

## Los parques industriales: estrategias para el fomento de las pymes en las regiones

### Industrial parks: strategies for promoting pymes in the regions

Luis Vergara Gómez<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Administrador de Empresas, Magíster en Desarrollo Empresarial, Fundación Universitaria Tecnológico Comfenalco, Sede A, Barrio España Cr 44 D N° 30A - 91, Cartagena de Indias, Colombia.*  
lvergarag@tecnocomfenalco.edu.co

Recibido: 15/ago/2018 – Revisado: 30/sep/2018

Aceptado: 30/oct/2018 – Publicado: 30/dic/2018

**Resumen** El objetivo de este trabajo es reflexionar sobre un modelo inclusivo y replicable de los conglomerados de alto nivel de competitividad sistémica, cuyos efectos se centran en el desarrollo sostenible del sector de las pymes, a partir de indagar sobre la competitividad alcanzada por los llamados *grupos industriales*. A nivel mundial, los parques y áreas industriales representan una planificación estratégica de la producción que impulsa y potencia la generación de la riqueza regional, así como también el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de la población. Asimismo, se pretende: (a) contribuir a evaluar los desafíos que enfrentan las pymes en nuestra región, a medida que se consolida el proceso de globalización económica y (b) proporcionar información de antecedentes sobre el desarrollo de los llamados *grupos productivos* como estrategia para mejorar la competitividad de estas organizaciones.

**Palabras claves:** organización industrial; parques industriales; reestructuración territorial; desarrollo local y regional; desarrollo endógeno.

**Abstract** The aim of this paper is to analyze an inclusive and replicable model of clusters of high systemic competitiveness, the effects of which focus on the sustainable development of the SME sector, from inquiring about the competitiveness achieved by the so-called Industrial Groups. Globally, parks and industrial areas represent a strategic production planning that drives and power generating regional wealth and also the improvement of the socioeconomic conditions of the population. It also seeks to help assess the challenges facing SMEs in our region, as the process of economic globalization is consolidated and provide background information on the development of so-called productive groups as a strategy to improve the competitiveness of these organizations.

**Keywords:** industrial organization, industrial parks; territorial restructuring; local and regional development; endogenous development.

## 1 Introducción

Los planteamientos de la licenciada Lucas Carballo Pozzo Ardizzi (2010), presentados en el Foro Regional Red Muni Cuyo, denominado Políticas públicas para el desarrollo local, realizado en la provincia de Mendoza en Argentina en octubre de 2010, plantean que:

Los nuevos desafíos del mundo globalizado han impulsado y siguen impulsando transformaciones y reconversiones en el orden económico; tales desafíos exigen un análisis y una reformulación permanente de las políticas públicas en sus diversos niveles, pero, fundamentalmente, de los gobiernos locales con el fin de acompañar y alcanzar un desarrollo industrial sostenible. Paralelamente, la necesidad de generar espacios organizativos para la producción industrial se transforma en un requisito fundamental para insertar los espacios locales en la dinámica mundial y en las posibilidades de atracción de capital e incorporación de la innovación tecnológica. (Carballo, 2010).

Los parques industriales son extensiones de terreno destinadas al asentamiento de industrias cuyo espacio físico, áreas e infraestructura están definidos de antemano y que, además, cuentan con servicios comunes a todas las industrias radicadas y el reglamento interno, con un ente administrador-organizador y con funciones de control.

Actualmente, las políticas de gestión incentivan la radicación de pequeñas y medianas empresas en los parques y sectores industriales, ya sea financiado el traslado o brindando capacitación a los empresarios sobre cómo hacerlo y cuáles son las ventajas.

El empresario que radica su actividad en un parque industrial tiene los siguientes beneficios: menor costo de los terrenos, menor costo de la infraestructura y de los servicios comunes centralizados; mayor seguridad en el abastecimiento de energía eléctrica, gas, comunicaciones; beneficios de tipo impositivo municipales, servicios como luz y gas, que son comunes y abaratan costos.

Por la ubicación, puede tratarse de parques industriales urbanos, semiurbanos o rurales.

Respecto a la actividad, hay parques especializados, por ejemplo, textil; compuestos, como: pymes metalúrgicas y pymes textiles; y, por último, parques auxiliares, integrados por un grupo de pequeñas y medianas empresas que trabajan para un gran establecimiento.

El motivo de la existencia de estos parques es: (a) el desarrollo o fomento de las regiones en donde se radican y (b) la dispersión o relocalización, en los que se instalan predominantemente establecimientos previamente situados en otros lugares.

Los parques industriales son hoy uno de los pilares fundamentales de impulso de los recursos y economías regionales y cuentan con el apoyo de organismos públicos y privados.

¿Son los parques industriales la estrategia idónea para fomentar el crecimiento y desarrollo económico de las pymes en las regiones?

## 2 Materiales y métodos

Para el presente artículo, se adoptó un diseño de investigación no experimental, ya que solo se pretende identificar la importancia que tienen los parques industriales en la solución eficiente y efectiva de una problemática en el sector de la pequeña y mediana industria de las regiones en pro del desarrollo local desde dentro. No se van a manipular ni a controlar variables. Igualmente, el diseño será longitudinal, pues el propósito es describir los efectos y los impactos que tienen en el desarrollo local este tipo de proyectos de índole económica y social. Por otro lado, el enfoque de la investigación se fundamentó en el manejo de información de las fuentes primarias de algunos autores y de casos reales organizados en el escenario de América Latina.

