



**UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA.
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES.
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS SOCIO URBANOS
CENTRO DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS PARA EL DESARROLLO
DOCTORADO EN GEOGRAFÍA Y ORDENACIÓN TERRITORIAL.**



Doctorado en Geografía y Ordenación Territorial

Tesis

Redes productivas en Nissan Aguascalientes 2000-2014: El caso de los lavadores de guante

Que presenta para obtener el grado de
Doctor en Geografía y Ordenación Territorial

La estudiante:

Cecilia Escobedo Torres

DIRECTORA DE TESIS:

Dra. María del Rosario Cota Yáñez

Universidad de Guadalajara, México

CO-DIRECTOR

Dr. Octavio Martín Maza Díaz Cortés

Universidad Autónoma de Aguascalientes, México

**GUADALAJARA, JALISCO, ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,
2018.**

ÍNDICE GENERAL..... PÁGINA

Resumen.....I

Introducción.....1

Capítulo 1

Apartado Teórico:11

1.1 Los avances del conocimiento sobre el tema.....11

El marco de fondo de los conceptos, las teorías y las practicas.....16

1.2 De las discontinuidades productivas a las redes productivas.....16

1.3 La visión teórico practica del desarrollo local.....19

1.4 El texto y contexto de los Sistemas de proveeduría.....21

1.5 El tejido de los sistemas productivos locales.....30

Capítulo 2

2.1 Cuerpo metodológico.....43

2.2 De la metodología al trabajo de campo.....47

2.2.1 Del tema de investigación47

2.2.2 La relación teórico - empírica.....49

2.2.3 Los implicados en el tema, de la nada al incipiente desarrollo local.....54

2.2.4 Análisis de la participación de actores clave.....56

Capítulo 3

3.1 El Municipio de Aguascalientes.....	60
3.2 Ubicación Geográfica.....	62
3.3 Características Demográficas	63
3.4 Dinámica Poblacional.....	64
3.5 Migración	64
3. 6 Características económicas.....	74
3.6.1 Población Económicamente Activa	74
3.7 Sectores Productivos.....	74
3.8 Actividades Productivas.....	75

Capítulo 4

4.1 De la proveeduría local a la global.....	77
4.2 La organización de proveeduría para Nissan I y II en Aguascalientes.....	84
4.3 Los niveles de proveeduría para Nissan.....	87
4.4 Los proveedores indirectos de servicios y su relación con Nissan.....	92
4.5 Conclusiones capitulares	96

Capítulo 5

5.1 El sistema productivo local y la participación de lavadores de guante.....	97
5.2 El diseño de la política para el desarrollo local.....	109
5.3 La Integración de lavadores de guante en el estado.....	116
5.4 El papel de las instituciones gubernamentales y no gubernamentales.....	121

Conclusiones capitulares	126
Conclusiones generales.....	127

INDICE DE ESQUEMAS, CUADROS, MAPAS Y FOTOGRAFÍAS

Esquemas

Esquema 4.1 Los cambios en la producción de Nissan.....	84
Esquema 4.2 La estrategia global de desarrollo en Aguascalientes.....	87
Esquema 4.3 La estructura de proveeduría para Nissan.....	89
Esquema 4.4 Industrias proveedoras del sector automotriz por actividad.....	91
Esquema 4.5 El sistema de proveeduría de los lavadores de guante.....	94

Cuadros

Cuadro 1.1 Operacionalización de conceptos teóricos con objetivo No. 1.....	41
Cuadro 1.2 Operacionalización de conceptos teóricos con objetivo No. 2.....	42
Cuadro 1.3 Operacionalización de conceptos teóricos con objetivo No.3.....	43
Cuadro 2.1 Operacionalización de variables.....	48
Cuadro 2.2 Operacionalización sobre sistema productivo local.....	50
Cuadro 2.3 Operacionalización sobre redes productivas	52
Cuadro 3.1 Población absoluta nacional, estatal y municipal de Aguascalientes: 1980-2015.....	62
Cuadro 3.2 Población de los municipios de Aguascalientes 2010 – 2015.....	63
Cuadro 3.3 Esperanza de vida al nacer.....	64

Cuadro 3.4 Aguascalientes. Población total por municipio de residencia y lugar de nacimiento, 1990 – 2000 (%).....	65
Cuadro 3.5 Aguascalientes. Población económicamente activa, ocupada y desocupada 2000-2010.....	74
Cuadro 4.1 Clasificación de Pymes en México.....	95
Cuadro 5.1 Directrices de la dinámica económica en el desarrollo local de Aguascalientes.....	114

Mapas

Mapa 3.1 Mapa del estado de Aguascalientes	61
Mapa 3.2 Grado de desarrollo social por municipio de Aguascalientes.....	67
Mapa 3.3 Grado de escolaridad en el estado de Aguascalientes.....	69
Mapa 3.4 Localización de parques industriales.....	70
Mapa 3.5 Distribución de la PEA en el estado	71
Mapa 3.6 PEA ocupada por municipio	72
Mapa 3.7 PEA desocupada por municipio	73
Mapa 4.1 Localización de parques industriales.....	83
Mapa 4.2 Localización de empresas proveedoras de partes para Nissan I y II.....	88
Mapa 4.3 Localización de pymes lavadores de guante.....	93

Anexos

Anexo 4.1 Guía de entrevista para actores institucionales gubernamentales.....	144
Anexo 4.2 Guía de entrevista para proveedores	146
Anexo 4.3 Guía de observación	148
Anexo 4.4 Guía de entrevista para gerente de empresa de servicios Vallen.....	149

Fotografías

Foto 2.1 Empresa proveedora de Nissan I y II.....	57
Foto 2.2 Empresa proveedora de Nissan I.....	58
Foto 5.1 Lavador de guante pionero en la Ciudad de Aguascalientes.....	99
Foto 5.2 Guantes lavados con estándares de calidad requeridos.....	100
Foto 5.3 Frente de las instalaciones de empresa Vallen.....	124

Resumen

Este estudio comenzó por centrarse en la industria trasnacional automotriz Nissan, ubicada en el estado de Aguascalientes, se enfocó en cuestiones referentes con el desarrollo local, se exploró en un principio si las fuerzas involucradas con tramas endógenas como el gobierno, la sociedad y la industria, coaccionaban para que el desarrollo local se gestara de alguna forma.

Al principio la ecuación discursiva versó sobre la participación de Nissan con el gobierno y se encontró que la colaboración de doscientas empresas proveedoras de Nissan no correspondía con fuerzas endógenas dado que el capital con el que operan es de origen trasnacional. Entonces busque una explicación que se relacionara tanto con Nissan, como con el contexto mismo, y encontré que si Nissan necesitaba de proveedores locales que operaran con capital local, se debería tratar no de insumos con los cuales construir un automóvil sino de quienes les proveyeran de seguridad para sus trabajadores a fin de desempeñar un trabajo al interior de esta empresa, y se descubrió que los lavadores de guante eran quienes proveían de un servicio indirecto para Nissan y directo para empresas tier 1 y 2 que finalmente proveerían de piezas e insumos para Nissan.

Los lavadores de guante, son una agrupación de pequeñas y medianas empresas, asociadas principalmente por esta actividad y diversificada por otras como la maquila de prendas. Misma que comenzó en 1995. La principal relación clientelar es con empresas que proveen tanto de piezas completas como de partes a Nissan.

Así es como la pregunta de investigación se fue concretizando y se cuestionó ¿De qué forma se está gestando el desarrollo local en Aguascalientes con las redes productivas de tercer nivel como los lavadores de guante? El objetivo general fue el siguiente; explicar la asociación de micro y pequeños proveedores –lavadores de

guante- y la forma en que definen su sistema productivo, y las redes que se tejen a fin de participar de la industria automotriz en el estado.

Para entender esta generalidad de investigación se describieron tres objetivos específicos, 1) Especificar el papel que desempeñan las instituciones gubernamentales y no gubernamentales en esta forma de producción. 2) Revelar cómo se estructura esta integración de lavadores de guante en el estado. 3) Describir el sistema productivo local que se gesta con la participación de lavadores de guante como proveedores de empresas Tier 1 y 2 encadenados a Nissan I y II.

Para ello, se articularon cinco capítulos producto del trabajo de campo. En el primer capítulo, se agregaron aspectos discursivos relacionados con el planteamiento del problema, en el cual se alinean las discusiones que han surgido sobre el tema, aspectos como; industria automotriz, red productiva, sistema productivo local, tipo de desarrollo local, servicios indirectos. mecanismos de interrelación, modalidad de integración según tipo de proveedor, tipos de incentivos para proveedores, toma de decisiones, institucionalización de compromisos Nissan - gobierno - pequeños proveedores, tipos de asociación entre proveedores, modalidades de integración entre proveedores, acuerdos territoriales, sistema de proveeduría, ambiente local, eficiencia colectiva, relación con el gobierno, Dinámica interactiva entre los principales actores productivos, mecanismo que incide en el proceso permanente de la localidad y la región, relaciones de cooperación. De ahí surgieron preguntas primarias como; ¿De qué redes productivas se trata? ¿Para qué? ¿Cómo operan? ¿Quién se beneficia? ¿Qué tipo de desarrollo local se genera?

Una vez planteadas coordenadas como la Temporal donde se tiene en cuenta el año de inicio de Nissan I que fue en 1980 y para tener un espectro de observación se seleccionó entre 2000 y 2014, años en los cuales ya se observa una estructura en red para Nissan II. La coordenada Espacial que incluye plenamente a los Lavadores de guante en Aguascalientes como proveedores indirectos de Nissan y la gestación de un tipo de desarrollo local. La coordenada Temática en la cual se observa la operación

productiva laboral de Nissan I y II y su relación con el surgimiento de los lavadores de guante.

En el segundo capítulo se plantearon discusiones teóricas como el estado de arte en el cual se integraron los estudios encontrados relacionados con el tema en general, se agregó el apartado teórico con discusiones puntuales sobre redes productivas, visión sobre desarrollo local, el propio concepto sobre sistema de proveeduría, y sobre sistemas productivos locales, perspectivas teóricas indispensables para volver operacionalizables las discusiones en la realidad y de ahí centrarse en guías concretas de entrevista para actores clave.

En el tercer capítulo se escribió sobre la estrategia metodológica llevada a cabo para indagar y recoger hallazgos que nos ayudaran a explicar la pregunta de investigación, objetivos generales y específicos. También se explicó en qué consistió el objeto de estudio, se escribió el cómo se lograría la identificación y articulación de actores clave involucrados en la red productiva para la industria automotriz y finalmente se hace una relación entre la teoría que ayudo a explicar esta asociación de lavadores de guante y los demás involucrados en el fenómeno que ayudan a sostener esta red.

En el cuarto capítulo se articuló una explicación sobre el estado de Aguascalientes, su importancia productiva en el país y su relevancia en diferentes aspectos geográficos, demográficos, dinámica poblacional, la distribución de índices como grado de desarrollo local, grado de escolaridad, localización de parques industriales, distribución e importancia de la PEA en el estado, localización de parques industriales, localización de empresas proveedoras de Nissan I y II y la propia localización de pymes como los lavadores de guante, todo esto en mapas de localización.

En el quinto capítulo ya se escribe producto del trabajo de campo, sobre los proveedores indirectos de servicios para Nissan, su relación con Nissan y otras empresas, asunto que va dando un panorama de la estructura de la red que se va formando, temas como organización de la proveeduría, niveles de proveeduría y tipos

de proveedores se van describiendo contextualmente. Siempre el hilo conductor en esta descripción fue el desarrollo local, a fin de encontrar la aportación de la actividad productiva en el tema clave de esta investigación. Se redactó también la relación directa entre los conceptos teóricos descritos en el apartado teórico y los objetivos de esta investigación para dar forma a la descripción de temas como sistema productivo local y la participación de los lavadores de guante, integración de lavadores de guante en una red productiva y la participación de instituciones gubernamentales en esta forma de producción.

要約

この研究は、軍が政府、社会や産業などの内因性のフレームに参与している場合、最初に調査した、地域の発展に関連する問題に焦点を当てた、アグアスカリエンテス州に位置する、多国籍自動車業界日産に着目し始めました彼らは地域開発が何らかの形で行われるように強制した。

最初に彼は政府と日産を含むとりとめの方程式を扱って、日産の200社のサプライヤーのコラボレーションが国境を越えた、原点を運営されているため、資本内因性の力に対応していなかったことがわかりました。次に、コンテキスト自体として、両方の日産の関連説明を求め、そして日産は地元資本で動作現地のサプライヤーから必要に応じて、車を構築するとは、入力に扱われるべきではないことが判明したが、それらを供給者彼らの労働者が企業内で作業を実行するためのセキュリティ、およびロンダリンググローブは、最終的に日産のための部品や消耗品を提供する日産のための間接的なサービスと直接企業のティア1と2を提供する者であることがわかりました。

アグアスカリエンテスの地方開発は、グローブワッシャーのような第3レベルの生産ネットワークとどのように築かれていますか？一般的な目的は次のとおりです。マイクロサプライヤーと小型サプライヤーの協会 - グローブワッシャー -

と、彼らが生産システムを定義する方法と、州の自動車産業に参加するために織り込まれたネットワークについて説明します。

この一般的な研究を理解するために、3つの具体的な目的が記述された：1) 政府機関が果たす役割を特定する。この生産形態の政府。

2) グローブワッシャーのこの一体化がどのように状態で構成されているかを明らかにする。

3) Nissan IとIIIにチェーンされたTier 1と2のサプライヤーとしてグローブワッシャーが参加して開発された現地生産システムについて説明する。

このために、フィールドワークの結果として6つの章が明瞭に表現されました。第1章では、問題のアプローチに関連した論議的な側面が追加された。ここでは、問題に関して生じた議論が整理されている。生産的なネットワーク、地元生産システム、地方開発のタイプ、間接的サービス相互作用のメカニズム、プロバイダのタイプによって、統合モード、プロバイダのためのインセンティブの種類、意思決定、約束日産の制度 - 政府 - 小規模サプライヤー、取引先とのパートナーシップの種類、供給業者間の統合のモダリティ、領土契約、システムproveeduría地域の環境、集団効率性、政府との関係、主要生産俳優間のインタラクティブなダイナミクス、地域と地域の恒久的なプロセスに影響を及ぼすメカニズム、協力の関係。そこから、これらはどのような生産的なネットワークですか？何のために？彼らはどのように動作しますか？誰がメリット？どのようなローカル開発が生成されますか？

アカウントに私は1980年だったと観測のスペクトルは2000年から2014年の間に選択された持っている日産の最初の年をとる一時として一度上げ座標、日産のためのネットワーク構造として見られている年II。日産の間接供給業者としてのアグアスカリエンテスのグローブワッシャーと地方開発の妊娠を完全に含む空間座標。日産I、IIの生産労働の実態とグローブワッシャーの出現との関係。

第2章では、一般的な研究が統合された状態の理論的な議論が行われ、理論的なセクションに生産的なネットワーク、地方開発のビジョン、システムの問題そのものについての具体的な議論が加えられた議論を現実的に運用し、主要アクターの具体的なインタビューガイドに焦点を当てるために欠かせない理論的な視点が必要である。

第3章では、研究課題、一般的小および具体的な目的を説明するのに役立つ調査結果を収集し収集する方法論的戦略について書きました。また、本研究の目的であったものを説明したが、自動車産業の生産ネットワークに参与する重要な選手の識別と関係の上に書かれていた達成し、最終的にスクラバーのこの関係を説明する助け理論との関係があることとなりますこのネットワークを維持するのに役立つ現象に巻き込まれた手袋やその他のもの。

第4章ではアグアスカリエンテスの状態の説明は、国内での生産性の重要性と、そのような公園の地域の発展の度合い、教育レベル、場所などの異なる地理的、人口統計、人口動態、分布の指標でその関係性は、多関節全ての地図情報に、ロンダリング手袋として日産I及びIIの供給者と中小企業の実際の位置を突き止める、工業状態で経済活動人口の、分布及び豊富、工業団地の位置。

日産が書き込まれた間接的なサービスプロバイダの第5章及び製品のフィールドワークでは、日産と他の企業との関係は、ネットワークの構造の概観を与えている問題が形成され、そのような組織としての問題サプライヤーのレベル、サプライヤーのタイプなどが文脈的に記述されています。本研究の重要な問題における生産的活動の参与を見出すために、この記述の糸は常に地方開発であった。

最後の章では、第六は、既に、そのようなローカル生産システムと参加ロンダラー手袋などの問題の記述を形成するために、この研究の理論的な部分および目的に記載の理論的概念間の直接的な関係を発見しました生産性の高いネットワークにおけるグローブワッシャーの統合、政府機関のこの生産形態への参加。

Summary

This study began by focusing on the transnational automotive industry Nissan, located in the state of Aguascalientes, focused on issues related to local development, was explored at first if the forces involved with endogenous networks such as government, society and industry , they coerced so that the local development could be gestated in some way.

