atraer y en las complementariedades de insumos de los mismos.

El tamaño dominante de las plantas ubicadas en los parques refleja el reducido alcance de los programas de estímulos estatales para fomentar la instalación de microindustrias y empresas pequeñas en los parques industriales de Tijuana. Entre aquéllos destaca el decreto que creó el Registro Nacional de Parques Industriales, en 1980, y el decreto para la Promoción y Operación de Parques y Zonas Industriales, de 1993.²³ Contrario a las pretensiones de estos programas, de 80 a 90 por ciento de los ocupantes de los emplazamientos industriales de Tijuana eran maquiladoras medianas y grandes; al momento de la encuesta la presencia de la microindustria era prácticamente nula.²⁴

Además, los parques con mayor disponibilidad de terreno, y que tendrán con seguridad las mayores tasas de absorción en el futuro —principalmente los del corredor Este—, fueron precisamente los que a mediados de los noventa habían atraído la mayor proporción de empresas grandes.²⁵ Incluso en los centros industriales la proporción de plantas pequeñas



representaba, a lo sumo, la tercera parte del total de establecimientos.²⁶ Con seguridad hay excepciones, pero, conforme a este panorama, difícilmente se podría pensar que los parques han contribuido a la *incubación* de grandes empresas.

Aunque la baja participación de los insumos nacionales en el valor de las materias primas utilizadas por la industria maquiladora de exportación se atribuye a una gran diversidad de factores internos y externos que no corresponde aquí tratar, es claro que los parques industriales y los programas que fomentan su desarrollo no han contribuido por sí mismos a la formación de una base industrial propia, como se pretendía en los años setenta. Han operado, en todo caso, como catalizadores de una incipiente complementariedad productiva que, en el caso de Baja California, empieza a despuntar de manera aislada entre un reducido número de plantas cuyo proceso productivo—en términos de complejidad tecnológica— parece superar al que caracteriza a la maquila tradicional.²⁷

23. El decreto de 1993 formaliza diversos mecanismos para estimular la localización de la micro y pequeña industria en los parques: 1) entre los criterios para determinar las zonas prioritarias con derecho a estímulos financieros se encuentra el de apoyar a los parques y zonas industriales que prevean el establecimiento de microindustrias (artículo 4); 2) en congruencia con el decreto que creó el Registro Nacional de Parques Industriales (Renpi), se indica que para obtener tal registro es necesario presentar un plan de desarrollo que describa la división de áreas destinadas a la micro, pequeña, mediana y gran industrias (artículo 6); 3) señala que los emplazamientos con menos de seis hectáreas para uso industrial (excluyendo los espacios libres) podrán obtener el Renpi siempre y cuando se orienten a la microindustria y dispongan de una infraestructura básica (art. 6), y 4) el mismo documento indica que la banca de desarrollo ofrecerá incentivos financieros a la micro, pequeña y mediana industrias que se ubiquen en parques industriales registrados. Véanse Decreto que establece el Registro..., *op. cit.*; y Decreto que Promueve la Creación..., *op. cit.*, pp. 6-8.

24. Se consideró microindustria a los establecimientos con menos de 10 trabajadores; pequeñas empresas a los que empleaban de 15 a 75; medianas a los que disponían de 75 y hasta 250, y como grandes empresas, a los establecimientos con más de 250 trabajadores.

25. En el corredor Insurgentes destacaba El Águila (con 80% de naves grandes), en el extremo este la CIF (92%), y sobre el cinturón del sur, el parque El Pacífico tiene una distribución relativamente homogénea entre empresas pequeñas, medianas y grandes.

26. Habría que destacar el caso del parque La Mesa, donde cerca de 17% de las industrias son pequeñas, y en el que, a decir de un exfuncionario, es de los pocos emplazamientos que ha reservado espacios para micro y pequeñas empresas en Tijuana.

27. En el caso de Baja California puede mencionarse el complejo Samsung, localizado en la CIF—constituido por empresas coreanas—, y al conjunto de proveedores instalados alrededor de la ensambladora de televisiones Goldstar, que se ubica en Mexicali. Además, en Tijuana se genera la mayor producción de televisores para el mercado mundial y se afirma que hay un cúmulo industrial del ramo. Véase Jorge Alonso, Jorge Carrillo y Óscar Contreras, *op. cit.*, y Robert E. Zárate Cornejo, *Vinculación entre proveedores locales y transnacionales en el cluster del televisor en Tijuana*, Colef, tesis de maestría en Desarrollo Regional, Tijuana, México, 2002.