El presente artículo, además, tiene carácter descriptivo y reflexivo, en vista que analiza el tema de las aglomeraciones industriales como estrategias para el fomento de las pequeñas y medianas

organizaciones como elemento clave para lograr su competitividad; asimismo, las percibe como la oportunidad para que las fuentes de recursos utilizadas por estas sean lo más eficientes y efectivas.

El referente poblacional al que se hace relación en el artículo corresponde a los pequeños y medianos empresarios representados, en este caso, en los fabricantes de muebles de madera de Cartagena, los cuales comprenden un total de 41. Estos empresarios evidenciaron la necesidad de aglomerarse en este tipo de estrategias, pero con carácter solidario y cooperativo.

El criterio de selección fue probabilístico y se aplicó la fórmula estadística frecuentemente utilizada para los casos en los que se conoce la población. Las técnicas de recolección de información implementadas fueron la encuesta y la entrevista. Posteriormente, el procesamiento de la información se realizó de la siguiente forma: en el análisis estadístico para procesar las encuestas, se utilizó como apoyo la hoja de Excel debidamente tabulada. Igualmente, para la entrevista, se aplicó análisis de contenido.

Del documento *Estudio de factibilidad para la creación de un parque industrial para la industria del mueble en la ciudad de Cartagena*, el cual fue el motivo básico de inspiración para escribir este artículo, elaborado por el suscrito, se extrae y se dan a conocer los referentes de experiencia y teóricos que se mencionan en el presente escrito a continuación. Además, se consultaron otras fuentes secundarias sobre las cuales el autor se apoya para desarrollar el presente documento.

### 3 Resultados

Los parques industriales tienen la particularidad de contar con una serie de servicios, como pueden ser: abastecimiento de energía eléctrica, abastecimiento de agua con diversos tipos de tratamiento, en función del uso que se le quiera dar, por ejemplo: para uso potable, para calderas o para enfriamiento, etc. Los parques industriales suelen

tener también otros servicios comunes como: vigilancia, portería, tratamiento de aguas servidas, entre otros.

De acuerdo con las investigadoras Danaé Duana Ávila y Cristina Yaolli Mendoza Perea (2010), los parques industriales son también llamados *cinturones industriales*, *polígonos industriales* o bien, *zonas industriales*. Los definen como:

La superficie geográficamente delimitada y diseñada especialmente para el asentamiento de la planta industrial en condiciones adecuadas de ubicación, infraestructura, equipamiento y de servicios, con una administración permanente para su operación. Con la instalación de un parque industrial, se busca el ordenamiento de los asentamientos industriales y la desconcentración de las zonas urbanas y conurbanas, hacer un uso adecuado del suelo, proporcionar condiciones idóneas para que la industria opere eficientemente y se estimule la creatividad y productividad dentro de un ambiente confortable. Además, coadyuva a las estrategias de desarrollo industrial de una región (Ávila y Mendoza, 2010).

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) (1979) los define como:

Un terreno urbanizado y subdividido en parcelas, conforme a un plan general, dotado de carreteras, medios de transporte y servicios públicos, que cuenta o no con fábricas construidas (por adelantado), que a veces tiene servicios e instalaciones comunes y a veces no, y que está destinado al uso de una comunidad de industriales.

Un parque industrial es un espacio físico urbanizado que, además de contar con adecuadas vías de acceso y lugares de descarga, proporciona servicios de agua, alcantarillado, energía, etc. Este puede ofrecer edificios industriales de tipo estándar construidos de antemano, los cuales son arrendados o vendidos en condiciones razonables.

En el parque, debe combinarse la funcionalidad con la estética, con el objetivo que resulte grato como lugar de trabajo.

Otra investigación interesante fue realizada por los investigadores Luis Esteban Briano y Federico Javier Fritzsche (2009) y presentada en el *XII Encuentro de Geógrafos de América Latina: Caminando por una*

*América Latina en transformación*, llevado a cabo en la Universidad de Montevideo en 2009. Allí se hizo énfasis en que el parque industrial<sup>1</sup> está relacionado con:

Un conjunto más amplio de regulaciones del uso del suelo que tiende a diferenciar territorialmente las funciones urbanas. Esta diferenciación se manifiesta en una segregación del territorio cuya principal característica es la consolidación de espacios autocontenidos (tanto en el ámbito residencial como en el industrial y el del consumo), tal como se observa en la morfología de los barrios y pueblos privados, clubes de campo (*countries*), centros comerciales (*shopping centers*), hipermercados y centros de entretenimientos y espectáculos (*show centers*) (Briano y Fritzsche, 2009).

El parque industrial puede contar con diversos servicios comunes tales como casino, locales de exhibición y venta, centros de entrenamiento para el personal, centro de contabilidad, servicios de fotocopiado, taller de mantenimiento y reparación de maquinarias. También, se puede considerar una oficina de correos, un área de primeros auxilios, una escuela industrial, un terminal de buses, etcétera.

Un parque industrial se ubica dentro de un terreno claramente determinado y cuenta con una administración central que se encarga de fijar las normas a las que deben atenerse los integrantes de este y de pagar los gastos comunes con los fondos recaudados mediante cuotas mensuales de las organizaciones empresariales industriales establecidas en él. No obstante, puede decirse que la

concepción de parque industrial es bastante elástica, ya que también se aplica a un loteo de terrenos que solo tienen energía trifásica, agua potable y alcantarillado, cuyas calles solo se demarcan con estacas careciendo de veredas y calzadas pavimentadas.