At first the discursive equation was about the participation of Nissan with the government and it was found that the collaboration of two hundred supplier companies of Nissan did not correspond with endogenous forces since the capital with which they operate is of transnational origin. So I looked for an explanation that related both to Nissan, and to the context itself, and I found that if Nissan needed local suppliers to operate with local capital, it should be not about inputs with which to build a car but about those who provided them with security for its workers to carry out a job inside this company, and it was discovered that the glove washers were the ones that provided an indirect service for Nissan and direct for tier 1 and 2 companies that would finally provide parts and supplies for Nissan .

This is how the research question was concretized and questioned. How is local development in Aguascalientes gestating with the third level productive networks such as the glove washers? The general objective was the following; explain the association of micro and small suppliers - glove washers - and the way they define their productive system, and the networks that are woven in order to participate in the automotive industry in the state.

To understand this generality of research, three specific objectives were described: 1) Specify the role played by government institutions and not government in this form of production. 2) Reveal how this integration of glove washers is structured in the state. 3) Describe the local productive system that is developed with the participation of glove washers as suppliers of Tier 1 and 2 companies chained to Nissan I and II.

For this, five chapters were articulated as a result of the field work. In the first chapter, discursive aspects related to the approach of the problem were added, in which the discussions that have arisen on the subject are aligned, aspects such as; automotive industry, productive network, local productive system, type of local development, indirect services. interrelation mechanisms, integration modality according to type of provider, types of incentives for suppliers, decision making, institutionalization of commitments Nissan - government - small suppliers, types of association between suppliers, integration modalities among suppliers, territorial agreements, supply system , local environment, collective efficiency, relationship with the government, Interactive dynamics among the main productive actors, mechanism that affects the permanent process of the locality and the region, relations of cooperation. From there arose primary questions such as; what productive networks are these? For what? How do they operate? Who benefits? What kind of local development is generated?

Once co-ordinated such as the Temporal, which takes into account the start year of Nissan I that was in 1980 and to have an observation spectrum was selected between 2000 and 2014, years in which a network structure for Nissan is already observed II. The spatial coordinate that fully includes the glove washers in Aguascalientes as indirect suppliers of Nissan and the gestation of a type of local development. The Thematic coordinate in which the productive labor operation of Nissan I and II is observed and its relationship with the emergence of glove washers.

In the second chapter, theoretical discussions were presented such as the state of art in which the studies related to the subject in general were integrated, the theoretical section was added with specific discussions on productive networks, vision on local development, the concept itself on the system of supply, and on local productive systems, theoretical perspectives indispensable to make the discussions in reality operational and from there to focus on specific interview guides for key actors.

In the third chapter, we wrote about the methodological strategy carried out to investigate and collect findings that will help us explain the research question, general and specific objectives. It was also explained what the object of study consisted of, how

the identification and articulation of key actors involved in the productive network for the automotive industry was achieved and finally a relationship was made between the theory that helped to explain this association of washers of glove and the others involved in the phenomenon that help sustain this network.

In the fourth chapter, an explanation was articulated about the state of Aguascalientes, its productive importance in the country and its relevance in different geographic, demographic, population dynamics, the distribution of indices such as degree of local development, level of education, location of parks industrial, distribution and importance of the PEA in the state, location of industrial parks, location of suppliers of Nissan I and II and the location of SMEs such as the glove washers, all this in location maps.

In the fifth chapter, the product of the fieldwork is written, about the indirect service providers for Nissan, its relationship with Nissan and other companies, an issue that gives an overview of the structure of the network that is being formed, topics such as organization of the suppliers, supplier levels and types of suppliers are described contextually. Always the thread in this description was local development, in order to find the contribution of productive activity in the key issue of this research. Besides there is already a direct relationship between the theoretical concepts described in the theoretical section and the objectives of this research to give shape to the description of topics such as the local productive system and the participation of the glove washers, integration of glove washers in a productive network, the participation of government institutions in this form of production.

Introducción

Este estudio nació de una doble inquietud; por un lado había escrito sobre temas laborales en Asia y encontré que las grandes industrias se habían valido de los dividendos que genera la masa de trabajadores para concebir crecimiento y desarrollo en esta región del mundo y por el otro lado siempre se revisaron en los estudios asiáticos sobre todo de Japón acerca del “milagro japonés”, que se refería en sí, al gran auge que este había tomado luego de la terrible historia sobre la bomba sobre Hiroshima y Nagasaki, y se explicaba que este país había invertido en tecnología dado que gran parte de su territorio había quedado infértil.

Aunque Japón no era de gran interés para mí, siempre tuve la intención de acercarme con temas laborales dado que, de donde soy originaria, la trasnacional Nissan siempre estaba presente como punto de “Progreso y “mejora”. Entre los aspectos que más destacaba era la cantidad de fuerza laboral, para 1980 empleo entre 1500 y 1700, trabajadores¹.

Entonces comencé a preguntarme, ¿Por qué Nissan se ubicó en Aguascalientes y no en otro estado?, ¿Qué había obtenido con Nissan esta ciudad?, ¿Cómo es que se había expandido hasta lograr reunir tal cantidad de fuerza productiva?, ¿Cómo había logrado alistar hasta 200 empresas para satisfacer sus necesidades de producción? Pero lo más importante fue cuestionarse ¿Qué tipo de desarrollo se estaba gestando a partir del involucramiento productivo de pequeños empresarios?, una vez concluida la primera vuelta de trabajo de campo fue que me dio pauta para seleccionar los actores locales clave para este estudio, los lavadores de guante², quienes son una de las

¹ Dato obtenido de entrevista a Guillermo Soto responsable de las tarjetas de nómina en 1980 a su cargo estuvieron el departamento de motor, aluminio y estampado en Nissan Mexicana planta I de Nissan.

² Los lavadores de guante, son una agrupación de pequeñas y medianas empresas, asociadas principalmente por esta actividad y diversificada por otras como la maquila de prendas. Misma que comenzó en 1995. La principal relación clientelar es con empresas que proveen tanto de piezas completas como de partes a Nissan.

fuerzas endógenas que considero pueden explicar el tipo de desarrollo local que se gesta en el estado.

Uno de los asuntos importantes fue comenzar por entender la red productiva que entretejen, estos pequeños empresarios, quienes vinieron a resolver con un sistema de proveeduría de lavado de guante, la utilización de estos, para trabajadores de empresas proveedoras de Nissan I y II. Dado que ninguna de estas trasnacionales puede mantener laborando trabajadores sin guantes. De ahí comenzó la necesidad de explicar la red productiva de la cual estos pequeños proveedores son parte, indirecta de Nissan y directa de las empresas que proveen a Nissan. Este estudio abordó una sola pregunta ¿De qué forma se gesta el desarrollo local en Aguascalientes con las redes productivas de tercer nivel como los lavadores de guante?

Uno de los sectores productivos que más dividendos económicos generan a nivel global es la industria automotriz. Este, trabaja en forma de redes para conseguir desde insumos hasta partes completas para la fabricación de un automóvil. Estas redes se forman a partir del lugar donde se localiza la empresa hasta fronteras trasnacionales ya sea por cuestiones relacionadas con la participación del capital o bien de importación de partes sustanciales para la producción o transformación del automóvil.

En el lugar donde se ubica una empresa trasnacional se genera toda una dinámica productiva que implica la participación de diferentes sectores industriales, del textil, vidrio, aluminio, acero, plástico, hule, hierro, etc., y cada una de estas, genera a su vez otro tipo de redes que implica la colaboración de diferentes pequeñas y medianas empresas que bien suministran insumos o partes completas o proveen de algún tipo de servicio que hace que toda esta plataforma industrial funcione para que una empresa trasnacional produzca de forma terminal.

En el caso específico de la ciudad de Aguascalientes que desde principios de los 80's se benefició de la política nacional de apertura de trasnacionales, la ha llevado a contar con plantas dirigidas al sector automotriz como Nissan. Esta trasnacional presenta dos momentos importantes en su producción a partir de 1980 cuando produce

sólo motores y transejes para automóviles y el otro momento comenzó en 1992 cuando se dedicó a articular el automóvil completo, estos episodios representaron un impacto productivo, económico y comercial diferente que implicó cambios al interior de la empresas y al exterior en todo el estado y otros estados del centro occidente como Guanajuato y Jalisco.

A partir de estos cambios en sus objetivos de producción y manufactura de automóviles, la trasnacional japonesa utilizó como estrategia competitiva la producción en red. Este enfoque permite examinar más objetivamente las formas en que se configuran e integran los sistemas de producción globales y las consecuencias que de ello se derivan para los países subdesarrollados (más recientemente economías emergentes) en lo relativo a su acceso al mercado mundial y sus oportunidades de *avance económico*, rentabilidad y empleo (García y Marquetti, 2006). Las redes globales de producción, se interesan por la lógica de la organización productiva en el plano global, enfatizando las interacciones y la articulación entre las empresas líderes globales y las empresas locales a lo largo de las cadenas productivas (Ernst.2000; Gereffi, 1999; Schmitz, 2004).

Es entonces un ejemplo de producción en red la industria automotriz que ha impactado a la estructura económica local. Durante el período posterior a la firma del TLCAN, han proliferado en México las plantas automotrices orientadas a la exportación cuyo perfil principal son costos laborales favorables y la adopción ascendente de relaciones posfordistas (reglas de trabajo flexibles, rotación de puestos, formación de equipos de trabajo, círculos de calidad). Sin embargo, prevalece la idea de que el acuerdo únicamente vino a institucionalizar una práctica preexistente ya que los automóviles y las autopartes son bienes que desde antes del convenio comercial representan el conjunto más comercializado entre Estados Unidos y México, entre Estados Unidos y Canadá y entre Canadá y México (Ilse; 2003, Drache, 2010) Basurto (2013).

A fin de que esta plataforma productiva funcione en el país, se necesita de la participación de todo un sistema de proveeduría, de diferentes productos inclusive de

servicios lo cual cobra un peso económico relevante. Por ejemplo en Aguascalientes el 38% de las actividades manufactureras corresponden a la fabricación de automóviles y camiones y el 26% fabrica partes para vehículos automotores (INEGI, 2015).

Para que estos porcentajes sean alcanzados, se deben incorporar redes de proveedores que satisfagan las necesidades de producción de las empresas trasnacionales como Nissan en Aguascalientes. En la medida en que estas se establecen en el país con procesos de manufactura avanzada se transfieren más funciones productivas y gerenciales a las plantas locales, pero hasta ahora ha sido un proceso difuso que no ha generado una base local de proveedores especializados en productos de alto valor agregado o intensivos en conocimiento (Lara, 1998; Carrillo y Hualde, 1998; Contreras, 2000; Dutrènit *et al.*, 2006).

Desde el punto de vista de los proveedores, existen aspectos que definen la racionalidad fundamental de las redes globales de producción; en primer lugar, permiten a las empresas líderes mantener su competitividad global, asegurando su acceso a proveedores especializados en regiones de bajos costos que además son capaces de ofrecer respuestas rápidas y flexibles a sus requerimientos de insumos, servicios y fuerza de trabajo. En segundo lugar las redes actúan como medios de transferencia de conocimiento desde las empresas líderes hacia los proveedores locales. Esto es necesario para mejorar las habilidades técnicas y administrativas de los proveedores, de modo que puedan alcanzar las especificaciones técnicas de las líderes. (Bracamonte y Contreras, 2008).

Es importante hacer una investigación en este sector productivo por diferentes razones. La principal se debe a que es prácticamente imposible para los trabajadores desempeñar un trabajo al interior de las líneas de producción sin guantes de seguridad. La otra de las razones es porque, una de las transformaciones fundamentales que el nuevo modelo productivo ha generado en el ámbito de las relaciones mundiales de producción, ha sido el cambio que han experimentado algunos países periféricos, el caso de México es un claro ejemplo al pasar de un modelo basado en la sustitución de importaciones, el proteccionismo y el mercado interno, a otro que se caracteriza por una

nueva estrategia orientada a mantener relaciones con un mercado exterior bajo una nueva política de apertura comercial.

Además porque, dicha industria, en su deseo de alcanzar mayores y mejores niveles de productividad y competitividad, hace del territorio una variable estratégica que conduce a la localización o relocalización de determinados procesos, configurando así una nueva lógica funcional del territorio (Vieyra, 2003). El proceso de reconversión industrial que se desarrolla en México manifiesta un impacto diferencial, al incorporar sólo ciertos territorios y determinados sectores económicos a la “nueva lógica de producción global”. Esto hace que los patrones territoriales, imperantes hasta los años setenta, se vean modificados, por ello el sector automotriz es uno de los más importantes dentro del fenómeno de la globalización, ya que liga realidades nacionales y regionales con el actual funcionamiento de una economía mundial (Vieyra, 2000).

Aunque el fenómeno que se quiere explicar es en esencia a partir del desarrollo local, es prácticamente imposible ignorar el plano global. Dado que en este caso la conformación de esta red participativa en la economía local está relacionada con la industria transnacional, en particular con Nissan. La dimensión territorial del desarrollo es el desarrollo local (Bertoni, 2011). El territorio es un espacio geopolítico pero al mismo tiempo es un espacio de flujo, de encuentro entre intereses locales e intereses no locales, donde queda de manifiesto la economía globalizada e interdependiente de la actualidad.

De ahí que exista una relación directa entre lo local y lo global, la palabra glocalización deriva del término japonés dochakuka, que significa “localización global” o, en términos comerciales, la fabricación de productos globales, prácticas industriales y servicios para adaptarse a tradiciones y gustos culturales concretos (Robertson, 1992: 173-4; 1995a). Mientras que estas prácticas aparecieron por primera vez en Europa (Hampden-Turner y Tropaars, 1995), la glocalización, como palabra y como práctica, se asoció en un principio con Sony, a finales de los años ochenta, después de lo cual

se convirtió en un tema cada vez más importante en los círculos de negocios de los Estados Unidos y de Asia (Dicken y Miyamachi, 1998).

La relación espacio temporal con el termino local se sitúa desde mediados de la década de 1980, y particularmente desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) desde 1994, ha habido un gran aumento de la inversión extranjera directa (IED) en México. El gobierno mexicano ha aplicado una política activa para reducir las barreras de entrada a la inversión de corporaciones multinacionales extranjeras (EMN) con la esperanza de que la IED fomente el desarrollo económico mediante el derrame de conocimiento y un crecimiento más rápido de las exportaciones. En 2001, México fue el mayor receptor de IED en América Latina (UNCTAD, 2002) y se convirtió en el segundo país en desarrollo comercial más grande del mundo (OMC, 2001), y casi dos tercios de las exportaciones del país provienen de multinacionales (UNCTAD, 2002). (Pacheco, 2005).

La mayoría de las empresas están relacionadas con un país por varias razones: la legislación de su posesión y las responsabilidades fiscales; el registro de patentes de nuevos productos o tecnología y la amplia identificación de sus productos empresariales con culturas y naciones concretas (Smith, 1997: 38-9). De hecho, las ET se pueden considerar como “empresas internacionales” que mantienen una fuerte definición nacional en sus bienes, en los procesos de producción y en una contratación de calidad (Chang, 1998).

En este caso de las trasnacionales, la industria automotriz ha impactado a la estructura económica regional; donde existe mayor presencia de esta industria, se observa que ésta se integra con sus principales proveedores al interior del estado, lo cual cobra un peso económico relevante. Por ejemplo en Aguascalientes el 38% de las actividades manufactureras corresponden a la fabricación de automóviles y camiones y el 26% fabrica partes para vehículos automotores.

La incorporación de redes de proveedores de las empresas globales es un tema de gran relevancia. En la medida en que las grandes firmas transnacionales ocupan un lugar cada vez más dominante y los países en desarrollo enfrentan crecientes

dificultades para insertarse exitosamente en la economía global. Para México se trata de un tema clave, pues durante los últimos 25 años el país ha carecido de una política industrial que comande la transición hacia un modelo industrial avanzado, capaz de estimular los segmentos de alto valor agregado.

Diversos estudios han mostrado que en la medida en que se establecen en el país empresas transnacionales con procesos de manufactura avanzada se transfieren más funciones productivas y gerenciales a las plantas locales, pero hasta ahora ha sido un proceso difuso que no ha generado una base local de proveedores especializados en productos de alto valor agregado o intensivos en conocimiento (Lara, 1998; Carrillo y Hualde, 1998; Contreras, 2000; Dutrènit *et al.*, 2006).