Incluso entre las empresas asiáticas —que argumentan que las reglas de origen las obligan a relocalizar a sus proveedores en sus cercanías para alcanzar el contenido zonal exigido por el TLCAN— no se aprecia un intercambio frecuente de insumos con las empresas ubicadas en un mismo parque.²⁸ No obstante, a diferencia de los pequeños centros industriales —donde la quinta parte de sus plantas era de origen asiático—, debe reconocerse que los grandes emplazamientos parecen ofrecer un ambiente más propicio para la complementariedad productiva entre los parques, sobre todo en los de creación relativamente reciente.²⁹

Se desconoce, sin embargo, si el equipamiento del parque, la disposición y la naturaleza de las empresas que lo conforman, así como su entorno urbano-empresarial u otros factores vinculados a su funcionamiento, estimulan sinergias cruzadas de información y la cooperación entre empresas o si es indistinto que algunos de éstas se localicen en un parque o ciudad industrial para que lleguen a complementarse por medio de los insumos. Este trabajo no ofrece suficiente evidencia empírica para dar respuesta a dicho interrogante, pero es claro que la adscripción a un determinado parque o ciudad industrial —por más equipado, especializado o diversificado que se encuentre— no asegura la existencia de encadenamientos productivos. En principio, porque hay múltiples actores que influyen en la capacidad de las empresas para integrarse a una cadena de valor específica, en la cual los parques, por sí mismos, no son por necesidad el factor más relevante para explicar el grado de endogeneidad territorial que pueden alcanzar los procesos productivos.³⁰ No obstante, se exploró si el grado de especialización del parque, así como el tamaño y origen del capital de sus establecimientos, tenían

alguna relación con la frecuencia con la que se presentaban las complementariedades dentro del parque; esto es, si dichas características estimulaban una *atmósfera marshalliana de cooperación* en los corredores industriales de la ciudad.

Si se parte del hecho de que a comienzos de la segunda mitad de los años noventa el tamaño de las plantas localizadas en las CIPAC era de 211 trabajadores por nave y que la dimensión promedio de los predios ocupados era de 2.1 hectáreas, entonces se concluye que: en los parques medianos y grandes del corredor del sur —donde las complementariedades por medio de los insumos eran frecuentes— las naves se ubicaban en predios comparativamente grandes (5.6 hectáreas en promedio), las empresas eran de tamaño estándar (203 empleados en promedio) y las ramas de actividad dominantes eran la electrónica en el parque El Pacífico y productos médicos en el Valle Sur. Esto es, se percibe cierta especialización productiva en los dos parques del corredor referido. En particular, destaca el primero, pues pese a que aloja a cerca de 39 empresas, sólo ocho de ellas empleaban en conjunto a poco más de 4 000 personas.³¹

La ciudad industrial El Florido, por su parte, a mediados de los noventa se caracterizaba por la presencia de industrias asiáticas con complementariedades relativamente frecuentes entre sí, pertenecientes en su mayoría al ramo de la electrónica (90%) y en menor grado al automovilístico. Las plantas de la CIF eran grandes, tanto en términos de empleo (90% ocupaba a más de 250 trabajadores) como del tamaño de los predios ocupados (16.6 hectáreas en promedio por nave). En este sentido, entre las 12 maquiladoras que se ubicaban en 1996 en esa submetrópoli, destacaban Hyundai (contenedores) y el complejo Samsung (televisores), empresas que empleaban en conjunto a poco más de 4 000 trabajadores.

En contraste, en el cinturón de La Mesa —donde las complementariedades se percibían nulas—, de 70 a 100 por ciento de las naves era de origen estadounidense y aunque se dedicaba a diversas actividades, entre ellas predominaba la electrónica ligera; en segundo término estaban el ramo textil, productos de madera y autopartes. Como era de esperar, aunque destacaban cinco establecimientos de la electrónica que empleaban en conjunto a casi la mitad del personal en el corredor,³² en este eje el peso de las naves grandes descendía de manera notable:

28. En el cuestionario se consignó la opinión del director del parque industrial sobre la frecuencia (alta, ocasional o nula) con la que algunas de las plantas establecidas allí suministraban insumos a otras del mismo emplazamiento. No se identificaron posibles complementariedades de insumos entre empresas ubicadas en distintos parques industriales o fuera de ellos. Tampoco fue posible verificar la naturaleza tecnológica de los *encadenamientos* identificados, el país de origen de los insumos intercambiados, la importancia económica de los mismos y tampoco si éstos ocurrían de una a otra empresa.