Referente a la administración central, es ejercida por la empresa que hace el loteo, que cuando termina de vender los sitios, los adquirentes se ven en la obligación de organizarse para mantener el orden dentro del parque. Desde el punto de vista urbanístico, un parque industrial es una obra completa a diferencia de un barrio industrial, que es un sector de la ciudad en constante crecimiento.

Para la investigadora Jorgelina Alicia Dunjo (2000):

Los parques industriales, entendidos como organizaciones con características innovadoras, requieren de una administración permanente que se haga cargo de los negocios que ocurren en ellos. La eficacia de su funcionamiento depende del desarrollo de capacidades organizacionales y tecnológicas compatibles con sus objetivos, y la disposición de servicios básicos, del uso del suelo, de exigencias urbanas y ambientales. Se hace necesaria entonces la asociación de la capacidad administrativa para ofrecer ventajas de localización en términos del menor costo de los insumos que suministra el parque, con la capacidad de venta de un producto que surge de las estrategias de desarrollo de la región donde está ubicado y de las alianzas estratégicas de las empresas que se ubican en él. Ello implica la generación de un sistema de información y mecanismos de vinculación tecnológica, que fortalezcan la competitividad de las empresas radicadas en el parque industrial, así como también, el desarrollo de nuevos tipos de aprendizaje, dado que convergen temas económicos, tecnológicos, sociales e institucionales, que definen la eficiencia del producto que genera y vende el parque industrial. Para ello los parques industriales necesitan contar con un nuevo sistema de administración que, a diferencia de los tradicionales, contribuya a fortalecer el proceso de industrialización (Dunjo, 2000).

Entre los objetivos que persigue la existencia de un parque industrial, podemos señalar:

<sup>1</sup> El parque industrial pertenece a un grupo más amplio de aglomeraciones industriales planificadas que responden a tres tipos de ocupación del suelo. Según la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el parque industrial es «un terreno urbanizado y subdividido en parcelas, conforme a un plan general, dotado de carreteras, medios de transporte y servicios públicos, que cuenta o no con fábricas construidas (por adelantado), que a veces, tiene servicios e instalaciones comunes y a veces no, y que está destinado al uso de una comunidad de industriales». Área industrial, por otra parte, es «un terreno mejorado, dividido en parcelas con miras a la instalación de industrias y que se ofrece a la venta o en alquiler». Según la normativa argentina, un área industrial –denominada *Sector Industrial Planificado*– puede convertirse en parque luego de la adecuación de su *stock* de infraestructura para el cumplimiento de las condiciones establecidas. Por último, zona industrial es «un simple solar reservado para la industria».

- Facilitar a cada industrial la disponibilidad inmediata de un terreno para la construcción de una fábrica o de un local más adecuado a sus necesidades y hacer posible que entre las organizaciones que conforman el parque, se produzca un cierto grado de complementación e integración.
- Permitir a las empresas contar con ciertos servicios comunes que cada una de ellas no podría financiar por sí misma (salón de exposición y ventas, unidades de control de calidad, salas de reuniones, salas de conferencias, restaurante, etcétera).

Si todas o la mayoría de las empresas son de la misma actividad productiva o complementaria (calzado, por ejemplo), facilitan la transferencia tecnológica, la normalización de la producción para acometer programas conjuntos de exportación, la instalación en el recinto de servicios como bancos, correos, administradoras de fondos de pensión, etc., que tienen prácticamente una clientela cautiva en los empresarios instalados en el parque.

Un parque industrial presenta ventajas respecto a cualquier terreno urbano por la siguiente razón: es estudiado en conjunto y planificado para evitar que se presenten diversos tipos de problemas como calles estrechas, falta de lugares de estacionamiento de vehículos, insuficiencia de instalaciones de agua, electricidad, alcantarillado, etcétera.

Esta estrategia de aglomeración también se define como el espacio geográficamente demarcado y diseñado fundamentalmente para el establecimiento de la infraestructura industrial de organizaciones empresariales en contextos adecuados de ubicación, equipamiento y de productos, con una gerencia administrativa permanente para su funcionamiento y operación. Con la implementación de estas estrategias industriales, se busca lograr el orden de las organizaciones industriales ubicadas en el parque y la descongestión urbanística de las localidades en las ciudades, haciendo un uso conforme del suelo, proporcionando ambientes propicios para que las industrias funcionen de manera eficiente y así, se

potencie la creatividad y productividad al interior de un contexto confortable.

Igualmente, con la construcción de estos espacios se contribuye al perfeccionamiento industrial de una región. Muchos afirman que la proliferación de los parques industriales se debe a la iniciativa de las administraciones y que, luego del aliento inicial para que lleguen las primeras empresas, el sector privado responderá con creces.

Esta circunstancia se aprecia, por ejemplo, en ciudades donde con un emprendimiento e iniciativa de los municipios, se opera, comercializa y también se adaptan normas que impulsan y promueven la intensión de las actividades industriales de los parques.

El parque debe tener una ubicación estratégica, estar cerca a varias vías de comunicación que permitan un eficiente acceso a puertos y mercados del interior; asimismo, debe tener fácil conexión hacia rutas nacionales y urbes capitales en ciertos casos necesarios.