Luego de la revisión sobre la relación entre las empresas transnacionales que operan en el país como en el caso de Nissan en Aguascalientes, y entendida la relación existente entre la intención productiva global en un plano local, es importante centrarse en las fuerzas que intervienen en este contexto y que dan pauta a la explicación sobre el desarrollo local. De forma particular, los gobiernos locales se definen por su territorio, mientras que las empresas en un territorio y, solo en algunos casos pueden perseguir intereses locales.

En un pasado no tan remoto los territorios nacionales aparecían como el ámbito natural de la concepción e implementación de los “planes de desarrollo”. Pero las realidades locales (subnacionales) y las fuerzas globales (internacionales) confrontan con los estados nacionales como ámbitos territoriales en los cuales concebir e implementar proyectos de desarrollo. De ahí que, el concepto de desarrollo local se haya convertido en una forma de concebir el proceso de desarrollo en el marco de una «lógica territorial», entendida como la articulación del conjunto de interdependencias existentes entre los diferentes actores en el territorio.

La crisis sociopolítica y económica de los años setenta trajo consigo el surgimiento del desarrollo local (Klein, 2005). A partir de entonces el territorio local cobró cada vez más importancia y lo local “apareció como una nueva forma de mirar y

de actuar desde el territorio” (Marsiglia y Pintos, 2000). De ahí que este enfoque necesite la movilización y participación de los actores territoriales públicos y privados.

Son diferentes las concepciones a las que se ha llegado sobre el desarrollo local. Se ha reflexionado sobre que, es un proceso de crecimiento y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local (Vázquez – Barquero, 1988). Asimismo, que contiene procesos de aprendizaje colectivo que le permiten responder a los cambios a través de la movilidad del trabajo en el mercado local, los intercambios de tecnología de producto, proceso, organización y comercialización, la provisión de servicios especializados, los flujos de información de todo tipo o las estrategias de los actores (Vázquez Barquero, 1999).

Como resultado de la estrategia del desarrollo local, según (Albuquerque, 2003), debe este, asegurar mejores condiciones de vida de la población local, tratando de centrarse fundamentalmente en la mejor utilización de los recursos locales, a fin de promover nuevas empresas y puestos de trabajo locales. La construcción de una oferta territorial apropiada de servicios de apoyo a la producción es parte esencial de dicha estrategia de desarrollo local.

A diferencia de la orientación del concepto de desarrollo local, prestada al mercado y la capital, (Cravacuore, 2006), sostiene que este enfoque presupone la construcción de un conjunto de redes alternativas a las del mercado y a aquellas centradas en el Estado. Estas relaciones requieren configurarse en un nivel amplio de acuerdos y compromiso entre los actores privados y públicos, cuyas acciones y omisiones condicionan las dinámicas territoriales del desarrollo, determinando para cada sitio una configuración particular y suponiendo que, en todo proceso local, las visiones, demandas y expectativas que los actores estratégicos llevan a la arena de negociación resultan categóricas en la articulación y definición de las políticas a ejecutar (Cravacuore,2006).

Entonces el desarrollo local incluye una estrategia sociopolítica de cambio que debe ser abordada simultáneamente desde los procesos de desarrollo económico local, gobernabilidad local y construcción de capital social (Gallicchio, 2004). Aunado a ello, Boisier (1998), sostiene que, el desarrollo local se trata de un permanente y masivo proceso de toma de decisiones de los actores locales y se requiere de redes horizontales de coordinación. Esto implica la interacción de fuerzas, gubernamentales, sociales y productivas en un contexto local pero relacionadas con un escenario productivo global.

El desarrollo local depende del grado de articulación existente al interior de la base socioeconómica local. Este, tiene en cuenta las exigencias que plantea el cambio estructural desde las formas de producción “fordistas” hacia las formas de producción basadas en la incorporación de conocimientos sobre la segmentación de mercado, calidad y diferenciación de la oferta productiva y mejora de las redes territoriales de apoyo a la producción y de cooperación de actores públicos y privados locales (Alburquerque, 2003).

La mejor concepción para el análisis del fenómeno es la que menciona Vázquez Barquero (2003), en la cual sostiene la existencia de condiciones para que el desarrollo local se genere en determinado contexto. Como son; los intercambios de tecnología de producto, proceso, organización y comercialización, la provisión de servicios especializados, los flujos de información de todo tipo o las estrategias de los actores. En este sentido; la transnacional automotriz Nissan, requiere de la participación de actores locales como; proveedores y gobierno que proporcionen las condiciones para su desenvolvimiento en el contexto local.

La producción mundial se ha descentralizado y organizado en cadenas y redes. En el caso del concepto de red enfatiza la naturaleza y alcance de las relaciones entre empresas, que las vinculan para formar una unidad económica mayor. Permite vislumbrar las relaciones de jerarquía y autoridad entre las empresas que las componen, que resulta también determinante a los efectos de promover el desarrollo

pues, en definitiva, según la posición de una empresa en la red esta podrá captar una mayor o menor proporción del nuevo valor creado. El enfoque de red, permite también examinar más objetivamente las formas en que se configuran e integran los sistemas de producción globales y las consecuencias que de ello se derivan para los países subdesarrollados (más recientemente economías emergentes) en lo relativo a su acceso al mercado mundial y sus oportunidades de *avance económico*, rentabilidad y empleo. (García y Marquetti, 2006).

En países en desarrollo, se arraigan procesos y segmentos de tecnología intensiva en fuerza laboral y de menor posibilidad en escalamiento industrial. El resultado son las zonas de bajos costos salariales que se erigen en espacios de la globalización que funcionan sin el desarrollo de las fases estratégicas de diseño e innovación. A nivel global, se crean tejidos planetarios de diseño cambiante que privilegian el avance de ciertas regiones y ciudades en detrimento de otras, y cuyo sustento es la inseparabilidad de los sistemas regionales innovadores de regiones desarrolladas con los sistemas regionales truncos que no superan su etapa formativa y que se asientan principalmente en regiones emergentes.

Un enfoque que puede enriquecer la comprensión de este fenómeno (pero que no es posible utilizarlo para explicar el fenómeno de esta investigación como tal) es el de las Redes Globales de Producción. Esta perspectiva se interesa por la lógica de la organización productiva en el plano global, enfatizando las interacciones y la articulación entre las empresas líderes globales y las empresas locales a lo largo de las cadenas productivas. Sin perder de vista las relaciones de poder que subordinan a los agentes locales, una de las virtudes de este enfoque es que a la vez permite evaluar las capacidades de los actores locales para influir en la configuración de las redes (Ernst, 2000; Gereffi, 1999; Schmitz, 2004).

En el marco de las nuevas estrategias de la industria automotriz global, México ha asumido un papel cada vez más relevante en la manufactura de automóviles para la

región de América del Norte; en particular, el país se ha convertido en una plataforma de producción disputada por las firmas estadounidenses y asiáticas, en su encarnizada disputa por la supremacía en el mercado de América del Norte (Bracamonte y Contreras, 2008).

Por todo lo anteriormente discutido sobre este fenómeno de investigación desde una arista del desarrollo local que son en gran medida influidas y determinadas por acciones económicas globales como las dictadas por las industrias transnacionales en este caso concreto sobre Nissan y el sistema de proveeduría que necesita para producir. Se deriva la siguiente pregunta de investigación:

¿De qué forma se está gestando el desarrollo local en Aguascalientes con las redes productivas de tercer nivel como los lavadores de guante? La hipótesis es que la forma de producción en red por parte de la transnacional Nissan determina un tipo de asociación entre proveedores de tercer nivel que en interacción con grupos empresariales y gubernamentales genera una dinámica de desarrollo local que excluye de beneficios a los proveedores locales en el estado en específico; a los lavadores de guante.

Capítulo 1

Apartado Teórico.

1.1 Los avances del conocimiento sobre el tema

El objetivo de este apartado es presentar el análisis bibliográfico, sobre algunos de los estudios realizados acerca de la industria automotriz tanto a nivel internacional, nacional y local que guardan concordancia con el tema de investigación.

Las investigaciones sobre la industria automotriz en México, han permitido tener un panorama sobre sus inversiones, comportamiento e impacto en el escenario nacional. Visto de lo general a lo particular, las variables de estudio son escogidas según su importancia espacial territorial y productiva y los cambios que esta genera. Con estas aportaciones tanto sector privado como público han logrado tener una directriz del comportamiento de este sector productivo en los diferentes contextos donde estas transnacionales se ubican.

A nivel internacional el interés en los estudios sobre la industria automotriz no es homogéneo, las directrices son temáticas que por un lado se interesan en la satisfacción que perciben los trabajadores una vez que cuentan con un empleo en las filas de la industria (García, 2015). Por otro lado nace un interés por un tema no más abordado como lo es el desarrollo sustentable de las industrias, en el cual se argumenta que México se centró más en atraer inversión extranjera directa para el sector automotriz y descuido la producción local y con ello se incrementó la dependencia de la producción local por parte de los mercados extranjeros (Pérez, 2015).

A nivel nacional que se encontró en los estudios que, a veinte años de instaladas las transnacionales en el país mexicano, se comenzaron a realizar estudios a nivel nacional cuyo interés fue sobre, la tecnología, empleo y territorio en el marco de la globalización económica (Vieyra, 1999). La preocupación por las investigaciones guardó un matiz individualista y se presentó otro estudio que versó sobre el corporativismo productivista y la participación de los trabajadores enmarcado en la globalización y relaciones industriales en la industria automotriz mexicana (Pries, 2000). Once años después se sigue interesando la comunidad intelectual por los resultados motivacionales que las empresas del sector automotriz generan en sus trabajadores (Cisneros, 2011).

En lo general entre el año 2000 y 2015 la mayoría de los estudios se centraron en encontrar soluciones efectivas sobre la calidad de la proveeduría. Así surgieron proyectos sobre propuestas de sistemas de información interorganizacional para la

integración de proveedores hacia la industria automotriz (Sánchez, 2009). El efecto de los procesos de producción en las ventajas competitivas, impacto de estrategias de gestión, y la influencia de aspectos institucionales en orientaciones emprendedoras, Parga (2016), Hernández (2015), Montejano (2015).

A nivel local los estudios versan sobre ventajas competitivas de las empresas exportadoras de autopartes (Rivera, 2000), otro más se centra en el mismo tema pero en este ya se involucra la comparación de una armadora mexicana y una de origen alemán, en la cual destaca que, la primera de estas no ha logrado una integración del capital nacional con el extranjero a razón del origen de las armadoras (Valladolid, 2006).

Otros estudios, abordan acerca de la reestructuración productiva y el mercado de trabajo, mismo que se centran en aspectos de ámbito tecnológico, organización del trabajo y flexibilidad laboral (Peyro, 2005). Por último y en relación a estudios de contexto local se estudió el impacto de los costos de la baja calidad, donde se explica que esto ocurre cuando se establecen muchas ensambladoras y proveedoras las cuales demandan productos de mayor cantidad y calidad que no poseían las mexicanas, entonces esto causa un impacto (González, 2016).

Esta revisión de documentos se ha realizado con el fin de dar cuenta de cuáles son las dimensiones y temáticas que se han trabajado acerca de la industria automotriz en general. Se seleccionaron estudios que abordaran el sector automotriz en general, luego investigaciones sobre el sistema de proveeduría, en concreto, sobre el tipo de proveeduría y el desarrollo local o no que esta genera.

En las últimas dos décadas, la industria automotriz de América del Norte experimentó cambios profundos. Esta industria que surgió como respuesta a los desafíos impuestos por las manufacturas asiáticas a principios de los años setenta. Esta respuesta de la industria norteamericana, ya sea explicada por las poderosas fuerzas innovadoras en juego, por su imponente cambio tecnológico y organizativo, o por la nueva orientación al mercado, o la transformación de las relaciones laborales. Se

reconoció más visiblemente como un proceso con gran trasfondo geográfico e implicaciones. De hecho, como fue el caso en la mayoría de las otras regiones del mundo, la transformación funcional y geográfica de la industria iba de la mano. En el norte de América, fue precisamente esta poderosa fuerza hacia la integración económica regional lo que ayudó a entender, tanto las nuevas formas en que la industria automotriz ha logrado una mayor ventaja competitiva, y la forma en que la región es más probable que permanezcan como tales en el futuro (Carrillo, 2004).

La década de 1990, muestra cómo el rápido crecimiento de las ventas y la producción entre 1990 y 1997 provino principalmente de los mercados emergentes en lugar de la Tríada regiones (América del Norte, la Unión Europea y Japón). Sin embargo, para algunos de estos mercados, la desaceleración que siguió fue sustancial y prolongada. El surgimiento de sistemas de producción regionales resultó en integración. Esto creó oportunidades para la modernización industrial en países en desarrollo países con enlaces a una de las regiones de la Tríada, donde una gran parte de la producción todavía tiene lugar (Humphrey, 2003).

Las empresas multinacionales tienen presencia en la industria automotriz en México desde 1923. El Tratado de Libre Comercio de Alemania del Norte (TLCAN) ha buscado promover que estas empresas de capital extranjero desarrollen proveedores locales. La industria automotriz ha sido exitosa en términos de exportar y ganar segmentos del mercado mundial en el periodo de 1993-2003 y las multinacionales han promovido la competitividad de algunos proveedores de capital local a través de acuerdos de colaboración y *joint ventures*. Los proveedores de capital extranjero han sido certificados e integrados como proveedores de primer nivel, pero no hay suficiente evidencia de que los proveedores de segundo y tercer nivel locales hayan sido integrados a la cadena de proveeduría (Barragán y Usher, 2009).

La globalización está teniendo un gran impacto en la industria automotriz. La demanda de autos ha cambiado su estructura internacional. Grandes áreas de mercados existentes como el de Norte América, Europa y Japón han madurado, con

una demanda de sustitución prevaleciente. La nueva demanda y el crecimiento del mercado solo se esperan en mercados emergentes como Brasil e India y China y, en parte, en países que son periferias de grandes áreas de mercado existentes como Europa del Este y México.

Esta reubicación internacional de la demanda automática está generando una reubicación internacional de la fabricación de automóviles. De hecho, durante la década de los 90, la mayoría de los fabricantes de equipos originales han perseguido un vender "estrategias", abriendo nuevas plantas en países extranjeros y preguntando a algunos proveedores para seguirlos con inversión directa. Esto sucedió por una serie de razones. En primer lugar, los modelos producidos y comercializados en América del Norte, Europa y Japón no siempre se ajusta a las necesidades de los clientes de los mercados emergentes.

En segundo lugar, los gobiernos de los países emergentes los países del mercado ponen restricciones e incentivos en el comercio de automóviles y la fabricación con el fin obstaculizar las importaciones y favorecer la inversión extranjera directa de grandes compañías multinacionales. En tercer lugar, ubicar operaciones cerca del mercado objetivo representa una ventaja en términos de marketing, ventas y logística. En cuarto lugar, el costo a través del país los diferenciales (especialmente el costo de la mano de obra), a menudo son tan altos que ellos mismos pueden representar una razón por la cual ubicar la producción en el exterior (Camuffo, 2004).

A final de cuentas y con las aportaciones de estos estudios, se puede ir dilucidando que existen dos grandes escenarios socio económicos y laborales que van definiendo la aparición de un gran sistema de proveeduría con un trabajo bajo redes productivas que pueden ser aprovechadas por escenarios locales, uno es el momento en que esta rama productiva solo ensambla motores y genera un tipo de proveeduría y por ende un tipo de desarrollo local y el otro es cuando ensambla el automóvil completo y entonces generan otro tipo de proveeduría directa e indirecta y por consecuencia un tipo de desarrollo local, como el que se pretende analizar en esta investigación en la ciudad de Aguascalientes a razón de la presencia y operación de Nissan I y II.

Lo realmente importante es que no se encontró un estudio que se centrara en proveedores de tercer nivel en el área de servicios indirectos para la industria automotriz. Si bien se ha escrito sobre la industria automotriz y el fomento a la cadenas productivas en Sonora (Breton y Sánchez, 2011). Fue centrado en el caso de proveedores de empresas grandes hacia la industria automotriz, pero no sobre proveedores para este tipo de empresas, que sería otro – si así se le pudiera llamar de manera incipiente subnivel de proveeduría.