29. De acuerdo con la información obtenida, se presentaba complementación por la vía de los insumos en los parques Sección Dorada, Valle Sur, TIP y Pacífico, así como en las dos ciudades industriales que hay en Tijuana. Exceptuando a la CINT —donde 80% de las plantas era estadounidense—, el resto de los complejos mencionados son relativamente jóvenes, ya que se fundaron durante la segunda mitad de los ochenta. Es decir, la venta de insumos entre empresas maquiladoras de un mismo parque es un fenómeno más bien reciente.

30. Para una revisión de los factores que en escalas local, regional, nacional y mundial influyen en el nivel de integración de los procesos productivos con el territorio, véase Enrique Dussel Peters, "Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?", *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, México, abril de 2003, pp. 328-336. Entre dichos factores, el autor destaca la racionalidad de las importaciones temporales debidas a estímulos fiscales.

31. Las firmas son Panasonic, Packard (contactos y conectores), Sanyo (videocomponentes), Matsushita (televisiones), Power Sonic (acumuladores), Quadyline (equipo electrónico), Sonhen (reparación), Kentek (transformadores), Aerodesing (equipo de transporte) y Deltec (fuentes de poder).

32. Son empresas dedicadas a la rectificación de aparatos, así como a la manufactura de interruptores y conectores. Las corporaciones son PPH Industrial y Electro Óptica (ubicadas en el parque Bustamante), International Rectifier, Switch Luz e Interaz (Olivos), Volex (en La Mesa), Ensamblés Magnéticos, Electrónica Hemisférica, Electrol, Electro Óptica y Raychen (en el parque Brisas).

el tamaño medio de las plantas era de 108 trabajadores por nave y la dimensión promedio de los predios ocupados apenas alcanzaba la media hectárea.

En relación con el eje Insurgentes, también destaca el ramo de la electrónica; en particular resaltaban las tres corporaciones asiáticas más grandes de la ciudad dedicadas al ensamble de televisores y que empleaban en conjunto cerca de 8 000 personas.³³ Estas empresas, junto con la NSK Autoliv, que opera en el parque El Águila, daban cuenta de un tercio de la actividad laboral del corredor de referencia. Desafortunadamente se desconoce si había complementariedades por medio de los insumos en los parques que forman este eje.

Con referencia al corredor de Otay,³⁴ donde se concentra casi 40% del empleo generado en las ciudades, parques y centros industriales de Tijuana, la mayor parte de las plantas de la CINT y de los parques Sección Dorada eran estadounidenses, principalmente del ramo de la electrónica. Aunque el empleo medio de las plantas de este corredor no era muy elevado (127 trabajadores en promedio por planta), casi la tercera parte de la fuerza laboral (12 500) trabajaba en 12 de las 160 naves que operan en el eje: se puede afirmar, entonces, que en Otay se localizan establecimientos relativamente grandes, lo cual quizá estimula las complementariedades dentro del parque, mismas que eran relativamente frecuentes. Entre dichos establecimientos sobresalen las empresas asiáticas ligadas a la manufactura de televisores y al ramo de accesorios para música, electrodomésticos y electrónica, entre otras.³⁵

Entre los parques del corredor Aeropuerto sobresale El Tijuana International Park (TIP); en éste, además de haber complementariedades ocasionales, hay maquiladoras de alto nivel tecnológico de origen francés, canadiense, estadounidense y asiático, dedicadas en su mayoría a la manufactura de aparatos y accesorios eléctricos para computación, fotografía, impresión, escritura y sonidos musicales. Las seis empresas más representativas de este parque daban cuenta de 60% del empleo del mismo, y al momento de la encuesta ocupaba el tercer lugar en cuanto al tamaño medio de sus establecimientos (333 trabajadores por planta).