La aglomeración industrial denominada *parque industrial* debe estar trazada de manera modular, de tal modo que permita adaptar superficies a las particularidades de un lote mayor o menor, de acuerdo con lo que las empresas requieran. El lugar actualmente de ubicación debe ofrecer una completa infraestructura de servicios que apunta a que puedan operar empresas de todo tipo.

Algunos parques industriales poseen un perfil productivo definido y ciertos sectores económicos son los más dinámicos de su desarrollo como el agroindustrial, cerámico y de la construcción; al margen de estos rubros, se pueden radicar en el lugar, compañías productivas de cualquier sector de actividad y dimensión (pequeña, mediana o grande).

En general, se pretende el emplazamiento de organizaciones empresariales que realicen operaciones industriales y que, en sus procesos, tengan especial cuidado del medio ambiente, que generen un alto impacto local y regional, ya sea por el empleo de mano de obra, volumen de negocios, integración en cadenas de valor o potencial exportador.

El parque industrial, cualquiera que sea su clase, debe contar con alambrado olímpico, cortina forestal, pavimento en la calle principal, agua, descargues cloacales y teléfono e internet de banda ancha.

Las organizaciones empresariales aspirantes para instalarse en estos complejos industriales necesitan de mecanismos diferentes, por ejemplo: algunos exigen que los lotes se entreguen mediante la firma de un contrato de concesión de uso gratuito, con opción a compra; por dos años, la empresa no paga absolutamente nada y luego, se propicia la adjudicación definitiva de los lotes, firmándose el contrato de compraventa y efectuándose la transmisión de la escritura.

Cuando el parque es de reciente creación y aún no se han vendido los lotes, se extiende una amplia financiación para el desembolso de los pagos hasta en siete años. De esta manera, seguramente la demanda marcará el camino y en ello, también habrán pensado los responsables del parque. Cuando se trata de aglomeraciones industriales de carácter municipal, se presentan algunas exenciones impositivas que oscilan entre seis y nueve años, en los que el parque industrial contempla un entorno de trabajo agradable para empresarios y trabajadores: calles bien trazadas, ambiente limpio y ordenado, jardines, iluminación adecuada, etcétera.

La idea de crear un parque industrial puede surgir como respuesta a necesidades de diverso origen. Así, por ejemplo, una ciudad en la que se han ido instalando, sin orden, empresas industriales por todos sus barrios puede promover, a través de sus autoridades municipales o de planificación urbana, la creación de un parque industrial con el objeto de trasladar las empresas industriales que estén generando mayores problemas a los vecindarios, ya sea por contaminación acústica, humo, congestión vehicular, entre otras.

Por otro parte, la creación de un parque industrial puede constituir una aspiración de un grupo de industriales que pretenden ampliar sus empresas, pero carecen de terrenos adecuados. A veces, también puede ser un inversionista que, conociendo las necesidades latentes, decide invertir con el ánimo

de obtener una ganancia con la venta de sitios a los industriales interesados.

Finalmente, está la eventualidad que un inversionista decida promover su creación por motivos exclusivamente filantrópicos derivados del interés por ayudar a una zona en que se estima que el establecimiento de empresas industriales podría constituir una herramienta para su despegue económico.

Pero en general, puede decirse que la construcción de un parque industrial debe surgir como consecuencia de una necesidad poderosamente sentida por un grupo de empresarios industriales o tener su origen en inversionistas privados que han percibido una falta de adecuados locales industriales y deciden arriesgar capital y esfuerzo empresarial en la creación de una aglomeración industrial que luego pueden vender o arrendar a empresarios industriales.

En el mundo, son muy pocos los estados que han alcanzado a desarrollar parques industriales sin un apoyo del gobierno, que comúnmente, se expresa en un subsidio a los compradores de terrenos.

En Chile, ha sucedido que mientras algunas municipalidades o empresas prestadoras de servicios públicos imponen exigencias mínimas a los organizadores de esta clase de estrategias de desarrollo empresarial, otras establecen tal cúmulo de exigencias que el costo de construcción del parque se eleva tanto que los industriales interesados en adquirir terreno no deben pagar puestos del municipio.

No obstante, debe tenerse presente también que, en el pasado, cuando el estado tomó a su cargo la promoción de parques industriales, los empresarios a los que se esperaba beneficiar con tales proyectos no acogieron la idea con el interés esperado. Ello, sin embargo, pudo haberse originado en la incertidumbre de los industriales de la posibilidad de obtener un margen de utilidad que les permitiera subsistir y pagar el costo de la inversión que significaría el traslado de sus empresas a un parque industrial. Luego, se constituyó suficiente apoyo el permitir la instalación de estos parques con un mínimo de infraestructura (energía trifásica, agua potable y

alcantarillado) y otorgar a los industriales plazos de diez a quince años para completar la urbanización (veredas, pavimento en las calzadas, jardines, entre otros).

Al preparar un proyecto orientado a buscar financiamiento para la creación de un parque industrial deben aclararse previamente las necesidades básicas que a este le corresponden satisfacer.

Así, deben analizarse elementos tales como: a quiénes se les pretende despertar el interés para que realicen su traslado al parque (podría tratarse de empresas de una determinada rama industrial, calzado, por ejemplo, o podría tratarse de un espacio físico mixto en el que se instale cualquier tipo de empresa industrial); dónde debe localizarse el parque para que les resulte conveniente a quienes está destinado; qué tamaño deben tener los terrenos y cómo será su diseño para que en él puedan existir sitios pequeños, medianos y grandes: si son todos de la misma superficie, es probable que para algunos industriales, resulten pequeños y para otros, muy grandes. Se deben analizar, además, los servicios especiales que podrían requerir las empresas a las cuales está destinado el parque: por ejemplo, disponer de gas o de abastecimiento de petróleo.