El marco de fondo de los conceptos, las teorías y las prácticas

1.2 De las discontinuidades productivas a las redes productivas

El propósito de este apartado es explicar el surgimiento de los encadenamientos productivos, redes productivas y la analogía con los sistemas productivos locales. Todo esto para obtener un cuerpo teórico que permitan tener una explicación teórico – empírica sobre cómo se estructura el sistema de proveeduría local de tercer nivel dirigidas a cadenas de proveedores en Aguascalientes con la presencia de Nissan I y II.

El concepto de red productiva incluye diversos elementos que explican su funcionamiento y cada vez se van agregando otros que vuelven más compleja la noción. En la década de los '80s el común denominador que explicaba la función de esta forma de producir fue más bien la producción, distribución, mercadeo y consumo, (Hopkins y Wallerstein, 1986), así, una cadena es una red de procesos de trabajo y producción cuyo producto final es una mercancía terminada, toda vez que se vinculan tipos de organizaciones sociales, relaciones entre hogares, empresas e instituciones gubernamentales económicas y políticas (Humpey y Schimitz, 1985).

Las redes adquieren diferente magnitud y características y se forman para diferentes objetivos a lo largo de toda la cadena. Hay redes de abastecimiento de

materias primas, redes para exportar, para ensamble de partes, para distribuir, y están orientadas hacia diferentes mercados y se extienden más allá de un territorio específico. A través de las redes se crean mecanismos flexibles en muchos casos informales, por lo cual circulan los recursos necesarios: humanos, económicos, materias primas y de información. La formación de redes productivas construidas socialmente entre diferentes eslabones de la cadena o al interior de uno de ellos en sí mismo se convierte en una ventaja competitiva capaz de evolucionar hacia otros estadios de desarrollo en un contexto de creciente intensificación de las relaciones interempresariales en el ámbito global (Camacho, 2000).

Para los 90's, el concepto se volvió más complejo al contar como común denominador la globalización económica y comercial, uno de los precursores del concepto sobre red productiva sostiene que el capital industrial y comercial ha promovido la globalización al establecer dos tipos diferentes de redes económicas internacionales, que pueden denominarse, respectivamente, cadenas productivas dirigidas al productor y cadenas productivas dirigidas al comprador (Gereffi, 1994 y 1999).

Una cadena productiva (*commodity chain*) se refiere al amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto. Las cadenas productivas dirigidas al productor son aquellas en las que los grandes fabricantes, comúnmente transnacionales, juegan los papeles centrales en la coordinación de las redes de producción (incluyendo sus vínculos hacia atrás y hacia adelante). Esto es característico de las industrias de capital y de industrias de tecnología intensiva, tales como las automotrices. La industria automotriz constituye una ilustración clásica de una cadena dirigida al productor, con sistemas de producción multilaterales que involucran a miles de empresas (Gereffi, 2001).

Para el año 2000, se adhirió a este concepto una nueva concepción; la de redes de producción global, dado que se unió a la producción la fragmentación acelerada de

las actividades en algunas cadenas de valor intensivas en conocimiento (i.e., software y microchips). Estas, son un tipo especial de cadenas de valor cuyas actividades se desarrollan en diferentes partes del mundo. Su aparición obedece a lo que algunos denominan la flexibilización o neo-taylorización de las relaciones laborales resultante del proceso de reestructuración económica global (Isaza, 2008).

Las redes de la producción global se parecen a una telaraña de empresas independientes, pero interconectadas. Las empresas del centro actúan como agentes estratégicos en el corazón de la red, controlando la información importante, las habilidades y los recursos necesarios para que la red global funcione eficientemente (Reich, 1991). Para poder triunfar en la actual economía internacional, los países y las empresas necesitan ubicarse estratégicamente en estas redes globales y desarrollar estrategias para tener acceso a las empresas líderes y mejorar así sus posiciones.

El concepto sobre redes productivas tiene un nuevo escenario internacional con un ambiente local y economía global, pues la globalización debe su fuerza a la complejidad del conocimiento y la confrontación competitiva de diferentes variantes territoriales y de redes de agentes (Albuquerque, 1998). Desde ese punto de vista, el ambiente local se entiende como el conjunto de instituciones y agentes locales y sus relaciones recíprocas; las características que presenta son decisivas para el desarrollo de la capacidad creadora de las empresas. Puede considerársele como un espacio público que, en su aspecto positivo, puede dar lugar a fenómenos de eficiencia colectiva, definidos como las ventajas competitivas derivadas de economías externas y de la acción conjunta de los agentes (Camagni, ed. 1991; Bianchi y Miller, 1994).

Entonces, las redes productivas se volvieron complejas a partir de que la inversión extranjera directa llegó al país y se invirtió en el desarrollo de la industria automotriz considerado como uno de los sectores productivos más importantes. A través de la globalización y con la adhesión de nuestro país al TLC, los escenarios se volvieron territorialmente globales pero localmente productivos. Son diferentes las concepciones a las que se ha llegado al momento de considerar el desarrollo local. Se

ha reflexionado sobre que, es un proceso de crecimiento y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local (Vázquez – Barquero, 1988).

El entorno local contiene procesos de aprendizaje colectivo que le permiten responder a los cambios a través de la movilidad del trabajo en el mercado local, los intercambios de tecnología de producto, proceso, organización y comercialización, la provisión de servicios especializados, los flujos de información de todo tipo o las estrategias de los actores (Vázquez Barquero, 1999).

1.3 La visión teórico – práctica del desarrollo local

En los países centrales el desarrollo local es la respuesta de localidades y regiones a un desafío de carácter global. Este fenómeno, que tiene lugar en la década de los ochenta, se desarrolla tanto en su dimensión económica (pérdida de autonomía de los Estados, reestructuración económica, políticas de ajuste, relocalización de empresas, esquemas de intercambio de carácter horizontal-territorial) como en su dimensión cultural (debilitamiento de la identidad nacional, privilegio de lo local). El desafío para los gobiernos locales consistió en encontrar respuestas a la movilidad del capital, a las dinámicas territoriales específicas y a las nuevas formas de acumulación flexible (Di Pietro, 2014).

La estrategia del desarrollo local debe orientarse, en suma, a asegurar mejores condiciones de vida de la población local, tratando de centrarse fundamentalmente en la mejor utilización de los recursos locales, a fin de promover nuevas empresas y puestos de trabajo locales. La construcción de una oferta territorial apropiada de servicios de apoyo a la producción es parte esencial de dicha estrategia de desarrollo local (Albuquerque, 2003). En el entendido de que todos los factores influyen para alcanzar el desarrollo local, entonces el territorio es un actor del desarrollo.

El desarrollo local hace referencia a 7 procesos de acumulación de capital en ciudades, comarcas y regiones concretas. La disponibilidad de una mano de obra, suficientemente cualificada para las tareas que realiza, y poco conflictiva, unido a una capacidad empresarial y organizativa, fuertemente articulada a la tradición productiva local y a una cultura atenta a las innovaciones y al cambio, favorece la acumulación de capital en los sistemas productivos locales. En este enfoque de desarrollo local se identifican tres dimensiones: Económica, caracterizada por el sistema de producción, la sociocultural y la política administrativa que le sirve de base al proceso de desarrollo (Vázquez Barquero, 2000).

El desarrollo local sería, en la visión de sus defensores, un proceso de cambio y crecimiento estructural basado en la utilización del potencial existente en un determinado territorio en donde los factores determinantes son la capacidad de liderazgo del propio proceso de “adentro hacia afuera” y la movilización del potencial y recursos locales para favorecer los rendimientos crecientes y la creación de externalidades positivas.

El potencial de desarrollo de los territorios, es constituido por un conjunto de recursos que, apoyado en la generación de economías de escala en el nivel local, generaría externalidades positivas de magnitud correspondiente a aquellas generadas por grandes empresas. Tales economías de escala serían generadas a través de redes de empresas y de relaciones personales que constituyen el núcleo de pequeños negocios, induciendo de esa forma el crecimiento y el cambio estructural en la economía local (Braga, 2002).

Existen condiciones que evidencian el desarrollo local en una entidad bajo diferentes aspectos. En este caso, la dinámica económica trazada tanto a nivel de plan como a nivel de resultados por el gobierno del estado deja entrever diferentes ausencias que distan de alcanzar dicho escenario. En el perfil productivo de Aguascalientes, siempre apuntó al sector textil, sin embargo; el sector automotriz ha ganado terreno a nivel productivo y generado empleo.

Si bien las redes son jerárquicas y generalmente están comandadas por las transnacionales, las empresas líderes deben proveerse de capacidades especializadas fuera de la firma como una vía para enfrentar las intensas presiones competitivas del mercado global; tales capacidades pueden abarcar desde una simple subcontratación de la fase de ensamble hasta sofisticados procesos de diseño (Ernst y Kim, 2002).

Así, las empresas transnacionales necesitan transferir capacidades técnicas y gerenciales a sus filiales y proveedores locales para que éstos sean capaces de cumplir con sus exigentes estándares de calidad y a la vez disminuir los costos de producción. Una vez que han logrado elevar sus capacidades, los nuevos estándares alcanzados se convierten en un incentivo para delegar conocimientos y procesos más sofisticados en los proveedores locales.

1.4 El texto y contexto de los sistemas de proveeduría

Los encadenamientos productivos se puede identificar en principio a través de los distritos industriales, Alfred Weber (1909), teoría de la localización W. Christaller (1935), teoría de los polos industriales, F. Perroux (1955) y encadenamientos hacia adelante y hacia atrás Hirschman (1981).

La teoría de la localización de Alfred Weber (1909) planteaba que la localización de industrias tienden a ser inducidas a las aglomeraciones dado que en ellas se maximiza las economías de escala y las externalidades: por los salarios diferenciales entre regiones y por la presencia en la región de insumos no materiales que actúan como apoyo a la producción, como servicios especializados, información y asesorías.

La teoría de los lugares centrales de Christaller (1935) se basa en que los asentamientos no aparecen de manera desordenada sobre el espacio sino que existe un principio que regula esas distribuciones. Los conceptos de esta teoría son; lugares centrales que se refiere al núcleo de población que ofrece bienes y servicios especializados en mayor o menor medida, a un área más amplia que la ocupada por el mismo. El otro concepto es bienes o servicios centrales que son aquellos que se caracterizan por tener cierto grado de especialización y ser ofertados en determinados

núcleos (lugares centrales). Y por último Región complementaria es el área abastecida de bienes y servicios centrales por un mismo lugar central.

Otro de los autores que incursionaron en el concepto de encadenamiento productivo fue A. Hirschman (1981) quien planteó, por primera vez en 1958, los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás, los cuales constituyen una secuencia de decisiones de inversión que tienen lugar durante los procesos de industrialización que caracterizan el desarrollo económico. Los encadenamientos hacia atrás están representados por las decisiones de inversión y cooperación orientadas a fortalecer la producción de materias primas y bienes necesarios para la elaboración de productos terminados.

Entre tanto, los encadenamientos hacia adelante implican la incorporación de nueva tecnología e investigación y desarrollo que mejora o crea nuevos productos. Los tipos de encadenamientos pueden ser desarrollo de productos, materias primas, bienes secundarios, infraestructura, capital humano, manufactura y logística. De acuerdo con las características de la empresa, la integración vertical hacia atrás consiste en que una empresa se acerca hacia sus proveedores incorporándolos a su cadena de valor. La integración hacia adelante implica una mayor aproximación a sus clientes, la empresa misma se encarga de proporcionar al cliente el producto final, prescindiendo de empresas externas para realizar dicha labor.

La cuarta de las teorías que hace alusión a los encadenamientos productivos fue la que propuso Perroux (1993), los polos industriales, que consistió en el análisis a sistemas de centros urbanos o complejos industriales interdependientes. Se sostuvo en la premisa de que el crecimiento no aparece en todas partes y al mismo tiempo, sino que se presenta en un polo o punto de crecimiento específico. Un polo es una unidad motriz en un determinado medio económico. Una empresa o una combinación de industrias. Los efectos de un polo pueden clasificarse como: efectos de aglomeración, por economías de escala y de localización y efectos técnicos generados hacia adelante y hacia atrás en industrias complementarias y satélite (Ken y Chan, 2008).

Conforme los sectores productivos se van desplazando a diferentes espacios y su localización obedece a otros procesos no solo de producción el encadenamiento productivo se vuelve complejo. Es así que, una concentración sectorial y/o geográfica de empresas que se desempeñan en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas -tanto hacia atrás, hacia los proveedores de insumos y equipos, como hacia adelante y hacia los lados, hacia industrias procesadoras y usuarias así como a servicios y actividades estrechamente relacionadas- con importantes 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 posibilidad de llevar a cabo una acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva es un encadenamientos productivo (Ramos,1999).

Con la globalización como común denominador los encadenamientos productivos guardaron un concepto amplio y complejo, los economistas como Marshall (1985) propusieron que al concepto de A. Weber sobre la localización se le observara ahora como aglomeración de empresas que pueden generar economías internas y externas, mismas que derivan en una mayor productividad y competitividad. Por lo cual trata de determinar los efectos de los factores externos en ubicaciones industriales especializadas, que, de acuerdo con este enfoque, explicarían el éxito de los llamados “distritos industriales”. En este caso las economías externas son aquellas que dependen de la organización y de la eficiencia de las empresas y las externas, dependen del desarrollo general del sector industrial.

Porter (1997), propuso una metodología para visualizar las partes constituyentes de un clúster o aglomerado; el cual consiste en comenzar con una empresa grande o concentración de empresas similares en las cuales se observa la cadena vertical de las empresas e instituciones. Con ello se habla de la construcción de una cadena de valor, como una forma sistemática de examinar todas las actividades que una empresa desempeña y cómo interactúan.

La cadena de valor consiste en un sistema interdependiente, tanto al interior de las mismas como con relación a las empresas proveedoras, los canales de distribución

y el consumidor final. Sostiene que los aglomerados se ubican tanto en economías avanzadas como en vías de desarrollo, entonces los encadenamientos productivos son una característica fundamental de economías desarrolladas o exitosas.

El potencial de competitividad de un encadenamiento radica en el modelo del diamante de Porter; depende de las condiciones de los factores, condiciones de demanda, factores externos y de apoyo, estrategias y estructura y rivalidad de la empresa, el papel del gobierno, y del azar.

La forma de organización productiva de las empresas también relacionado los encadenamientos productivos, agrega características distintivas al concepto y le da un nombre diferente a la forma de operación de las empresas, pues, la relaciones de cooperación vertical permiten la especialización de las empresas, dando lugar a la conformación de una cadena productiva altamente fragmentada (desde proveedores de insumos básicos hasta los agentes de comercialización) y, al mismo tiempo, fuertemente integrada y cohesionada dentro de la aglomeración (Carrillo, 2006). Integración horizontal López (2003), se caracteriza por la alianza entre un grupo de empresas que ofrece un mismo producto o servicio cooperando entre sí en algunas actividades, pero compitiendo a su vez en un mismo mercado. Este tipo de integración generalmente está compuesta por grupos de micro, pequeñas y medianas empresas en la misma localidad o el mismo sector.

La cooperación horizontal hace posible que las pequeñas empresas accedan a beneficios colectivos, que difícilmente lograrían de manera individual. La red productiva está conformada por una firma organizadora, su conjunto de proveedores y clientes, así como interrelaciones que se derivan de las transacciones de compraventa, como los flujos de información, experiencia y conocimiento que circulan por los canales formales e informales constituidos (Rullani, 2000). (González, 2016).

Los encadenamientos productivos, junto con la competitividad, la productividad y la internacionalización de las empresas, son los ejes que rigen la política industrial moderna de los países. Gracias a esta política las empresas crecen, compiten y generan empleo. Cuando una empresa quiere acceder a un nuevo mercado, los

encadenamientos productivos son el instrumento que permite enlaces entre diferentes conjuntos de empresas que forman cada etapa de un proceso productivo determinado. También las empresas se ajustan según sus capacidades, con el objetivo de generar una mayor competitividad.

Frente a la promoción de los encadenamientos productivos existen varios retos que los países presentan tales como la infraestructura, la tecnología y el desempeño empresarial. Por medio de un encadenamiento se forma una relación de insumos y productos finales, donde existe además un compromiso que va más allá de una transacción de compra o venta.

Con la presencia de la globalización se trata ya de cómo estos encadenamientos productivos dan respuesta al mercado mundial con sus productos, la presencia de empresas con relaciones cada vez más ininteligibles se hacen presentes en diferentes escenarios, Gary Gereffi (1991), los denomina ahora como el rango completo de actividades involucradas en el diseño, la producción. Así, se convierte en una estrategia que permite fortalecer la competitividad de las empresas que se convierten en proveedoras de empresas internacionales, mediante el abastecimiento de productos y servicios de calidad, lo que garantiza clientes importantes (Benavides. 2008). También involucra oportunidades comerciales generadas a partir de la red de acuerdos comerciales firmados por los países, más allá de las exportaciones tradicionales.