En suma, parece que mientras mayor sea la dimensión de los predios ocupados por las empresas, así como su tamaño y los niveles de especialización industrial, se presentan me-

jores condiciones para la existencia de complementariedades de insumos en el ámbito del propio parque. Por supuesto, se requiere más investigación para comprobar esta afirmación, que no es más que la manifestación de una compleja interacción de factores.

En la mayoría de los parques industriales no se han creado las condiciones para fomentar una base productiva propia, además de la ausencia de mecanismos eficaces de cooperación entre la maquila y los desarrolladores de parques para crear “centros de incubación de empresas”

El desarrollo de parques industriales: ¿reservado a pocos grupos?

En Tijuana la competencia entre desarrolladores de parques se limita a 14 grupos corporativos —en algunos casos son familias—, que no sólo se encuentran en una carrera por edificar y administrar conjuntos industriales, sino también por obtener concesiones para explotar terrenos de uso industrial. Si se excluye la CIF —donde no fue posible identificar un grupo corporativo definido—, se encuentra que sólo cuatro gremios controlan poco más de la mitad de la oferta de predios disponibles en los parques y, seguramente, también captan la mayor parte de las nuevas inversiones en materia de edificación de naves y equipamiento industrial.

Sin considerar a la CIF —donde se ubicaba poco más de la mitad del espacio disponible que había en las CIPAC hasta junio de 1996 (300 de 562 hectáreas)— se puede observar con claridad la concentración de la oferta en pocos grupos,

33. Se trata de U. Lim, empresa de origen coreano que empleaba a 1400 personas, y de las compañías japonesas Video-Tec y Matsushita con 4 000 y 2 000 trabajadores, respectivamente.

34. Se excluye la zona industrial Garita de Otay.

35. Entre ellas se encuentran Samsung, Hitachi, Matsushita y JVC Industrial, Maxell, Casio, Sanyo, Comair y Tabuchi.

los cuales han sido identificados con las primeras cinco letras del abecedario. En estos términos, casi la mitad del terreno disponible en las ciudades, parques y centros industriales de Tijuana se ubicaba en los emplazamientos administrados por el grupo A. Cerca de la cuarta parte (26%) en el grupo D. En Garita de Otay otro 9% y la CINT y casi 5% en los complejos controlados por el corporativo B.

Para algunas de las familias de mayor tradición empresarial en Tijuana, los parques no constituyen su única, ni siquiera su principal fuente de ingresos, por lo que se han dedicado más a administrarlos que a edificar nuevos emplazamientos industriales. Estos grupos han hecho parques relativamente pequeños, orientados a satisfacer la demanda de predios no mayores a una hectárea destinados a naves previamente construidas (de inventario). En contraste, los grupos mayores —algunos con inversiones en otras entidades del país—, diseñan “supermanzanas” y construyen ellos mismos o sus clientes naves a la medida (*built in suit*) de cuatro y hasta 15 hectáreas.³⁶

Se puede plantear como hipótesis que, en forma parcial, algunos de los empresarios de mayor arraigo local perdieron parte de su cuota de mercado como desarrolladores de parques porque no lograron competir con los capitales procedentes de distintos puntos del país que empezaron a operar en Tijuana a mediados de los años ochenta. Entre estos grupos figuran algunos que han logrado integrarse en forma vertical y horizontal al ramo de la construcción y que tienen proyectadas ambiciosas obras turísticas, residenciales e industriales.

En efecto, en el entorno fronterizo el desarrollo de parques industriales comprende un número limitado de grupos corporativos, lo cual no parece que estimule mucho la competencia entre ellos, ni que ayude a que las infraestructuras industriales alcancen la competitividad internacional deseada. No obstante, se debe esperar a saber qué posibilidades se abrieron al mercado inmobiliario de parques con la emisión, en 1993, del Decreto para la Promoción y Operación de Parques, que permite que los inversionistas extranjeros participen en la edificación de emplazamientos industriales.³⁷ Este decreto marca nuevas reglas para la competencia entre

desarrolladores que, en el caso de Baja California, parece que apenas se inicia: exceptuando al parque industrial Nórdica —una coinversión con capital noruego—, el resto de los parques industriales que operaban en 1996 en Tijuana, se habían construido fundamentalmente con recursos nacionales.³⁸

El desarrollador de parques: ¿de constructor a promotor?