Otros aspecto esencial a analizar es atender las necesidades básicas, por lo que es fundamental incluir información sobre: población existente en la zona o lugar en donde se espera localizar el proyecto, número y tipo de organizaciones empresariales a las que se espera atraer, capacidad de gestión de los empresarios que podrían participar en el parque, disponibilidad y calificación de la mano de obra; existencia de vías de acceso, disponibilidad de energía eléctrica, agua y alcantarillado, cercanía a los centros de suministro de materias primas y a los centros de comercialización de la producción del parque así como disponibilidad de servicios públicos como correos, teléfonos, télex y muchos otros.

Según Kralich, (1995), Fritzsche y Vio (2000): Un parque industrial no se logra constituir con éxito a menos que esté ubicado en un lugar donde la población se encuentre en las proximidades de este; únicamente de esta manera se hallarán los

escenarios necesarios para provocar el crecimiento industrial. La posibilidad de crecimiento industrial está afectada claramente con la capacidad de la localidad o con el tamaño del centro urbano contiguo y relacionado con la distancia de un polo de desarrollo (Kralich, 1995; Fritzsche y Vio, 2000).

Para los proyectistas, no resulta fácil evaluar la capacidad de un parque industrial y mucho menos la gestión de los empresarios de una región. No obstante, un adecuado y útil indicador puede ser la agresividad de estos para ubicar su producción en el mercado nacional y externo, porque ello estaría revelando que han alcanzado a reducir sus costos a un nivel competitivo y que la calidad de sus procesos de producción satisface los requerimientos del mercado.

Cuando se intenta proyectar un parque industrial en una localización establecida, es imperioso tener pendiente que el desplazamiento de las empresas puede representar que el personal actual de ellas no pueda trasladarse hasta la nueva ubicación, lo que requeriría suplir a algunos de los integrantes de la mano de obra actual por personas habitantes del nuevo emplazamiento. Lo anterior se debe a que, por lo general, el traslado al nuevo sitio significa un engrandecimiento de la empresa, que conlleva a contratar personal adicional.

Asimismo, si el lugar donde se sitúa la aglomeración industrial no posee la mano de obra calificada, será necesario capacitarla o traerla de otros lugares; esto implica el encarecimiento de su contratación. En casos especiales, cuando el parque industrial está encaminado a atraer empresas de la misma actividad de la cadena productiva y se presenta la escasez de mano de obra en el área de emplazamiento, los interventores del parque toman la decisión de crear una escuela técnica para instruir al personal respectivo en la elaboración de las diversas etapas que comprende la fabricación de los bienes y servicios.

Ahora bien, la creación de un parque industrial causa un incremento importante del desplazamiento de vehículos en su ubicación. Por lo tanto, sus creadores deben considerar que las rutas de acceso deben ser habilitadas, pavimentadas y estar en la

capacidad para aguantar el aumento del flujo de vehículos de gran tamaño, especialmente.

Al seleccionarse el terreno, es importante tener en cuenta que, si está más abajo del nivel del alcantarillado cercano, el precio de construcción del parque se elevará, pues será necesario construir un largo emisario para eliminar las aguas servidas.

También corresponde asegurarse que la empresa de agua potable esté dispuesta a ampliar sus redes matrices para abastecer al parque o, de lo contrario, sería imprescindible contemplar la construcción de una copa para almacenar el agua y hacer posible que llegue a las organizaciones instaladas en el parque con una presión razonable.

Asimismo, debe suceder con los demás servicios utilizados por la aglomeración industrial, por ejemplo, estar localizados en lugares cercanos a la fuente de producción o de comercialización de las materias primas. Si el parque quedara demasiado alejado de tales centros de abastecimiento, es posible que se eleve el costo de las materias primas por concepto de fletes y esto podría originar una causa de rechazo del parque por parte de los industriales. Algo similar ocurre con la distancia del parque a los centros de abastecimiento, que podría representar un recargue en el costo de las materias primas; además, la comercialización de los productos terminados será también perjudicada si los centros donde se venderá la producción quedan demasiado alejados del parque.

Por otro lado, la creación de un parque industrial puede ser promovida por un grupo empresarial o simplemente, como se ha mencionado, por un empresario. En cualquiera de los dos casos, por lo general, debe constituirse una persona jurídica diferente a la de los promotores, puesto que ellos pasan a ser simples inversionistas en esta empresa.

Asimismo, cuando los locales se venden, ocurre lo mismo que cuando se venden los departamentos de un edificio residencial. Los compradores pasan a ser dueños de su local y tienen derechos sobre los bienes comunes para cuyo manejo se requiere de una junta de administración. Además, los propietarios de los terrenos (o galpones) tienen que atenerse a un reglamento interno de copropiedad.

La operación de un parque industrial, después de construido, resulta similar a la administración de un edificio de departamentos. Se producen gastos comunes como los de jardines, cuidadores, aseadores, administrador y personal administrativo, que tienen que ser financiados por los propietarios a través del pago mensual de una cuota de gastos comunes. Estos gastos comunes son controlados por una junta de vigilancia nombrada por los propietarios, que como es lógico, son los que designan también al administrador de forma democrática.