Un encadenamiento involucra entonces varios puntos de interés: la estructura insumo-producto, el alcance geográfico, el contexto institucional y la movilidad industrial. La estructura insumo-producto hace referencia a los bienes, servicios e industrias que determinan el funcionamiento en las etapas de una cadena de producción, que logran un producto final luego de una transformación. Incluye además la investigación y diseño, insumos, producción y distribución (Cárdenas, 2015).

En definitiva, un proyecto de encadenamientos aumenta el volumen de exportaciones y fortalece las relaciones comerciales existentes entre empresarios, se exportan productos con mayor valor agregado, se genera empleo y nueva inversión al país (Contreras, 2010). Es por esto que un encadenamiento va más allá de la venta de

un producto de un país a otro, busca un trabajo en conjunto para determinar oportunidades. Las multinacionales cuentan con mayor conocimiento y experiencia en mercados internacionales y por lo tanto, es de gran importancia vincular a las pequeñas empresas.

El encadenamiento productivo es indisoluble del fenómeno de la globalización. Esta, dicta reglas de integración productiva a partir de criterios de racionalidad económica y rentabilización de inversiones, en función de la competitividad de las regiones y de las acciones públicas y privadas orientadas hacia la incorporación a la ola globalizadora (Casalet, Stezano, et. A. 2011).

Por su peso relativo en el valor agregado manufacturero mundial, por sus encadenamientos con un gran número de ramas tanto industriales como de servicios y por su posición de vanguardia en la innovación tecnológica, la industria automotriz constituye desde hace tiempo uno de los principales impulsores de la economía mundial. En México, ha denotado ser uno de los principales objetivos de la política industrial en los últimos cuatro decenios. Esta relevancia queda de manifiesto cuando el 25 de agosto de 1962, se expidió un decreto gubernamental encaminado hacia la integración productiva de la industria automotriz y en tiempos recientes durante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se establecieron los mecanismos para la disminución gradual de las regulaciones existentes (Salomón, 2000). La actividad asimismo marcha a la vanguardia en los indicadores de valor agregado, empleo y comercio exterior del sector manufacturero nacional (Álvarez, 2002).

Un enfoque que puede enriquecer la comprensión de este fenómeno es el de las Redes Globales de Producción (RGP). Esta perspectiva se interesa por la lógica de la organización productiva en el plano global, enfatizando las interacciones y la articulación entre las empresas líderes globales y las empresas locales a lo largo de las cadenas productivas. Sin perder de vista las relaciones de poder que subordinan a los agentes locales, una de las virtudes de este enfoque es que a la vez permite evaluar las capacidades de los actores locales para influir en la configuración de las redes (Ernst, 2000;

Gereffi, 1999; Schmitz, 2004). Si bien las redes son jerárquicas y generalmente están comandadas por las transnacionales, las empresas líderes deben proveerse de capacidades especializadas fuera de la firma como una vía para enfrentar las intensas presiones competitivas del mercado global; tales capacidades pueden abarcar desde una simple subcontratación de la fase de ensamble hasta sofisticados procesos de diseño (Ernst y Kim, 2002).

Así, las empresas transnacionales necesitan transferir capacidades técnicas y gerenciales a sus filiales y proveedores locales para que éstos sean capaces de cumplir con sus exigentes estándares de calidad y a la vez disminuir los costos de producción. Una vez que han logrado elevar sus capacidades, los nuevos estándares alcanzados se convierten en un incentivo para delegar conocimientos y procesos más sofisticados en los proveedores locales.

Desde el punto de vista de las empresas locales, hay tres aspectos que definen la racionalidad fundamental de las redes globales de producción: en primer lugar, permiten a las empresas líderes mantener su competitividad global, asegurando su acceso a proveedores especializados en regiones de bajos costos que además son capaces de ofrecer respuestas rápidas y flexibles a sus requerimientos de insumos, servicios y fuerza de trabajo.

En segundo lugar, las redes actúan como medios de transferencia de conocimiento desde las empresas líderes hacia los proveedores locales. Esto es necesario para mejorar las habilidades técnicas y administrativas de los proveedores, de modo que puedan alcanzar las especificaciones técnicas de las líderes.

Una vez que un proveedor logra mejorar satisfactoriamente sus capacidades, se crea un incentivo para que las líderes transfieran conocimientos más sofisticados, incluyendo la ingeniería de productos y procesos y eventualmente incluso actividades de diseño. Por último, los proveedores locales sólo pueden absorber efectivamente el

conocimiento diseminado por las líderes en la medida en que han desarrollado sus propias capacidades.

A nivel internacional, el modelo de red productiva permite entender la integración de espacios productivos, locales, nacionales e internacionales. Esta perspectiva se interesa por la lógica de la organización productiva en el plano global, enfatizando las interacciones y la articulación entre las empresas líderes globales y las empresas locales a lo largo de las cadenas productivas. Sin perder de vista las relaciones de poder que subordinan a los agentes locales, una de las virtudes de este enfoque es que a la vez permite evaluar las capacidades de los actores locales para influir en la configuración de las redes (Ernst.2000; Gereffi, 1999; Schmitz, 2004).

En cuanto a la red, aunque pudiera haber distintos tipos, una de sus cualidades es que su forma de organización y control mediante la subcontratación es más flexible que la cadena (Carney, 2005; Gereffi, et al., 2005). Si bien la red no supone vínculos de propiedad con las empresas subsidiarias, sí puede reconocerse la participación de un agente integrador o líder. La diferencia estriba en la relación (propiedad o contractual) establecida entre el agente principal (la firma coordinadora o líder) y las empresas de proveeduría y soporte (López, 2015).

La producción mundial se ha descentralizado y organizado en cadenas y redes. En el caso del concepto de red enfatiza la naturaleza y alcance de las relaciones entre empresas, que las vinculan para formar una unidad económica mayor. Permite vislumbrar las relaciones de jerarquía y autoridad entre las empresas que las componen, que resulta también determinante a los efectos de promover el desarrollo pues, en definitiva, según la posición de una empresa en la red esta podrá captar una mayor o menor proporción del nuevo valor creado. El enfoque de red, permite también examinar más objetivamente las formas en que se configuran e integran los sistemas de producción globales y las consecuencias que de ello se derivan para los países subdesarrollados (más recientemente económicas emergentes) en lo relativo a su acceso al mercado mundial y sus oportunidades de *avance económico*, rentabilidad y empleo (García y Marquetti, 2006).

La incorporación de proveedores locales en red de empresas globales es un tema de gran relevancia. En la medida en que las grandes firmas transnacionales ocupan un lugar cada vez más dominante y los países en desarrollo enfrentan crecientes dificultades para insertarse exitosamente en la economía global. Para México se trata de un tema clave, pues durante los últimos 25 años el país ha carecido de una política industrial que comande la transición hacia un modelo industrial avanzado, capaz de estimular los segmentos de alto valor agregado. Diversos estudios (Covarrubias, 2000), (Kuri,2006), (Bracamonte y Contreras, 2008), (Carrillo, 2001),(Casalet, 2011), han mostrado que en la medida en que se establecen en el país empresas transnacionales con procesos de manufactura avanzada se transfieren más funciones productivas y gerenciales a las plantas locales, lo cual no garantiza una base local de proveedores especializados en productos de alto valor agregado o intensivos en conocimiento (Lara, 1998; Carrillo y Hualde, 1998; Contreras, 2000; Dutrènit *et al.*, 2006).

Desde el punto de vista de las empresas locales, se perciben tres aspectos que definen la racionalidad fundamental de las redes globales de producción; en primer lugar, permiten a las empresas líderes mantener su competitividad global, asegurando su acceso a proveedores especializados en regiones de bajos costos que además son capaces de ofrecer respuestas rápidas y flexibles a sus requerimientos de insumos, servicios y fuerza de trabajo. En segundo lugar las redes actúan como medios de transferencia de conocimiento desde las empresas líderes hacia los proveedores locales. Esto es necesario para mejorar las habilidades técnicas y administrativas de los proveedores, de modo que puedan alcanzar las especificaciones técnicas de las líderes. Una vez que un proveedor logra mejorar satisfactoriamente sus capacidades, se crea un incentivo para que las líderes transfieran conocimientos más sofisticados, incluyendo la ingeniería de productos y procesos y eventualmente incluso actividades de diseño (Bracamonte y Contreras, 2008).

El tema de investigación es sobre el desarrollo local que se gesta a partir de la relación entre proveedores con la transnacional Nissan y los beneficios que esta deja a nivel de desarrollo local en Aguascalientes. En términos teóricos es importante explicar de entrada esta integración, para lo cual es imprescindible exponer cómo funcionan las redes

productivas en la industria automotriz, como se estructura la integración de proveedores para con la transnacional y que se observa en el desarrollo local. De manera que se requiere de una teoría que revele la forma de funcionar de las transnacionales en este caso de la industria automotriz.

La teoría sobre redes globales productivas es la que mejor integra los aspectos que se deben considerar para tener una explicación periférica sobre este fenómeno y la red productiva que es parte de este modelo en lo general. En lo particular la teoría sobre sistemas productivos locales es la que mejores directrices operativas ofrece para analizar este tipo de estructura de proveeduría gestada en un escenario local pero con la presencia de origen de una transnacional automotriz como Nissan en Aguascalientes.

El sector automotor, al igual que otras ramas manufactureras de alto dinamismo internacional, ha experimentado un desenvolvimiento persistente de impacto favorable para la región Asia-Pacífico y de efectos socioeconómicos menores en otras zonas emergentes, como es el caso de las economías del continente americano.

En México, la IA ha crecido como, ninguna otra rama industrial en los últimos años y ha generado relaciones dinámicas con países productores que le disputan a Estados Unidos (EU) la primacía en el liderazgo mundial o la conquista de los nuevos mercados de consumo de estos productos. (Álvarez, 2013).

1.5 El tejido de los Sistemas Productivos Locales

La conformación de los Sistemas productivos locales como tal se gesta en diferentes momentos; en un contexto de agotamiento de un modelo productivo, a partir de la crisis suscitada por el modelo de sustitución de importaciones y después la apertura comercial, la globalización y con ello la incursión de empresas internacionales. Estos escenarios fueron modificando la estructura productiva y comercial del país con la marcha de empresas transnacionales que dieron auge a la conformación de sistemas

productivos locales o en su caso modificación de estos a través de sistemas de proveeduría.

El largo período de crecimiento ininterrumpido que vivió el capitalismo entre 1950 y 1970 representó el nivel más alto alcanzado por el sistema de producción en masa, cuyos inicios se dieron a comienzos del siglo XX y que cristalizó en la gran empresa corporativa con sus economías internas de escala. Los sectores clave fueron el automotriz, el acero, los bienes de equipo, la refinación de petróleo, etc. Las principales industrias ensambladoras fueron las que lideraron el proceso de crecimiento de las economías nacionales debido a los fuertes 'encadenamientos hacia atrás' con muchos proveedores de insumos y de servicios (López, 2015).

A fines de la década de 1970 el modelo de desarrollo latinoamericano centrado en la industrialización sustitutiva de importaciones, impulsado por un Estado fuerte y con un mercado protegido de la competencia externa presentaba claros signos de agotamiento luego de cuatro décadas de expansión.

La consumación de este proceso vino de la mano de la crisis de la deuda externa, la cual estalló en 1982 cuando México declaró una suspensión de pagos de los intereses que fue seguida por gran parte de los países de la región, lo que se consideró como el detonante de la crisis que sumió a América Latina en la llamada 'década perdida'.

Entre los grandes ajustes que dicha crisis trajo consigo -y que propiciaron la adopción de un modelo de desarrollo abierto al exterior, tanto en términos comerciales, como financieros y de inversión, junto con una gran reforma del Estado-, se encuentra el proceso de descentralización que puso en un primer plano al desarrollo regional y a los gobiernos y actores locales que hasta entonces se habían subordinado a una lógica centralista que respondía sólo a las directrices del Estado Nacional.

Fue así como desde fines de los ochenta van a confluír dos procesos de muy distinta naturaleza, pero que al conjuntarse darán un giro radical al modelo hasta entonces seguido y que son, por un lado, la apertura a la globalización y, por el otro, el auge del desarrollo local y territorial. Una de las consecuencias centrales de la actual revolución tecnológica ha sido la creciente relevancia que el factor conocimiento ha cobrado en el desempeño de las actividades económicas, sean éstas nuevas o tradicionales. Las habilidades y destrezas desarrolladas en un contexto local, unidas al conocimiento que circula en la red global, han dado lugar a un fenómeno que potencia al de cada uno de ellos por separado, lo que ha sido uno de los rasgos distintivos de la dinámica de los Sistemas Productivos Locales (SPL). (Kuri, 2012).

Los años setenta y ochenta fueron testigos de cambios radicales en la economía mundial que afectaron aspectos clave como la organización industrial, la producción de tecnología, la dinámica de los mercados y el manejo de las políticas económicas tanto a nivel internacional, como nacional y regional. Una forma de explicar tales transformaciones es a partir del cambio en el patrón de organización industrial llamado fordista que prevaleció en los años de la postguerra, por otro conocido como postfordista ya entrada la década del setenta (Hirst y Zeitlin, 1991).

Entre 1970 y 1990 se experimentó un fuerte cambio en la naturaleza de los procesos interactivos existentes entre las economías globales, nacionales y locales. Desde mediados de los años setenta creció la incertidumbre y ello estimuló grandes modificaciones en el sistema productivo, en las relaciones sociales y en el ámbito económico nacional e internacional (Benko, 1998).

De los distintos elementos que explican el auge de los sistemas productivos locales en las últimas décadas, después de los factores endógenos, destaca el proceso de dispersión e internacionalización tecnológica en la medida que ha permitido crear una dinámica interactiva entre los principales actores productivos, con importantes efectos en el interior de las regiones y localidades, así como en su relación con el sistema mundial. Las habilidades y destrezas desarrolladas en un contexto local, unidas

al conocimiento que circula en la red global, han dado lugar a un fenómeno que potencia a cada uno de ellos por separado, lo que ha sido uno de los rasgos más distintivos de la dinámica reciente de los sistemas productivos locales (Kuri, 2006).

Un sistema productivo local (SPL) en adelante es; una red industrial que está formada por actores, que son las empresas que conforman el SPL, por los recursos (humanos, naturales, infraestructuras), por las actividades económicas (de carácter productivo, comercial, técnico, financiero y asistencial), y sus relaciones (Vázquez, 1999). Unidad localizada de organización social endógena de los procesos de producción-reproducción de bienes públicos y activos empresariales especializados y específicos, articulada por estructuras en red y configurada por la evolutiva trayectoria histórica de asentamiento de un determinado sector industrial (Cividanes 2001).

Espacios geográficos concretos, caracterizados por una configuración productiva de firmas pequeñas y medianas (en su mayoría) con funciones específicas, presentan una estructura organizativa y de mando unifamiliar, con presencia de cierta especialización en las relaciones productivas que se pueden manifestar mediante integración vertical y/o horizontal; existe una interacción continua entre la actividad económica, cultural, social y política; hay una complementación de funciones entre los diferentes agentes locales orientado a fortalecer la capacidad de conocer, aprender y de actuar, convirtiéndolo en un núcleo nodal de la dinámica de una economía local (Negrín, 2004).

Son también, mecanismos que influyen en el progreso permanente de la localidad y las regiones, y que tratan de responder a las exigencias del mercado, de los consumidores e incluso de las grandes firmas (Iglesias, 2005).

Este concepto ha evolucionado debido a diferentes factores como el modelo de desarrollo de ámbito territorial, a partir de un proceso de industrialización endógena que se desarrolla en áreas caracterizadas por un sistema sociocultural, estrechamente vinculado al entorno territorial (Boisier, 1997). Se ha constituido un modelo de desarrollo de ámbito territorial, pueden surgir como consecuencia del azar, a partir de un proceso de industrialización endógena, o de la descentralización de grandes empresas, o bien

de aglomeraciones metropolitanas. Con lo que en cada territorio los SPL pueden presentar entonces factores distintos en su nacimiento, desarrollo y consolidación (Sáez, 1999).

La gobernabilidad es un concepto que hace referencia a las empresas y a las instituciones regulatorias, coordinadas y de apoyo, y, a la forma en que todas ellas interactúan para enfrentar la complejidad (Helmsing, 2002). Aunque, los spl son uno de los múltiples resultados de la reciente oleada globalizadora y de la crisis de producción masiva que ha inducido a un fuerte proceso de relocalización industrial (Freenstra cit. en Kuri, 2000). Estos sistemas de producción locales surgen en ámbitos territoriales específicos a través de la condensación en el tiempo de la cultura productiva a escala local.