Todavía no es tiempo para valorar con objetividad si la apertura de la inversión extranjera en parques industriales se está convirtiendo en una vía para mejorar la competitividad de los desarrolladores y para concretar coinversiones que permitan ampliar la capacidad instalada de los conjuntos manufactureros. Al respecto, hay opiniones encontradas. Hay quienes, por ejemplo, consideran que la desregulación en el sector podría fomentar prácticas injustas en la concesión de terrenos, lo cual favorecería al inversionista extranjero.³⁹

Con todo, parece claro que la desregularización de la inversión empieza a presionar a los grupos empresariales del país para que construyan emplazamientos industriales más acordes con las normas ambientales internacionales y que faciliten de manera más eficaz el desarrollo de economías internas y de aglomeración.⁴⁰ En este sentido, el país se encuentra un tanto rezagado, pues la norma mexicana de parques industriales más reciente no se rige todavía por estándares internacionales de calidad.⁴¹ Al respecto, es importante señalar que no basta establecer criterios para determinar si un desarrollo industrial puede ser catalogado como un parque industrial

Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera” (artículo 6). Véase Secofi, Decreto que promueve la Creación..., *op. cit.*, p. 7.

38. El parque industrial Nórdica es una coinversión (*joint-venture*) del Grupo La Mesa y la empresa noruega Den Norske Krigsforskrin. También destaca el caso del Complejo Samsung, construido en la ciudad industrial El Florido con capital coreano. Éstas son quizá algunas de las primeras experiencias en Tijuana, en cuanto a edificación de parques industriales con inversión extranjera. Véase <www.grupolamesa.com.mx/paginas/nordika.html>.

39. Al referirse a la desregulación de la inversión en parques industriales, el entonces director de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP) afirmaba: “la competencia debe ser en igualdad de circunstancias, pues algunos gobiernos estatales en México en ocasiones regalan tierras o dan concesiones especiales a inversionistas extranjeros con la bandera de crear empleos en sus entidades, sabiendo que estas empresas de todos modos invertirán en el país”. Véase Ignacio X. Ramos, “El papel de los parques industriales ante el TLC”, en *Maquiladora Industry Annual Review*, Segumex, México, 1992, p. 181.

40. Opiniones al respecto pueden encontrarse en Sergio Argüelles Gutiérrez, “Trends in the Promotion and Development of Mexico’s Industrial Park”, *Maquiladora Industry Annual Review*, Segumex, México, 1992, pp. 121-126. Argüelles fue presidente de la AMPIP y director del Grupo Frisa.

41. En el punto 10 la norma referida indica: “esta norma mexicana no es equivalente a ninguna norma internacional por no existir referencia alguna al momento de su elaboración”. Véase Secretaría de Economía (SE), *Norma Mexicana de Parques Industriales, NMX-R-046-SCFI-2002*, Documento Oficial de la SE, México, 2002 <www.ampip.org.mx>.

36. Las cuatro empresas que se entrevistaron en la CIF (Hyundai, Leymex, Dae Wong Mashine y Samsung), por ejemplo, compraron terrenos y construyeron ellas mismas sus naves.

37. El Decreto que establece el Registro Nacional de Parques Industriales en 1980 indica que para obtener el registro los parques deben ser de propiedad pública o de personas físicas o morales de nacionalidad mexicana (artículo 2, fracción I). En contraste, el que promueve la Creación y Operación de Parques y Zonas Industriales de 1993, indica: “El Registro [...] se otorgará a aquellos parques que estén constituidos jurídicamente, ya sea de propiedad pública, privada o mixta, de personas físicas morales, de nacionalidad mexicana o extranjera, atendiendo en este último caso a lo dispuesto por la Ley para

que cumple con condiciones mínimas de calidad en cuanto a infraestructura, urbanización y servicios. Además de estos aspectos que recoge atinadamente la norma citada es urgente establecer recomendaciones en cuanto a la atmósfera laboral e industrial que debería propiciar el parque para contribuir al fortalecimiento de la base manufacturera del país.

Debe considerarse que tanto la competencia internacional como la intraurbana exigen mayor inversión en equipamiento productivo y comunitario de las localidades que aspiran a integrarse a un entorno mundial. Los desarrolladores que quieran comprometerse con dicha premisa deben fortalecer el equipamiento de sus parques e incorporarse a los planes estratégicos de desarrollo de las infraestructuras urbanas y a las expectativas de crecimiento de las propias industrias.