Ya se ha mencionado que el financiamiento de la construcción de un parque industrial, al menos en un 20 a 30 %, debe ser asumido inicialmente por los empresarios interesados. El 70 a 80 % restante puede ser financiado en plazos de cinco a diez años por una institución financiera.

Adicionalmente, los promotores del parque pueden recibir crédito bancario para la adquisición del terreno y su posterior urbanización. En este caso, los terrenos quedan hipotecados a favor del banco. Cuando se ponen a la venta los sitios industriales, el adquirente necesita que su terreno esté libre de hipotecas pues, a su vez, él lo entregará al banco en garantía por el préstamo que solicitará para la construcción de su galpón industrial.

Por lo dicho, se comprende que los promotores tienen dos alternativas: adquirir el terreno con recursos propios y otorgar facilidades de pago por su cuenta a los industriales o adquirir el terreno con crédito, pagándolo con el monto de las ventas iniciales para así, otorgar a los compradores de sitios, escrituras libres de gravámenes.

Como se comprenderá, ninguna de las dos posibilidades es muy sencilla para un inversionista mediano, por lo que este tipo de negocios tendría que abordarlo un inversionista de gran solvencia. Allí, es probable que a ese inversionista se le presenten negocios más rápidos y de mayor rentabilidad que la creación de un parque industrial.

Al analizar si conviene promover o apoyar una idea de parque industrial es necesario establecer: si existe una real necesidad de sitios industriales, quiénes son los interesados en la realización de la idea (debería tratarse de un grupo de empresarios

que tienen problemas con sus actuales locales), cuántos son los industriales que realmente están interesados en trasladarse al parque en proyecto, si el parque proyectado está orientado a una actividad determinada (parque del calzado, por ejemplo) o a actividades diversas (un parque para una actividad única es más difícil de vender).

También, se debe tener en cuenta: si se dispone de terrenos adecuados (terreno plano para uso industrial, cerca de las redes de agua potable y alcantarillado, próximo a la red de corriente trifásica, y con acceso a una o más vías camineras que sean susceptibles de absorber el mayor flujo de tránsito que el parque necesariamente generaría); si el terreno no es de uso industrial, sino de uso agrícola, pues se correría el riesgo que no se acepte el cambio en la utilización del suelo, elementos que inciden en el costo de implementación de un parque industrial. De igual modo, se debe tener conciencia de los factores que inciden en el costo de implementación de dicho parque.

Entre los principales factores de costo, tenemos: de terreno, de loteo y urbanización y de venta de los terrenos. El aspecto que requiere más estudio es el loteo y la urbanización. Se torna particularmente complejo si los terrenos elegidos son de uso agrícola que, en ese caso, habría que comenzar por solicitar autorización al Ministerio de Agricultura para cambio de uso del suelo y luego, sería preciso obtener el permiso de la municipalidad respectiva para que dicho terreno se incorpore al territorio urbano.

Es importante tener presente que la inversión en terrenos para construir un parque industrial es de monto significativo. Mientras no se vendan los terrenos, la inversión resulta estéril.

Si el terreno se ha comprado con crédito bancario, los no vendidos siguen provocando un costo por concepto de los intereses que deben pagarse al banco. Además del costo financiero, es necesario mantener durante varios años, una oficina de ventas que proporcione información a los interesados.

En este punto, es pertinente comentar que adicional a los parques industriales, existen otras clases de aglomeraciones.

Están los denominados *parques tecnológicos*, los cuales buscan satisfacer la necesidad de canalizar el desarrollo científico y tecnológico de un país, además de vincular de alguna forma el quehacer de la universidad con la empresa. Estos tienden a concentrarse en la investigación para el desarrollo y están representados en gran medida por empresas de mediano y gran tamaño, en algunos casos, de carácter internacional.

Las incubadoras de empresas y los parques industriales con un énfasis diferente representan la expresión del espíritu emprendedor de un pueblo y de su cultura; estos también pueden ser una realidad concreta como alternativa de solución a los problemas en el desarrollo de pymes emergentes; asimismo, se traduce en un desafío intelectual interesante y comprometido con valores, como la dignificación del trabajo y la contribución a la creación de una economía más solidaria.

Las normas que promueven las aglomeraciones industriales contemplan exenciones impositivas para las organizaciones empresariales que inviertan en los parques industriales. Entre las actividades sujetas a promoción, además de las tradicionales actividades manufactureras, se incluyen otras como *software*, logística, negocios *outsourcing* y la construcción de parques industriales.

La nueva normativa de algunos países amplía el espectro de beneficios impositivos. Por ejemplo, en la etapa de construcción o montaje de las instalaciones industriales, se exceptúa del pago del impuesto a los sellos, a los contratos de locación de obras o servicios. También, en el caso de las pymes, durante el desarrollo de la actividad promocionada, se exceptúa el pago de los impuestos sobre automotores, ingresos brutos incluidos en la facturación de la energía eléctrica, entre otros.

A la par de la normatividad existente de promoción industrial, existe la ley de agrupamientos industriales, que incorpora nuevas formas para que operen juntas distintas empresas y puedan complementarse.

La ley, adicionalmente, crea la figura del *área de servicios industriales y logística* y se prevén inversiones en: las áreas cercanas a los puertos y las autopistas de acceso a la capital; las incubadoras de

empresas con proyectos en ciudades pequeñas y medianas; y las unidades modulares productivas orientadas a generar industrias en zonas con poco desarrollo; asimismo, a estas últimas, se les puedan otorgar los tratamientos promocionales.