Un sistema productivo encuentra su mejor expresión en lo local, pues los procesos de descentralización productiva y formación de redes constituidas por pequeñas empresas especializadas descubren su mayor potencialidad en ciertos territorios en los que a lo largo del tiempo se ha generado un contexto social determinado, capaz de favorecer el surgimiento de iniciativas locales, acompañadas a veces por la llegada de inversiones exógenas, así como por crecientes vínculos entre las empresas y entre éstas y las instituciones (Caravaca, González y Silva, 2003: 105).

Como nodo de atracción empresarial y de inversión directa. Es así que la dinámica de los SPL se desarrolla en áreas caracterizadas por un sistema sociocultural estrechamente vinculado al entorno territorial. De esta manera, la configuración productivo-local puede ser evaluada como un mecanismo que incide en el progreso permanente de la localidad y de la región, e incluso en cada agente local, mismo que puede ser visualizado en cuatro planos; en lo político, económico, científico tecnológico y cultural. (Boisier, 1997, Vázquez, 1999). (Iglesias, 2008).

Los spl son formaciones histórico-territoriales que surgen a partir de procesos de industrialización endógena, o producto de la descentralización de grandes empresas o aglomeraciones empresariales. Estos territorios se integran en una red industrial

formada por empresas, actores, actividades, instituciones, recursos y relaciones económicas y extraeconómicas que pueden potenciar el desarrollo (Lozano, 2007: 178-179). Benko (2006), Dei Ottati (2006) y Helmsing (1999) resaltan que los spl se forman en territorios determinados mediante un proceso de especialización productiva, que llevan a cabo los actores locales por medio de las relaciones extraeconómicas que establecen, lo cual les permite desarrollar conocimientos específicos en torno a una industria.

De esta manera, los spl se desarrollan en contextos socioculturales específicos, definidos por un sistema de instituciones formales e informales construidas por los actores locales en su interacción cotidiana (Pecqueur, 1994, 2004a). Rabelotti (1997), los SPL se caracterizan porque tienen una cultura productiva que se ha desarrollado históricamente mediante las relaciones de cooperación y competencia que establecen los actores de un territorio, en función de las normas y pautas culturales que comparten. Lo anterior se expresa en un conjunto de recursos materiales e inmateriales que se movilizan por medio de las distintas redes de actores que conforman los SPL.

Estos, presentan una peculiar forma de estructuración del trabajo y la producción, a partir de la dinámica de las interacciones entre los actores sociales de un territorio, las cuales responden al conjunto de valores y normas culturales compartidas por un grupo social específico a lo largo de la construcción histórica del territorio. Los elementos para estudiar la formación y organización de los spl, se concentran en los siguientes aspectos:

Los spl se integran en redes transnacionales de producción y/o comercialización para adquirir los conocimientos (tecnológicos, de mercado y organizacionales) que les permitan responder a los cambios y exigencias del mercado internacional (Helmsing, 2002; Justo, 2004; Boschma, 2005; Giuliani *et al.*, 2004; Lozano, 2006).

El spl puede trascender la aglomeración y ser capaz de nuclear algunas en diferentes espacios. De esta manera, las redes (networks) se constituyen en una parte esencial del funcionamiento de los SPL; no son otra cosa que relaciones de cooperación que se generan a partir de dos o más agentes. Se puede afirmar que las redes tienen distintas funciones, nacen a partir de diversos objetivos y toman diferentes formas y tamaños, como indica Castells (2006), quien también muestra que la identificación y entendimiento de una red depende del análisis particular de la misma.

Es decir, donde hay cooperación de forma repetida existe una red, pero es en el análisis particular donde se entiende la dinámica de cada una. Las redes son las unidades más pequeñas de un SPL; es decir, para que exista un SPL tiene que existir por lo menos una red identificable, pero es claro que en los SPL se generan redes de producción, de colaboración y de soporte.

Para que exista un SPL debe estar presente una intención coordinada de producción y comercialización, y esto implica un trabajo conjunto entre empresas, el cual va desde los primeros tratamientos de una materia prima, hasta la venta del producto final. Cabe aclarar que la existencia de una cadena productiva no implica la existencia de un SPL, pero este no es concebible si dentro de él no se identifican cadenas productivas. Si se analiza a fondo, se encuentra que las cadenas productivas se componen de redes, orientadas hacia la producción y puesta en el mercado de un producto (Forero, 2013).

Son entonces los SPL un elemento del desarrollo local, y a la vez un producto de las dimensiones no necesariamente productivas de este. En definitiva es característica fundamental de los SPL la de adaptarse a las cambiantes circunstancias de los entornos o a la necesidad de establecer la innovación y el cambio permanente como estrategia de acceso a los mercados, sean estos locales, nacionales o globales y generar así entornos innovadores, competitivos, especializados y flexibles que logren capturar sinergias propias combinadas con rápidas acciones en los mercados globales

para adaptarse a las cambiantes circunstancias de las economías internacionales (Rendón, 2012).

Los spl se constituyen en la dimensión productiva del desarrollo local, lo que permite la materialización de las relaciones sociales de producción. Definiciones de SPL: Casos de concentración espacial de la actividad industrial cuyo estudio se aborda aplicando como marco teórico, el concepto socioeconómico de distrito industrial (Cividanes, 2000).

Se trata de un área local con una marcada especialización industrial a base de pequeñas y medianas empresas entre las que existe una fuerte división técnica del trabajo, en el sentido horizontal y vertical (Climent, 2008). Un sistema productivo local es más que una red de empresas, ya que está integrado también por una red de actores sociales compuesta por una serie de relaciones económicas, sociales y políticas y legales. De este modo, el sistema productivo local es un entorno (milieu) que integra y domina un conocimiento, unas reglas, unas normas y valores, y un sistema de relaciones (Vázquez, 2000).

Un sistema productivo local se caracteriza porque la organización de la producción se realiza mediante una red de pequeñas y medianas empresas, siendo el sistema de relaciones que se establecen entre ellas lo que hace que la organización de la producción sea eficiente y competitiva en ese territorio (Flores y Barroso, 2010). Los SPL son entonces una alternativa posible, dado que no solo constituyen un modo de organización empresarial que emerge a la estructura productiva existente sino que responde a una serie de problemáticas que tienen asidero fundamentalmente en la debilidad industrial propia del mundo moderno en los países subdesarrollados.

Por otro lado, el funcionamiento de los spl a partir de redes y cadenas productivas compuestas Mi pymes tiene una serie de implicaciones de carácter socio-económico que bien vale la pena resaltar: la primera es el papel de este tipo de

aglomeraciones en la generación de empleo, el cual se mantiene de forma sostenida gracias a que estas aglomeraciones son estructuras sólidas que, como sucede en escenarios concretos referenciados con el calzado, los textiles o la moda, generan una afiliación de su demanda, por lo menos, en el ámbito local, y la proyectan a espacios nacionales e internacionales (Rendon y Forero, 2013).

Los sistemas productivos locales pueden analizarse partiendo del nuevo entorno de creciente interacción global, a este fenómeno lo calificó Feenstra (1998) como el de 'una integración comercial con desintegración productiva'. Es en este contexto en el que los SPL recobraron la importancia que habían tenido en las primeras fases del capitalismo, a lo que contribuyeron tanto la relocalización industrial, como la flexibilidad productiva, mismas que dotaron a las PYMES de mayores capacidades tecnológicas para sustentar su diversificada producción.

La "globalización", expresa, entre otras cosas, el rol creciente de las empresas transnacionales (ET) en la producción y el comercio internacionales, en la proliferación de alianzas –a veces llamadas "estratégicas- y redes (*networks*) entre firmas de distintos países y en la mayor apertura de las economías nacionales a los flujos globales de mercancías, capitales, etc. (López y Lugones, 1998).

Los procesos de descentralización productiva y formación de redes constituidas por PYMES especializadas encuentran su mejor expresión en ciertos territorios donde, a lo largo del tiempo, se ha generado un efecto de condensación capaz de favorecer el surgimiento y desarrollo de iniciativas locales, acompañadas en ocasiones por la llegada de inversiones exógenas. Estas áreas denominadas genéricamente sistemas productivos locales, encuentran su principal referente en la noción de distrito industrial, según Marshall y Becattini (1979,1987). Los sistemas de producción local, se definen como áreas monoproductoras donde las empresas mantienen interrelaciones de sentido horizontal, combinando competencia y colaboración, en redes progresivamente densas (Del Valle, 1994).

Aunada a globalización se gesta el concepto de *cadena global de valor* (cgv) las cuales tienen como principal antecedente teórico los debates sobre las *cadena global de mercancías* (cgm). Gereffi (1999) define las cgm como redes globales de producción coordinadas por una empresa líder que integra funcionalmente las actividades complementarias de producción desarrolladas en diferentes países en torno a una industria o sector específico.

Este concepto manifiesta, principalmente, que las cadenas globales de producción las desarrollan y coordinan grandes empresas multinacionales que buscan aprovechar las ventajas y capacidades técnico-productivas de los territorios. De este modo, la relación entre las empresas que integran las cgm se presentan de forma vertical, mediante la subcontratación que ejercen las empresas que coordinan la cadena a fin de externalizar sus operaciones, y así obtener formas flexibles de producción que les permitan reducir sus costos de operación y adaptarse de mejor forma a los constantes cambios del mercado internacional (Gereffi, 1999; Sturgeon, 2008).

Sin embargo, los aportes del concepto de cgm al estudio de los spl está limitado por su dificultad para analizar las múltiples formas de coordinación, y los intercambios tecnológicos y de conocimientos que se desarrollan en los distintos eslabones de las cadenas productivas globales; por lo que, desde esta perspectiva, la inserción de los spl en dichas cadenas se presenta de forma pasiva, ya que su integración se basa en los mecanismos de innovación, producción y coordinación impuestos por las empresas líderes de la cadena que sólo buscan aprovechar sus recursos territoriales, sin promover el aprendizaje tecnológico y el desarrollo de mecanismos de coordinación entre los actores locales (Gereffi *et al.*, 2005; Sturgeon, 2008; Giuliani *et al.*, 2004; Rivera, 2007; Justo, 2004).

La inserción de los spl en las cgv dependerá en gran medida de su cohesión socioterritorial, por lo que los sistemas altamente organizados y coordinados tendrán más posibilidades de insertarse en dichas cadenas; mientras que en situaciones de fragmentación quizás no se lleguen a presentar las sinergias necesarias para su inserción (Justo, 2004; Sturgeon, 2008; Gibbon, 2000; Giuliani *et al.*, 2004; Boschma, 2005; Rivera, 2007).

En definitiva, los conceptos de Cadenas Globales de Valor (CGV) posibilitan una mejor comprensión de las diversas formas de inserción de los Sistemas Productivos Locales (spl). En los mercados internacionales. A su vez, contribuyen de manera importante a redefinir las fronteras del concepto de spl, el cual ha pasado de estudiar únicamente los factores endógenos que inciden en la organización de la producción, el mercado y el conocimiento en determinados territorios, a reflexionar acerca de la vinculación entre actores y recursos locales y globales, que se presenta por medio de diversos mecanismos de cooperación y coordinación que determinan la especialización y competitividad de los territorios en el contexto actual de alta competencia mundial (Velázquez y Rosales, 2011).

La producción en red, explica en sí misma un escenario socioeconómico productivo completo y complejo. En la organización del sector automotriz en el caso específico de Nissan I y II, esta trasnacional dirige muchas de las directrices socioproductivas del estado de Aguascalientes. Con el concepto de red productiva se puede encontrar la organización que se tiene con las pymes en la entidad y cuál es el papel que juega esta rama en el desarrollo local del estado, además de cómo se gesta un sistema de proveeduría en general. Con la perspectiva teórica sobre sistemas productivos locales podemos encontrar una explicación de la organización de proveedores indirectos de servicios para Nissan, como el caso de los lavadores de guante, - actores clave para este tema de investigación- y cuál es el lugar que ocupan en una trama tan compleja como lo es la industria automotriz (Véase cuadro 1, 2, 3).

C u a d r o 1.1

Operacionalización de conceptos teóricos con objetivo específico No. 1

objetivo Específico	concepto teórico	variable	indicador	Fuente
1) Especificar el papel que desempeñan las instituciones gubernamentales y no gubernamentales en esta forma de producción.	Desarrollo local. Construcción de un conjunto de redes alternativas a las del mercado y aquellas centradas en el Estado. Esas relaciones requieren configurarse en un nivel amplio de acuerdos y compromisos entre los actores privados y públicos, cuyas acciones y omisiones condicionan las dinámicas territoriales del desarrollo, determinando para cada sitio una configuración particular y suponiendo que, en todo proceso local, las visiones, demandas y expectativas que los actores estratégicos llevan a la arena de negociación resultan categóricas en la articulación y definición de las políticas a ejecutar (Cravacuore, 2006).	mecanismos de interrelación	Información general sobre la empresa	Lavadores de guante
		tipos de incentivos para proveedores	apoyos gubernamentales y no gubernamentales	
		toma de decisiones	organización en la prestación de servicios	

Fuente: Elaboración propia con datos teórico discursivos.

C u a d r o 1.2

Operacionalización de conceptos teóricos con objetivo específico No. 2

objetivo Específico	concepto teórico	variable	dimensión
2) Revelar cómo se estructura esta integración de lavadores de guante en el estado.	<p style="text-align: center;">Redes productivas.</p> <p>El concepto sobre redes productivas tiene un nuevo escenario internacional con un ambiente local y economía global, pues la globalización debe su fuerza a la complejidad del conocimiento y la confrontación competitiva de diferentes variantes territoriales y de redes de agentes (Albuquerque, 1998). Desde ese punto de vista, el ambiente local se entiende como el conjunto de instituciones y agentes locales y sus relaciones recíprocas; las características que presenta son decisivas para el desarrollo de la capacidad creadora de las empresas. Puede considerársele como un espacio público que, en su aspecto positivo, puede dar lugar a fenómenos de eficiencia colectiva, definidos como las ventajas competitivas derivadas de economías externas y de la acción conjunta de los agentes (Camagni, ed. 1991; Bianchi y Miller, 1994).</p>	sistema de proveeduría	organización de pequeños empresarios como actores individuales
		ambiente local	comunicación comercialización producción
		eficiencia colectiva	
		relación con el gobierno	organización de pequeños empresarios a partir de empresas de servicios como actores colectivos

Fuente: Elaboración propia con datos teórico discursivos.

C u a d r o 1.3

Operacionalización de concepto teórico con objetivo específico 3

objetivo Específico	concepto teórico	variable	indicador	técnica	fuentes
3) Describir el sistema productivo local que se gesta con la participación de lavadores de guante como proveedores de empresas Tier 1 y 2 encadenados a Nissan I y II.	Sistema productivo local	Dinámica interactiva entre los principales actores productivos	mecanismo que incide en el proceso permanente de la localidad y la región -relaciones de cooperación	observación de documentos	plan estatal de desarrollo informes INEGI AMIA

Fuente: Elaboración propia con datos teórico discursivos.

Capítulo 2

2.1 Cuerpo metodológico

El diseño metodológico planeado para obtener información para el proyecto; Redes productivas en Nissan Aguascalientes 2000-2014; el caso de los lavadores de guante. Tuvo como objetivo general explicar la asociación de micro y pequeños proveedores –lavadores de guante- y la forma en que definen su sistema productivo, y las redes que se tejen a fin de participar de la industria automotriz en el estado.

Para desahogar los objetivos particulares se utilizaron herramientas como la entrevista semiestructurada, la observación de espacios y documentos. Se aplicaron tantas entrevistas como fueron necesarias hasta contar con una saturación de

categorías y por lo tanto una muestra cualitativa representativa, fueron aplicadas a cuatro tipos de actores, lavadores de guantes, actores gubernamentales, gerente de empresa subcontratadora de servicios y representantes de empresas tier 1 y 2 proveedores directos de Nissan. Todos participes de la construcción de una red de proveeduría.

A fin de obtener información de la operacionalización de variables a partir de la aplicación de entrevistas semiestructuradas se procedió a la aplicación del análisis del discurso como técnica de análisis, que implica asociar una relación particular entre la instancia de la construcción teórica y la instancia de la operación empírica (Sayago, 2014). Con esta técnica se pudo obtener información sobre los tres aspectos generales que denotan desarrollo local como; la confianza, la cooperación y la competencia (Boisier, 2005), otorgada a los aspectos relacionados como; expectativas, referencia al rol del gobierno más los aspectos relevantes descritos en la operacionalización de variables ligados al objetivo general de la investigación.