Tanto la localización como *plan maestro* de lotificación deben atender a la topografía del terreno, a las necesidades de localización y a los planes de expansión de las plantas; a una disposición y densidad espacial que favorezca la cooperación laboral y tecnológica, y a una integración armónica con el medio social y urbano que rodea al parque.

Los planes de lotificación deben ser flexibles para adaptarse a los requerimientos de plantas cada vez más grandes e intensivas en espacio, que ven condicionado el aprovechamiento de economías internas a la posibilidad de operar en gran escala. Este fenómeno empieza a observarse con cierta claridad en algunos de los conjuntos manufactureros del extremo este de la ciudad de Tijuana⁴² y, a juzgar por la tendencia creciente del tamaño medio de las plantas maquiladoras en México, seguramente también es observable en otros municipios de la frontera norte.⁴³

Por otra parte, en un contexto de apertura, los desarrolladores de parques industriales difícilmente pueden continuar como meros constructores y comercializadores de bienes inmuebles para la maquila, como ocurrió tal vez durante el *auge* de esta industria. Dado que la competencia internacional por la



inversión externa por medio de la maquila tiende a crecer y las infraestructuras urbanas a agotarse, la carrera por el control de predios a cerrarse y los servicios al productor a externalizarse, los edificadores de emplazamientos manufactureros que deseen competir deben por necesidad proporcionar servicios “integrados a los parques”, con el objetivo de ofrecer “espacios autosuficientes” para una industria tecnológicamente cada vez más compleja y exigente en cuanto a tiempos de entrega.

El enfoque anterior aproxima a los desarrolladores al concepto de emprendedores, gestores y promotores de la inversión, pues no sólo deben limitarse a ofrecer espacios construidos a la medida, sino también servicios profesionales diversos, intermediación gubernamental e incluso subcontratación del proceso de manufactura mediante programas integrados como el de albergue (*shelter*), el cual, mediante proyectos “llave en mano”, ha tendido a elevar la capacidad de los emplazamientos industriales para atraer a México inversionistas extranjeros sin experiencia, encaminándolos a iniciar operaciones en el país y brindándoles apoyo profesional y logístico antes, durante y después de iniciado el proceso productivo. Aunque no se dispone de información completa al respecto, en el caso de Tijuana la construcción de conjuntos manufactureros autosuficientes en servicios parece que comienza a tener una importancia y difusión significativas entre las diversas áreas industriales.⁴⁴

44. Aunque sólo 17 administradores de CIPAC proporcionaron información relacionada con la dotación de servicios empresariales, 58% afirmó que podía proporcionar soporte *shelter* a sus clientes. Se desconoce —sobre todo en el caso de los centros industriales— si esos servicios se proporcionan desde el interior o desde fuera del parque. Por otra parte, no se pudo valorar la incidencia del programa de albergue como instrumento para atraer inversión, porque su tamaño y cobertura de servicio varía demasiado entre ellas. Véase Wilfrido Ruiz Ochoa, *Servicios para la maquila mediante esquemas shelter. Una aproximación sobre su naturaleza e importancia en México*, Colef, ponencia presentada en el seminario Colef IV, Tijuana, 10 de abril de 1996 (de próxima publicación como Cuaderno de Trabajo).

42. En la CIF, por ejemplo, se transformó el plan maestro inicial de predios pequeños a uno de “supermanzanas” divisibles que resultó más exitoso. El complejo inició con lotes que fluctuaban de 2 500 metros cuadrados a una hectárea, pero ese tipo de lotificación no funcionó para promocionar la primera etapa del parque. En su segunda fase (Florido II), se construyeron cuatro “supermanzanas” de 20 hectáreas cada una, las cuales fueron vendidas a un reducido número de firmas demandantes de espacios grandes. Esta política de lotificar grandes predios parece que se mantendrá en la CIF, pues las cuatro áreas que pretenden desarrollarse en este complejo (Florido III, IV, V y el Cerro de las Abejas) se formarán con lotes, cuya dimensión es de una a 20 hectáreas. Ver <www.florido.com>.