La importancia fundamental de los agrupamientos industriales, especialmente los parques industriales, también gira alrededor de aspectos como: estimular la localización de organizaciones empresariales de carácter industrial en áreas que requieren generar desarrollo y, por ende, empleos y bienestar social y económico: contribuir al desarrollo regional, atraer la inversión extranjera directa (IED), servir de catalizador para el nacimiento de nuevas empresas, focos de atracción para empresas ya estructuradas, contribuir a la generación de empleos, favorecer la transferencia de tecnología, hacer un reordenamiento industrial y aportar al desarrollo sustentable.

Sobre el tema en cuestión, Luis Héctor Perego (2011), en su escrito *Competitividad, Empleo y Desarrollo a Partir de Clúster Productivos*, plantea que la competitividad, a partir de los *agrupamientos industriales*, la entenderemos si lo relacionamos con concepto de asociatividad<sup>2</sup> para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima o generar una relación más estable en el tiempo, como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes (Perego, 2011).

Por otra parte, el complejo productivo o clúster, el cual es una concentración sectorial y/o geográfica de empresas, desarrolla las mismas actividades o actividades estrechamente relacionadas: tanto hacia atrás, proveedores de insumos y equipos; como hacia delante y hacia los lados, industrias

procesadoras y usuarias; como a servicios y actividades estrechamente relacionadas con importantes y cumulativas economías externas, de aglomeración y especialización; por la presencia de productores, proveedores y mano de obra especializada y de servicios anexos específicos al sector y con la eventualidad de llevar a cabo una acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva.

Joseph Ramos (1999) lo concibe como una estrategia de desarrollo que gira alrededor de los recursos naturales y como una estrategia prometedora, porque permite obtener la eficiencia del conjunto del complejo por la sinergia que se genera al no existir el aislamiento en cada empresa por las externalidades; es decir, la acción de cada empresa genera beneficios tanto para sí como para las demás del complejo, por las siguientes cinco razones:

- La concentración de empresas en una región atrae más clientes, con lo que el mercado se amplía para todas, más allá de lo que sería si cada una estuviese operando aisladamente.
- La fuerte competencia que da lugar esta concentración de empresas induce a una mayor especialización, división de trabajo y, por ende, mayor productividad.
- La fuerte interacción entre productores, proveedores y usuarios facilita e incita a un mayor aprendizaje productivo, tecnológico y de comercialización.
- Las repetidas transacciones en proximidad con los mismos agentes económicos generan mayor confianza y reputación, lo que influye en menores costos de transacción.
- La existencia del complejo, con conciencia de sí, facilita la acción colectiva del conjunto en pro de metas comunes (comercialización internacional, capacitación, centros de seguimiento y desarrollo tecnológico, campañas de normas de calidad, etcétera).

El clúster no es fácilmente identificable con las definiciones tradicionales de industria, pero sí se pueden describir sus límites de forma que sea posible realizar su estudio significativo. El hecho que las organizaciones empresariales compartan una

<sup>2</sup> Entenderemos por *asociatividad*, a un mecanismo de cooperación que permite la alianza para la competitividad entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

dotación de recursos hace que la rivalidad se intensifique y que se provoque un alto nivel de variedad estratégica. Esto genera un nivel de estrategia colectiva, las organizaciones comparten los mismos objetivos y dan respuesta conjunta a las demandas de su entorno, vinculadas entre sí por lazos permanentes, compartiendo los mismos nichos de recursos.

#### 4 Conclusiones

En la reflexión precedente, se destacaron los elementos o fuerzas que desempeñan un papel protagónico en la constitución de los agrupamientos productivos. En el desarrollo de este escrito, se buscó identificar los instrumentos de política que contribuyen a la consolidación de entornos regionales, como los programas generados por múltiples instituciones (sector público, privado, trabajo e instituciones puentes) que establecen cimientos para desarrollar las competencias regionales y apropiación de conocimientos e información.

En ese escenario presente y futuro de negocios, se insertan los sistemas de servicios a pymes. Desde esta perspectiva, los servicios no se limitan a cuestiones *remediales*, a *completar* lo que a las empresas les falta, sino que se plantean una misión diferente: forman parte de la competitividad de las empresas, como los mercados de factores, la infraestructura, etcétera.

En la determinación de la capacidad tecnológica de una aglomeración, desempeña un papel activo la capacidad de innovación de las empresas. En muchos casos, el ámbito geográfico común contribuye a consolidar el papel activo desarrollado por las empresas, o sea, la capacidad para acumular el conocimiento incorporado internamente a través de la resolución de los imprevistos de la producción, de la organización del trabajo y en el desarrollo de redes externas mediante la generación de medios de transmisión y comunicación del conocimiento acumulado, interno y con otras empresas e instituciones.

Las prioridades para una nueva estrategia es desarrollar la capacidad competitiva de los territorios en un entorno en el que la incertidumbre y la turbulencia son grandes. Por ello, se trata de fomentar la innovación, la capacidad emprendedora, la calidad del capital humano y la flexibilidad del sistema productivo. Para conseguirlo, más que realizar grandes proyectos industriales como en el pasado, se trata de impulsar proyectos, de dimensión adecuada, que permitan la transformación progresiva del sistema económico regional y local.

La política de desarrollo de un agrupamiento industrial se instrumenta de forma descentralizada a través de organizaciones intermediarias, como los centros de empresas e innovación, que prestan servicios reales (tecnológicos, formativos) o financieros a las empresas. No se trata solo de facilitar fondos financieros a las empresas, sino de dotar a los sistemas productivos con los servicios que las compañías precisan para mejorar su competitividad.