Analizar discursos es una tendencia que ha logrado importante aceptación en las Ciencias Humanas y Sociales. Esta convicción de considerar útil *leer* los discursos para *leer* la realidad social, se relaciona directamente con el *giro discursivo* que plantea una perspectiva nueva y alternativa a la de la filosofía de la conciencia respecto de los objetos de estudio y la objetivación de lo conocido.

Podríamos decir que con el *giro discursivo* se pasa de un paradigma que ponía las ideas y la introspección racional en el centro de la observación certera del mundo, a otro que prioriza la observación y el análisis de los discursos. Esto implica un cambio epistémico radical en la mirada científica. Como bien lo aclara Ibáñez (2003), la dicotomía mente/mundo es reemplazada por la dualidad discurso/mundo. En esta visión, el lenguaje no se considera solamente un vehículo para expresar y reflejar nuestras ideas, sino un factor que participa y tiene injerencia en la constitución de la realidad social. Es lo que se conoce como la concepción activa del lenguaje, que le reconoce la capacidad *de hacer cosas* (Austin 1982) y que, por lo mismo, nos permite entender lo discursivo como un modo de *acción*.

Por consiguiente lo social como objeto de observación no puede ser separado ontológicamente de los discursos que en la sociedad circulan. Estos discursos, además y a diferencia de las ideas, son observables y, por lo mismo, constituyen una base empírica más certera que la introspección racional. Todo lo anterior permite afirmar que el conocimiento del mundo no radica en las ideas, sino en los enunciados que circulan (Echeverría 2003).

Desde la perspectiva de (Ibañez, 2003), (Austin, 1983) y (Echeverría, 2003). Los alegatos es mejor analizarlos desde el discurso/mundo, con lo cual significa que se obtendrán los factores que participan y tienen injerencia en la construcción de la realidad. Por ello se entrevistaron a los actores gubernamentales a fin de entender de que fuerzas endógenas son parte en el espacio productivo del estado de Aguascalientes, así mismo se entrevistó a gerentes de empresas Tier 1 y Tier 2, a fin de que narraran en principio como están relacionados los lavadores de guante en esta red productiva y finalmente se conversó con los pequeños empresarios mencionados líneas arriba quienes de viva voz explicaron entonces como es el incipiente desarrollo local del que ahora son parte.

En relación a la observación de espacios, se realizaron recorridos con previa guía de observación y se recogió información directamente de las empresas proveedoras sobre; formas de organización, jerarquías, procesos de liderazgo, frecuencia de interacciones, características de grupos, actores clave, líderes y tomadores de decisiones, formas de venta de productos para Nissan y compra de insumos para su producción.

Sobre observación de documentos permitió encontrar, las formas de articulación de las interdependencias entre los diferentes actores en Aguascalientes como Nissan-Gobierno-proveedores, las bases del diseño de la política industrial e institucional del estado en concordancia con el desarrollo local.

Se consideró el estudio de caso como una clase de diseño a utilizar con el cual los procesos de investigación cuantitativa, cualitativa o mixta; analizan profundamente una unidad para responder al planteamiento del problema, y desarrollar alguna teoría” (Hernández y Mendoza, 2008). En este tema, el estudio de caso sirvió para distinguir y seleccionar a los actores clave del tema. Se diferenció entre la cadena de proveeduría a los proveedores indirectos de servicios de tercer nivel de Nissan, cuyas características se definieron en función de su forma y tipo de servicio que ofrecen. De entre estos se seleccionaron a los pequeños y medianos empresarios cuya actividad es el lavado de guante, los cuales se encuentran relacionados tanto horizontal como verticalmente, y en concordancia directa con el desarrollo local. Verticalmente porque proveen de los servicios de lavado de guante a empresas proveedoras directas de Nissan, las cuales operan con capital asiático, Horizontalmente porque participan entre empresarios con el mismo giro y se dividen y comparten la carga de trabajo, mas no así la cartera de clientes.

Con respecto al Desarrollo local, se trata de fuerzas endógenas, originarias del propio estado de Aguascalientes, cuyos recursos de capital son propios y los insumos para operar son obtenidos en tiendas del mismo estado. Por ellos se eligieron como el estudio de caso para esta investigación. Es decir; se necesitó hacer un análisis de abajo hacia arriba (Maza, 2015). Dado el enfoque sobre desarrollo local y la forma de organización productiva.

Las unidades de análisis que fueron incluidas en este estudio son las referidas a grupos; industriales e institucionales, en un primer acercamiento. Estos representan conjuntos de personas que interactúan por un periodo extendido, que están ligados entre sí por una meta y que se consideran a sí mismos como una entidad (Hernández, 2010). En la investigación cualitativa implica adentrarse en profundidad en las situaciones y mantener un papel activo así como una reflexión permanente. Estar atento a los detalles, sucesos, eventos e interacciones. El objetivo es explorar ambientes, contextos (Grinnell, 1997). Describir actividades que se desarrollan en

estos, las personas que participan en tales actividades y los significados de las mismas (Patton, 2002). Comprenden procesos, vinculaciones entre personas, los patrones que se desarrollan (Jorgensen, 1989).

El procedimiento para completar la muestra de los proveedores e informantes gubernamentales fue la siguiente; se contó con “porteros” producto de mi red social más cercana. Los cuales tuvieron la función de acercarme a los actores clave que colaboran en la red de proveedores más importantes para Nissan y que radican en el estado. Estos últimos, tiene la figura de padrinos, dado que en ellos me apoye para conformar la muestra final para el proyecto.

2.2 De la metodología al trabajo de campo

2.2.1. Del tema de investigación

Para encontrar respuesta a la pregunta de investigación, ¿De qué manera se gesta el desarrollo local en Aguascalientes con las redes productivas de tercer nivel como los lavadores de guante? Se realizó una operacionalización de variables que permitió incluir aspectos teóricos prácticos que consideraron indicadores congruentes con el tema y que a la vez se convirtieron en temas para la entrevista semiestructurada (véase cuadro 4).

C u a d r o 2.1

Operacionalización de variables

objetivo	Variable	dimensiones	indicador	técnica	fuelle
Analizar la interrelación de la gran empresa automotriz Nissan con los proveedores establecidos en Aguascalientes	institucionalización de compromisos Nissan - gobierno - pequeños proveedores	política gubernamental	Derrama económica para el estado	entrevistas	- Representante del Consejo Coordinador Empresa. - Secretaría de Promoción Económica (SEPROE), - Informes de gobierno.
Analizar los mecanismos de interrelación entre los proveedores de la trasnacional Nissan en la dinámica del desarrollo local	tipos de asociación entre proveedores	Derramas tecnológicas. Tipo de servicio o producto que se oferta según proveedor. Formas y tipo de abastecimiento de insumos para la producción	Número de proveedores. Tipo de proveeduría servicio o producto	observación de documentos	SCIAN (INEGI) BIE (INEGI)
Analizar las modalidades de integración de los tipos de proveedores (especializados o no especializados) (en valor agregado o en conocimientos) con Nissan	modalidades de integración entre proveedores	Capacitación - distribución - tipo de producción - tipo de servicio	especializados o no (en valor agregado)	entrevistas	proveedores indirectos de Nissan
Analizar los acuerdos territoriales al nivel local para promover la complementación en los esfuerzos de actores públicos estatales y no estatales	acuerdos territoriales	política industrial	proveedores locales especializados o no en conocimiento	entrevistas	
		tipo y nivel de infraestructura requerida para Nissan	Universidades	entrevista	
			carreteras	revisión de documentos	informe de gobierno

Fuente: Elaboración propia con datos teórico discursivos.

A fin de entender el espacio donde se sitúa el objeto de estudio se realizó una contextualización donde se incluyeron aspectos sociodemográficos y económicos que permitieron entender la dinámica de producción que genera en primer lugar la transnacional Nissan en el estado. Posteriormente se efectuó una revisión bibliográfica que permitió descifrar dos asuntos, uno; en qué estado de discusión se encontró el tema de investigación, el otro, cuáles fueron las cuestiones teórico empíricas que permitieron completar una problematización para esta investigación.

2.2.2 La relación teórico – empírica

Fueron tres las perspectivas teóricas seleccionadas para apoyarse en la explicación del fenómeno en cuestión. En el primer objetivo particular que consistió en especificar el papel que desempeñan las instituciones gubernamentales y no gubernamentales en esta forma de producción. Se eligió el concepto de desarrollo local que propuso Cravacuore en 2006 que se refiere a lo siguiente; Construcción de un conjunto de redes alternativas a las del mercado y aquellas centradas en el Estado.

Esas relaciones requieren configurarse en un nivel amplio de acuerdos y compromisos entre los actores privados y públicos, cuyas acciones y omisiones condicionan las dinámicas territoriales del desarrollo, determinando para cada sitio una configuración particular y suponiendo que, en todo proceso local, las visiones, demandas y expectativas que los actores estratégicos llevan a la arena de negociación resultan categóricas en la articulación y definición de las políticas a ejecutar (Cravacuore, 2006).

De ahí se desprendieron variables operacionalizables como; mecanismos de interrelación, modalidad de integración según tipo de proveedor, tipos de incentivos para proveedores. Toma de decisiones. Apoyos. Institucionalización de compromisos

Nissan - gobierno - pequeños proveedores. Tipos de asociación entre proveedores. Modalidades de integración entre proveedores. Acuerdos territoriales.

En el segundo objetivo específico de investigación fue; revelar cómo se estructura esta integración de lavadores de guante en el estado. La variable focal fue el de redes productivas. La perspectiva teórica se centró en lo siguiente; el concepto sobre redes productivas tiene un nuevo escenario internacional con un ambiente local y economía global, pues la globalización debe su fuerza a la complejidad del conocimiento y la confrontación competitiva de diferentes variantes territoriales y de redes de agentes (Albuquerque, 1998). (Véase cuadro 6).

C u a d r o 2.2

Operacionalización sobre sistema productivo local

tema	objetivo Especifico	concepto teórico	variable	indicador	técnica	fuelle
Redes productivas en Nissan Aguascalientes 2000-2014: El caso de los lavadores de guante	3) Describir el sistema productivo local que se gesta con la participación de lavadores de guante como proveedores de empresas Tier 1 y 2 encadenados a Nissan I y II.	Sistema productivo local.	Dinámica interactiva entre los principales actores productivos	Gobierno, empresarios, política industrial	observación de documentos	plan estatal de desarrollo
			mecanismo que incide en el proceso permanente de la localidad y la región			Informes: INEGI AMIA
			relaciones de cooperación			

Fuente: Elaboración propia con datos de trabajo de campo

Desde ese punto de vista, el ambiente local se entiende como el conjunto de instituciones y agentes locales y sus relaciones recíprocas; las características que presenta son decisivas para el desarrollo de la capacidad creadora de las empresas. Puede considerársele como un espacio público que, en su aspecto positivo, puede dar lugar a fenómenos de eficiencia colectiva, definidos como las ventajas competitivas derivadas de economías externas y de la acción conjunta de los agentes (Camagni, ed. 1991; Bianchi y Miller, 1994). (Véase cuadro 3.7).

Cuadro 2.3

Operacionalización sobre redes productivas

tema	pregunta de investigación	Objetivo General	objetivos Específicos	concepto teórico	variable	dimensión	indicador	técnica	fuentes	Temas de entrevista
Redes productivas en Nissan Aguascalientes 2000-2014: El caso de los lavadores de guante	¿De qué forma se está gestando el desarrollo local en Aguascalientes con las redes productivas de tercer nivel como los lavadores de guante?	Explicar la asociación de micro y pequeños proveedores –lavadores de guante- y la forma en que definen su sistema productivo, y las redes que se tejen a fin de participar de la industria automotriz en el estado.	2) Revelar cómo se <i>estructura esta integración</i> de lavadores de guante en el estado.	Redes productivas. El concepto sobre redes productivas tiene un nuevo escenario internacional con un ambiente local y economía global, pues la globalización debe su fuerza a la complejidad del conocimiento y la confrontación competitiva de diferentes variantes territoriales y de redes de agentes (Albuquerque, 1998). Desde ese punto de vista, el ambiente local se entiende como el conjunto de instituciones y agentes locales y sus relaciones recíprocas; las características que presenta son decisivas para el desarrollo de la capacidad creadora de las empresas. Puede considerarse como un espacio público que, en su aspecto positivo, puede dar lugar a fenómenos de eficiencia colectiva, definidos como las ventajas competitivas derivadas de economías externas y de la acción conjunta de los agentes (Camagni, ed. 1991;	sistema de proveeduría	organización de pequeños empresarios como actores individuales	como comienza su servicio desde que contacta la empresa para la que lava guante - subcontratación de servicios -tipos de apoyos entre lavadores de guante	entrevista focalizada - observación de documentos	lavadores de guante	como comienza su servicio desde que contacta la empresa para la que lava guante - -cuantos guantes lava por día, por semana - cada y cuando se deben lavar los guantes según la empresa para la que lavan guante -si solo lavan guante para empresas ubicadas en el estado o también fuera del estado , cuales - cuánto cuesta lavar un guante para la industria automotriz -subcontratación algún servicio -tipos de apoyos entre lavadores de guante -cuanto tiene problemas financieros a qué tipo de institución recurre?

				Bianchi y Miller, 1994).						
					ambiente local	comunicación comercialización producción	Tipos de relación con otros lavadores de guante -existe o a existido algún desacuerdo entre lavadores de guante?			Tipos de relación con otros lavadores de guante -existe o a existido algún desacuerdo entre lavadores de guante?
					eficiencia colectiva		- tipos de apoyo que se tienen entre lavadores de guante			- tipos de apoyo que se tienen entre lavadores de guante (ejemplo exceso de trabajo, comparten trabajo? Familiares, amigos, conocidos
					relación con el gobierno		tipos de apoyo para la creación de su empresa			tipos de apoyo para la creación de su empresa
					organización de pequeños empresarios a partir de empresas de servicios como actores colectivos	Misión y visión de la empresa -servicios que presta -relación con el gobierno estatal -servicios que contrata -relación con los lavadores de guante -formas de contactarlos -características del servicios que requiere de los lavadores de guante	entrevista focalizada - observación de documentos	Gerente de empresa de servicios Vallen	Misión y visión de la empresa - servicios que presta -relación con el gobierno estatal -servicios que contrata -relación con los lavadores de guante -formas de contactarlos -características del servicios que requiere de los lavadores de guante	

Fuente: Elaboración propia con datos teórico discursivos.

El tercero de los objetivos fue describir el sistema productivo local que se gesta con la participación de lavadores de guante como proveedores de empresas Tier 1 y 2 encadenados a Nissan I y II. El concepto teórico en el que se apoyó para explicar fue el de sistema productivo local. El cual se define como Un sistema productivo encuentra su mejor expresión en lo local, pues los procesos de descentralización productiva y formación de redes constituidas por pequeñas empresas especializadas descubren su mayor potencialidad en ciertos territorios en los que a lo largo del tiempo se ha generado un contexto social determinado, capaz de favorecer el surgimiento de iniciativas locales, acompañadas a veces por la llegada de inversiones exógenas, así como por crecientes vínculos entre las empresas y entre éstas y las instituciones (Caravaca, González y Silva, 2003: 105).

Como nodo de atracción empresarial y de inversión directa. Es así que la dinámica de los SPL se desarrolla en áreas caracterizadas por un sistema sociocultural estrechamente vinculado al entorno territorial. De esta manera, la configuración productivo-local puede ser evaluada como un mecanismo que incide en el progreso permanente de la localidad y de la región, e incluso en cada agente local, mismo que puede ser visualizado en cuatro planos; en lo político, económico, científico tecnológico y cultural. (Boisier, 1997, Vázquez, 1999). (Iglesias, 2008).

2.2.3 Los implicados en el tema. De la nada al incipiente desarrollo local

La experiencia de trabajo de campo comenzó con el contacto con un pequeño proveedor, lavador de guante para grandes empresas el cual estableció comunicación directa con estas empresas y se realizaron dos entrevistas una con la empresa Yorozu (tier 1) quien fabrica y distribuye suspensiones de carro para Nissan y Prodomex (tier 2) quien fabrica y provee a Nissan de la moldura que sirve de respaldo al asiento del conductor del vehículo.