43. En los últimos 20 años, el tamaño medio de planta de la maquila en México —medido en términos de empleo—, se ha elevado en poco más de 150 personas por establecimiento: en 1979, las maquiladoras en México ocupaban en promedio 206 trabajadores por planta, en tanto que para 2000 este indicador se había elevado a 358. Véase INEGI, *Estadísticas Económicas...*, op. cit., varios años.




REFLEXIONES FINALES

La gran heterogeneidad —en tamaño y calidad— de las áreas que forman la mancha industrial de Tijuana no resultó de una planeación previa, sino de una improvisación forzada por la presión que ejercía sobre el mercado inmobiliario el crecimiento de la maquila y los primeros programas de industrialización fronteriza. El cambio de la infraestructura industrial en Tijuana a partir de los años ochenta respondió principalmente al crecimiento de la maquila, a necesidades asociadas a procesos productivos más intensivos en espacio, al proceso de ampliación de la capacidad instalada de las naves más antiguas, a la creación aislada de algunos complejos manufactureros y, en menor grado, a una política encaminada a descongestionar el centro de la población.

En principio, la hipótesis inicial de este trabajo parece comprobarse, y para corroborarla se comprobó que en la mayoría de los parques industriales no se han creado las condiciones para fomentar una base productiva propia. Al respecto, destaca la reducida presencia de la microindustria y la empresa mediana en los parques, con lo cual se dificulta su participación en una red incipiente de aprovisionamiento de insumos dentro de los parques, que empieza a despuntar en algunos corredores industriales relativamente especializados y donde se ubican grandes empresas. Además, la ausencia de mecanismos eficaces de cooperación entre la maquila y los desarrolladores de parques para crear “centros de incubación de empresas” de aprovechamiento binacional también es indicativo de una pobre inclusión de los parques en el tejido empresarial local.

Aunque en Tijuana hay grupos corporativos capaces de responder a necesidades de mayor o menor complejidad en cuanto a requerimientos de edificación y equipamiento de parques, se percibe una presión —proveniente de la apertura— para que se edifiquen áreas industriales más acordes con los estándares internacionales, que sean autosuficientes en servicios al productor y de las que puedan derivarse economías de aglomeración significativas.

En el plano de las políticas públicas, se exige una integración plena de los conjuntos manufactureros con planes estratégicos de desarrollo local, con el objetivo de garantizar su sustentabilidad ambiental y urbana, sin que ello signifique poner en riesgo su inclusión en las cadenas transnacionales de valor. Para alcanzar este objetivo, deben reconocerse nuevos compromisos y papeles para los desarrolladores de parques, a fin de ubicarlos más decididamente como agentes de cambio del desarrollo local y no sólo como beneficiarios pasivos del crecimiento maquilador. 

Para finalizar, la diversificación por origen de la inversión extranjera directa —que aceleró la propia desregulación— ha trastocado la estrategia de comercialización de los desarrolladores de parques, afectando los mecanismos de asignación de predios. Así, aunque en los centros industriales y en algunos parques medianos de la ciudad se ofrece el espacio casi por completo en renta, en los demás se está abriendo la posibilidad de que los clientes compren los predios. Esto último resulta atractivo para el inversionista asiático, que suele preferir la compra al alquiler por razones culturales, en atención al tamaño de sus plantas (más intensivas en espacio) o quizá porque sus expectativas de estancia en México son mayores.

Junto con la mayor diversificación del origen de la inversión, la asignación por medio de las ventas podría acrecentarse con mayores montos de reinversión para mejorar el equipamiento y la competitividad de los parques industriales. En este entorno, aunque pudiera darse una transferencia parcial de la propiedad, desde un punto de vista estratégico no parece prudente renunciar al control de la misma. Ésta es quizá la estrategia que se sigue y que debería continuar.⁴⁵

45. Por ejemplo, algunos corporativos —entre ellos los que administran los parques medianos—, mantienen siempre la mayor proporción de espacio en alquiler para garantizar el control patrimonial, sin renunciar a la venta como medio para captar clientes asiáticos. Por su parte, los parques que funcionan como fideicomiso centran su interés en la recuperación relativamente rápida de la inversión por medio de las ventas, sin renunciar a su control y administración. Es el caso de la CIF, donde la mayor parte de las industrias son de origen asiático.