Además de las ventajas derivadas de la aglomeración territorial o la densidad de agrupamientos productivos especializados, este escrito destaca el papel clave de lo que puede traducirse como fundamentos económicos, consistentes en una combinación compleja de factores: trabajadores adiestrados adaptables y con mentalidad emprendedora, tecnología y recursos de I+D socialmente accesibles, disponibilidad de capital y servicios financieros, infraestructura física adecuada y alta calidad de vida. Estos elementos representan una fuente de ventajas competitivas muy superior a la disponibilidad de mano de obra barata, suelo de bajo costo o incentivos fiscales indiscriminados o no específicos, por lo que parece clara la necesidad de una apuesta estratégica a favor de la mejora del entorno y la dotación de factores de calidad.

Esta estrategia orientada de manera particular al desarrollo de la especialización y complementariedad de las pymes dentro de los conglomerados industriales puede resultar decisiva y representativa para el desarrollo local y regional.

Desde luego, es una de las principales lecciones de las *mejores prácticas* de desarrollo económico desde dentro, ya que una aproximación territorial permite una identificación más precisa de la demanda de servicios de desarrollo empresarial en cada uno de los sistemas productivos locales, tanto en lo relativo a la introducción de innovaciones tecnológicas y de gestión necesarias como en lo que se refiere a la cualificación de los recursos humanos, según las necesidades de dicha demanda empresarial local.

Esto supone el diseño de políticas de nivel microeconómico, así como adaptaciones socioinstitucionales desde el nivel mesoeconómico, con el fin de estimular la creación de espacios de concertación estratégica de actores públicos y privados para la construcción de entornos innovadores en cada territorio, capaces de encarar los retos del cambio estructural y la globalización de forma eficiente.

Las empresas no protagonizan en solitario la pugna competitiva en los mercados, sino que también compite el agrupamiento de empresas del que forman parte, así como el entorno territorial e institucional en el que dichas empresas se encuentran.

La existencia de recursos humanos cualificados; la vinculación del sistema de educación y capacitación con el perfil productivo de cada territorio; la adecuada gestión municipal y la eficiente prestación de servicios mediante concesiones o acuerdos con el sector privado; el acceso a líneas apropiadas de financiamiento para las microempresas y pequeñas empresas; la disponibilidad de servicios empresariales avanzados que permitan acceder a la información de mercados y tecnologías, líneas de comercialización, cooperación entre empresas, etc.; todos estos son aspectos de un mercado de factores estratégicos que hay que construir territorialmente en un esfuerzo de colaboración público-privada para lograr disponer de entornos innovadores de calidad en los diferentes ámbitos territoriales significativos.

Los resultados de la política de desarrollo de este tipo son un paradigma para imitar. Sin duda, las

condiciones institucionales, económicas y sociales que le sirven de marco son diferentes a lo que limita las posibilidades de *replicabilidad* directa en otros entornos. Pero, estas iniciativas responden a un modelo, el modelo de desarrollo endógeno, que es una visión de los procesos de crecimiento y cambio estructural en economías de mercado, que puede servir de punto de referencia para impulsar la dinámica económica de sectores, ciudades y regiones en países de industrialización incipiente o *reindustrialización*.

## Referencias

- Ávila, D. y García, B. (2010). Los Parques Industriales y su impacto económico en el estado de México. Pachuca: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Briano, L., y Fritzsche, F. (2009). La dinámica industrial y el proceso de expansión de la ciudad. El caso de pilar, en el periurbano de Buenos Aires. Presentado en el 12do. Encuentro de Geógrafos de América Latina «Caminando por una América Latina en transformación». Universidad de la República. Montevideo, Uruguay.
- Dunjo, J. (2000). Administración de Parques Industriales. Buenos Aires: Universidad Nacional de San Martín, Centro de la Economía la Innovación y el Desarrollo (CEID).
- Fritzsche, F., y Vio, M. (2000). Cambios y enroques en las pautas de localización industrial en la región metropolitana de Buenos Aires. Sus efectos sobre las pymes. Rafaela, provincia de Argentina: Instituto del Conurbano (ICO) de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS).
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). (1979). La eficacia de los Parques Industriales en los países en desarrollo. Viena: ONUDI.
- Pozzo, L. (2010). Políticas públicas para el desarrollo local. «Organización Industrial y Políticas Públicas: Análisis del caso de los Parques y Zonas industriales de Mendoza – Argentina». Presentado en el Foro Regional Red Muni Cuyo, Panel Temático: Económico-productivo. Universidad Nacional de Cuyo, Subsecretaría de Gestión Pública de la provincia de Mendoza.
- Perego, L. (2011). Competitividad, Empleo y Desarrollo a Partir de Clústers Productivos EAE. Buenos Aires: Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

Ramos, J. (1999). Una Estrategia de Desarrollo a Partir de los Complejos Productivos (Clústers) en Torno a los Recursos Naturales. ¿Una Estrategia Prometedora? Santiago de Chile: CEPAL.

---

<sup>i</sup> \* Artículo de reflexión resultado del proyecto Estudio de factibilidad para la creación de un parque industrial del mueble en la ciudad de Cartagena, financiado por Acopi Seccional Bolívar y Recursos propios, desarrollado por el autor principal desde la Universidad de Cartagena, en el año 2013.