



Definiendo la estrategia: la elección del parque industrial

La selección de la sede, donde las empresas transferirán parte de su producción, es determinante y representa el primer paso hacia un *nearshoring* exitoso.

Estructuras formadas con su gigantesca horizontalidad, como graneros incommensurables que dan vida a los productos del mañana. Al interior, maquinaria de varias toneladas, robots industriales, laboratorios, áreas de montaje, y líneas de producción que parecen interminables.

Así es como los parques industriales dibujan el paisaje del *nearshoring*. El fenómeno de la relocalización de cadenas de suministro ha puesto en marcha a

varias industrias, pero la primera de ellas ha sido, sin duda, el sector inmobiliario.

“De 2019 a la fecha el sector ha crecido a una absorción nunca antes vista. Si previo a la pandemia teníamos hasta un 8% de naves industriales disponibles, hoy esa cifra apenas llega al 3%, y en algunas entidades prácticamente no se cuenta con espacio disponible por ahora”, dice Claudia Esteves, directora general de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP).

De acuerdo con la AMPIP, durante 2019 las empresas que llegaron a través de un proceso de relocalización ocuparon 300 mil metros cuadrados; en los primeros 9 meses del año pasado, esta estadística incrementó a 1.2 millones de metros cuadrados.

Si la ubicación de México con respecto al mercado norteamericano es uno de los principales detonantes del *nearshoring*, entonces la elección del parque industrial es una decisión crucial para las

Por Ricardo Dorantes



organizaciones que mudan sus procesos productivos a México.

“El 70% de las empresas que llegan al país se instalan en la frontera norte (Nuevo León, Baja California, Chihuahua), y de ahí le siguen zonas como El Bajío y el Estado de México, que cuentan con cadenas de proveeduría bastante sólidas”, explica Esteves.

Sin embargo, no todo es optimismo para la industria inmobiliaria industrial. Los desafíos incrementan al mismo ritmo que las demandas de nuevas empresas y sectores que se suman al *nearshoring*.

“Todas las empresas que llegan buscando una simplificación de los procesos administrativos, esperan que se les garantice el suministro de recursos, como la energía eléctrica, el agua, las telecomunicaciones, además de elementos primordiales, como la seguridad.

En muchos de estos procesos participan los desarrolladores de los parques industriales”, explica Esteves.

DEL SITE SELECTION A LAS CERTIFICACIONES

Este año, American Industries invertirá 150 millones de dólares en la construcción de tres nuevos parques industriales, los cuales se ubicarán en las ciudades de Chihuahua, Cd. Juárez y Apodaca, todos al norte del país.

Liliana Hernández, directora general de American Industries, destaca que no se trata de elecciones al azar, sino que obedecen a la demanda de las empresas, pero también a reconocer el tipo de mano de obra de la región, el crecimiento posible de la industria alrededor y la disponibilidad de servicios como la energía eléctrica, el gas o el agua.

“No se trata solo de tener el terreno, sino que el parque cumpla con una orientación a ciertas industrias, que pueda dar respuestas inmediatas a las empresas que se muden y que cuente con perspectivas de desarrollo a mediano y largo plazo”, precisa Hernández.

Estos factores son parte del Site Selection, o el proceso por el cual una empresa elige un parque industrial.

Los desarrolladores que avanzan con estos estudios y cálculos tienen el potencial de ahorrar tiempo y recursos a las empresas que tienen una intención de inversión.



Liliana Hernández,
directora general
de American Industries.

La frontera norte, El Bajío y el Estado de México son preponderantes para el *nearshoring*.

“El parque que resuelve estas variables hace más fáciles los procesos de *nearshoring*, pues a las empresas les puede representar procesos de evaluación de más de medio año”, explica Hernández.

La experta recomienda algunos pasos a seguir para los inversionistas que tengan la mirada puesta en México, y quieran obtener el máximo provecho del parque industrial:

- Tener claro el requerimiento del plan de negocio: ¿a qué viene la empresa a México?, ¿qué va a producir?
- El Site Selection debe responder a todas las preguntas referentes a la localización: ¿hacia dónde fluirá la logística?, ¿es necesario estar en la frontera?, ¿dónde se ubica la proveeduría?
- Conocer los servicios que ofrece el parque industrial, como luz, agua, así como infraestructura, vías de acceso, y la vocación con la que fue construida la sede.
- Identificar las certificaciones con las que cuenta el parque, como la certificación OEA, para la seguridad, o el reconocimiento de Parque Industrial Limpio, que contribuye a que las empresas alcancen sus propios objetivos de sustentabilidad.

De acuerdo con Hernández, la elección del parque industrial hoy juega un papel transversal en la estrategia de las organizaciones, pues de ello depende que se cumpla con el objetivo de crear un ecosistema de producción y desarrollo para la empresa. Es el primer paso hacia un *nearshoring* exitoso.