Con estas entrevistas se obtuvo la descripción de la cadena de proveeduría de las grandes empresas de capital asiático, y con ello se descartó realizar más entrevistas, a fabricas con esta estructura y más bien se definió el perfil del tipo de proveedor a entrevistar, cuyas características fueron qué radicara en el estado, y que su negocio funcionara con capital local, esto para observar si estos proveedores se integran a la cadena productiva con la prestación de su servicio y si la relación productiva indirecta con la trasnacional Nissan detona el desarrollo local del estado de Aguascalientes.

Para ello se completó la muestra para entrevistar a proveedores que radicaran en Aguascalientes y que colaboraran indirectamente con la trasnacional, también se integraron a estas entrevistas actores institucionales gubernamentales que tuvieran una versión real sobre los resultados en términos de desarrollo local para este estado. Finalmente se contó también con la entrevista del Gerente general de la empresa Vallen en Aguascalientes, cuya versión arrojo información sobre la red que se conforma entre ellas y la subcontratación del servicio de lavado de guante.

En relación a la observación, se hicieron recorridos con previa guía de observación para recoger información directamente de las empresas proveedoras sobre formas de organización, jerarquías, procesos de liderazgo, frecuencia de interacciones, características de grupos, actores clave, líderes y tomadores de decisiones, formas de venta de productos para Nissan y compra de insumos para su producción.

El análisis de documentos permitió encontrar, las formas de articulación de las interdependencias entre los diferentes actores en Aguascalientes como Nissan- Gobierno-proveedores y las bases del diseño de la política industrial e institucional del estado en concordancia con el desarrollo local. La recolección de datos resulta fundamental. Mismos que se convertirían en información sobre

conceptos, percepciones, interacciones, experiencias, procesos y vivencias manifestadas en el lenguaje de los participantes.

2.2.4 Análisis y participación de los partícipes clave

En resumen, el trabajo de campo se diseñó en dos momentos. El primero fue un acercamiento inicial y se aplicaron las guías de entrevista y observación. En el segundo momento se evaluó el trabajo realizado para conformar una muestra y valorar el contenido de las entrevistas, y la guía de observación. En todo momento se tuvo en cuenta la pregunta de investigación y objetivos para no perder detalle.

En un primer acercamiento se realizaron tres entrevistas; dos de ellas fueron dirigidas a gerentes de recursos humanos de dos empresas proveedoras directas de Nissan II. Las otras fueron aplicadas a gerente y dueño de lavandería industrial proveedor de servicios indirectos de una de estas abastecedoras (véase cuadro 9). Otra a dueño de empresa abastecedora de trajes de seguridad, y dos más lavadores de guante. Aunado a ello se recorrieron tres parques industriales; San Francisco de los Romo I, San Francisco de los Romo IV y El Chichimeco.

En el caso de la observación directa, se contabilizaron al menos 30 empresas macro proveedoras directas de Nissan en el parque industrial San Francisco de los Romo I (véase fotografía 2.1), En el siguiente parque industrial San Francisco de los Romo IV se contabilizaron al menos 15 grandes naves industriales algunas en operación otras terminando sus instalaciones, todas con nombre de origen asiático (véase fotografía 2.2). En el tercero de los parques que se visitaron “El Chichimeco”, se contabilizaron solo tres empresas, cuyo origen de capital es estadounidense.

F o t o g r a f í a 2.1

Empresa proveedora de Nissan I



Fuente: Esta fotografía fue tomada por la tesista en abril de 2016, durante el recorrido por los diferentes parques industriales que incluyen las industrias proveedoras de Nissan I y II. Corresponde a la empresa Yorozu Mexicana SA DE CV. La cual opera con capital japonés. Se ubica en Carretera Aguascalientes-Zacatecas km 18.8 20300 San Francisco de los Romo, Aguascalientes México. Esta empresa provee de suspensiones completas a Nissan. La información fue proporcionada por el Gerente de Yorozu en entrevista el 4 de abril de 2016 al interior de las instalaciones de esta empresa.

F o t o g r a f í a 2.2

Empresa proveedora de Nissan I y II



Fuente: Esta fotografía fue tomada en abril de 2016 por la tesista en recorrido de trabajo de campo. Esta empresa opera con capital asiático se encuentra en, Circuito Cerezos Oriente #105, Parque Industrial San Francisco IV, San Francisco De Los Romo, AGS 20304 México. Fabrica motores eléctricos de alta precisión mismos que provee a Nissan. La diferencia visual entre una empresa y otra por ejemplo con Yorozu que también provee a Nissan, es que, en este parque industrial todas las industrias tienen cableado subterráneo, y todas las empresas de este parque industrial se conectan también vía subterránea. Aunque no se pudo tomar fotos al interior de estas se puede apreciar el tipo de construcción entre un parque industrial y otro. La información sobre esta construcción al interior de las empresas fue obtenida durante el recorrido de campo y confirmada por el guía quién en su momento trabajaba para Tachi-s.

En la segunda y última etapa de trabajo de campo se terminó de conformar la muestra de actores clave sujetos de entrevista, que cumplieron con el criterio de pequeños proveedores, que produjeron con capital nacional en todo caso, local. Para conformar esta lista de proveedores indirectos o directos de Nissan se trate de proveedores de servicios o de productos. Se georreferenció estas empresas producto del trabajo de campo A fin de tener un mapa de la ubicación real de este tipo de empresas proveedoras.

Como resultado de trabajo de campo en su primera etapa, se encontraron algunos aspectos del diseño de la entrevista que no son necesarios, entonces se agregaran otras indicadores cualitativos que dejaran obtener información necesaria para enterarse del aspecto más importante de esta investigación relacionado con el desarrollo local como lo es;

- Construcción de una oferta territorial apropiada de servicios de apoyo a la producción
- Acuerdos y compromisos entre los actores privados y públicos
- Estrategia sociopolítica de cambio
- Desarrollo económico local,
- Gobernabilidad local
- Construcción de capital social
- Promover nuevas empresas y puestos de trabajo locales, como cuales (que no existieran con Nissan I).

Se completaron las siguientes entrevistas:

Tres entrevistas a actores gubernamentales

- a) Secretario de Economía de Aguascalientes
- b) Jefe del Departamento de información y atención a la industria de la secretaria de desarrollo económico (SEDEC) del estado de Aguascalientes
- c) Director de Desarrollo de Proveedores

Seis entrevistas a pequeños proveedores indirectos de servicios

- a) Lavanderías industriales (lava guante para la empresa Yorozu)
- b) Lavanderías poseídonos (Lava guante para Tachi-s)
- c) Lavatex (Lava y fabrica guante para empresas proveedoras de Nissan)
- d) Lavanderías Gpe. (Lava guante para Tachi-s)
- e) Lavanderías Don Camacho
- f) Gerente general de empresas subcontratadora Vallen

A fin de tener la ubicación sobre las empresas y parte de la contextualización de Aguascalientes, se realizó la georeferenciación y se presenta en mapas este trabajo de campo producto de entrevistas y observación directa.

Capítulo 3

3.1 El municipio de Aguascalientes

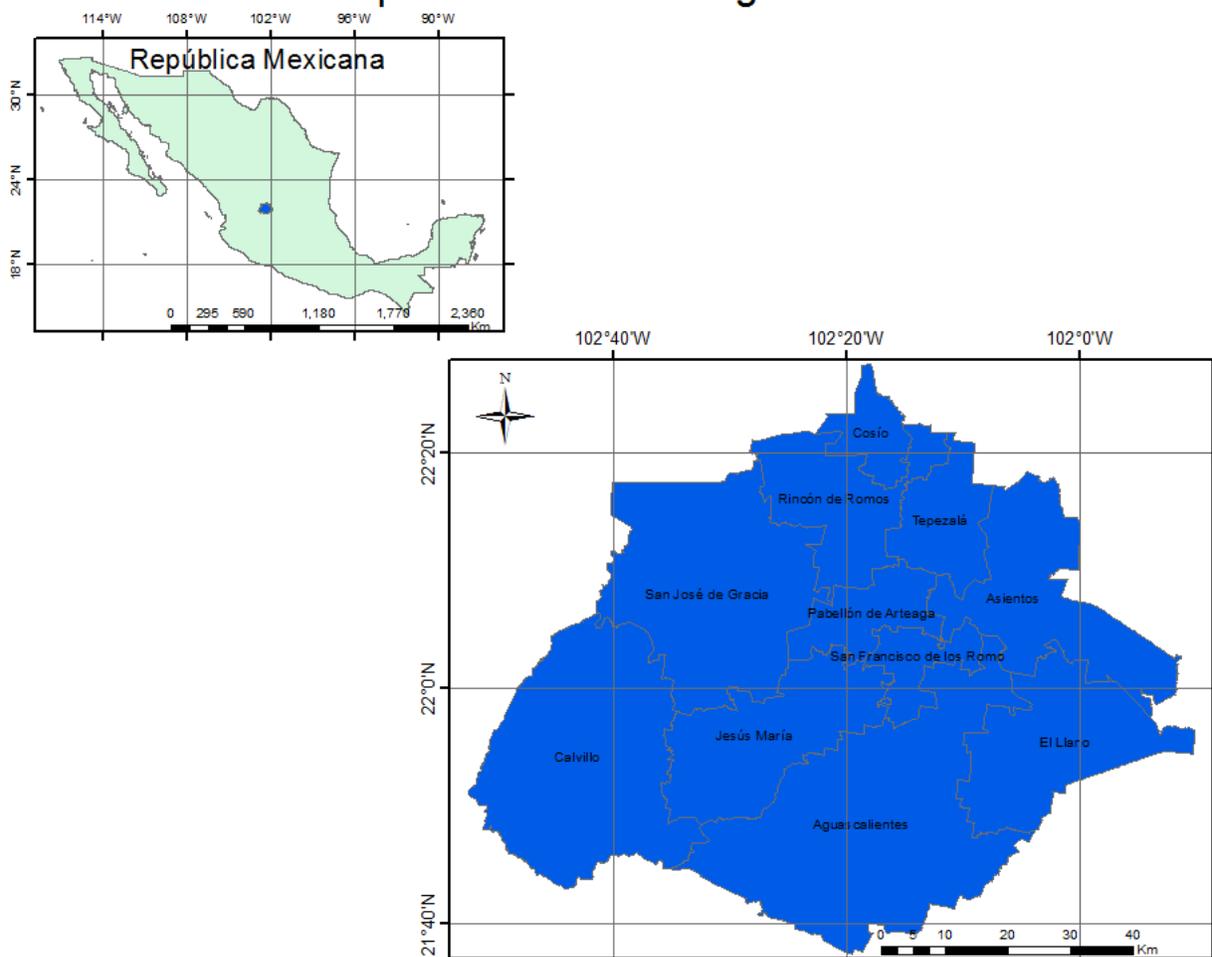
Este, es uno de las 11 municipalidades que integran al estado. Su cabecera administrativa es la ciudad de igual nombre. Este, se compone de 11 municipios, Aguascalientes, Asientos, Calvillo, Jesús María, Pabellón de Arteaga, Rincón de Romos, San José de Gracia, Tepezalà, Cosío, El Llano, San Francisco de los Romo. <http://www.aguascalientes.gob.mx/Estado/municipios/ags.aspx>. (Véase mapa 3.1).

Cuenta con una extensión que representa 0.29% del territorio nacional. Con una población de 1, 312, 544 habitantes, el 1.1% del total del país. La distribución de población se encuentra de la siguiente manera; el 81% de los habitantes se localiza en zonas urbanas y el 19% en rurales. El sector de actividad que más aporta al PIB estatal son las industrias manufactureras. La entidad tiene una

aportación al PIB Nacional el
1.2%. <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/componentes/mapa/default.aspx>

Mapa 3.1

Mapa del Estado de Aguascalientes



Fuente: Elaboración propia con datos del Maco Geoestadístico Nacional 2013. INEGI

3.2 Ubicación geográfica

La población del municipio de Aguascalientes, según el recuento del año 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), es de 1, 184,000 habitantes. Este, forma parte de la zona metropolitana de Aguascalientes, que junto con los municipios de Jesús María, y San Francisco de los Romo, llegan a un total de 968, 119 habitantes, lo cual la convierte en la décimo tercera zona metropolitana más grande e importante de México (cuadro 3.1). Para 2015 la población ascendió a 1, 312,544 de la cual 877,190 se ubicaron en el municipio de Aguascalientes y el resto en los demás municipios que integran el estado.

Cuadro 3.1

Población absoluta: Nacional, Estatal y Municipal de Aguascalientes, 1980-2015			
Población Total			
Años	Nacional	Aguascalientes	Aguascalientes (Municipio)
1980	66 846 833	519 439	359 454
1990	81 249 645	719 659	506 274
1995	91 158 290	862 720	582 827
2000	97 483 412	944 285	643 419
2005	103 263 388	1 065 416	723 043
2010	112 336 538	1 184 996	797 010
2015	119 530 753	1 312 544	877 190

Fuente: INEGI, Censos de Población y Vivienda 1980, 1990, 2000 y 2010. Conteos de población y vivienda 1995 y 2005. Encuesta Intercensal 2015.

3.3 Características demográficas

El estado de Aguascalientes concentra un total de 1, 312,544 habitantes, de estos, el 66% vive en la cabecera municipal, mientras que el resto se encuentra distribuido en el resto de los municipios. Por lo tanto el municipio de Aguascalientes concentra la mayor densidad poblacional en general, pero los números también muestran que, municipios como; Jesús María, Calvillo, San Francisco. De los Romo y Rincón de Romos, suman ya el 17.54% de la población total del estado. (Véase cuadro 3.2). Lo cual quiere decir que menos de una cuarta parte de la población vive en el resto de los municipios.

Cuadro 3.2

Población de los Municipios de Aguascalientes, 2010-2015				
Municipio	2010		2015	
	Población Total	% respecto al Total estatal	Población Total	% respecto al Total estatal
Aguascalientes	797010	67.26	877190	66.83
Asientos	45492	3.84	46464	3.54
Calvillo	54136	4.57	56048	4.27
Cosío	15042	1.27	15577	1.19
El Llano	18828	1.59	20245	1.54
Jesús María	99590	8.40	120405	9.17
Pabellón de Arteaga	41862	3.53	46473	3.54
Rincón de Romos	49156	4.15	53866	4.10
San Francisco de los Romo	35769	3.02	46454	3.54
San José de Gracia	8443	0.71	8896	0.68
Tepezalá	19668	1.66	20926	1.59
Total Estatal	1184996	100	1312544	100

Fuente: INEGI, Censo de Población y Vivienda 2010, Encuesta Intercensal 2015.

3.4 Dinámica poblacional

La esperanza de vida de la población de Aguascalientes, siempre ha sido más alta, aunque no por una gran cantidad de años, que el promedio del nacional. (Véase cuadro 3.3). Lo que si llama la atención es que la esperanza de vida al nacer en veinticinco años aumentó solamente tres años.

Cuadro 3.3

Esperanza de Vida al nacer: 1990-2015		
AÑOS	Nacional	Aguascalientes
1990	70.42	72.47
1995	72.17	73.79
2000	73.24	74.51
2005	73.92	74.97
2010	73.97	75.19
2015	74.95	75.85

Fuente: CONAPO, Estimaciones y proyecciones de la Población por entidad Federativa, periodos 1990-2010, 2010-2030

3.5 Migración

La migración es un fenómeno social global causado por la búsqueda de mejores oportunidades económicas y laborales. La movilidad geográfica de lugares rurales a urbanos representa cambios a nivel individual, familiar y comunitario, los cuales impactan en la conducta, hábitos, valores, actitudes, estilos y perspectivas de vida.

Estas circunstancias son factores de riesgo que promueven problemas de salud pública, entre ellos el uso de drogas y los trastornos mentales, mismo que requieren de servicios de salud. Según el censo de población y vivienda de 2010, En 2005, salieron de Aguascalientes 24, 412 personas para radicar en otra entidad.

En 2010, llegaron en total 41 mil 061 personas a vivir a Aguascalientes, procedentes del resto de las entidades del país. La inmigración interna, señala que, de cada cien personas, 19 provienen del Distrito Federal, 18 de Jalisco, 16 de Zacatecas, 9 del estado de México y 6 de Guanajuato.

Los porcentajes correspondientes a la condición de migración señalan que, disminuyó la población nacida en la entidad de 78.02% a 73.55%. Por el contrario aumentó la población nacida en otra entidad del 21.59% al 25.67%, pero que vive en Aguascalientes, al menos hasta 2010. Estos porcentajes pueden significar diferentes situaciones, por un lado, que un cuarto de la población que reside en el estado no nació allí. Y, que por distintas razones ahora vive en la entidad, - por principio laborales- en el caso específico de la población económicamente activa. (Véase cuadro 3.4).

Cuadro 3.4

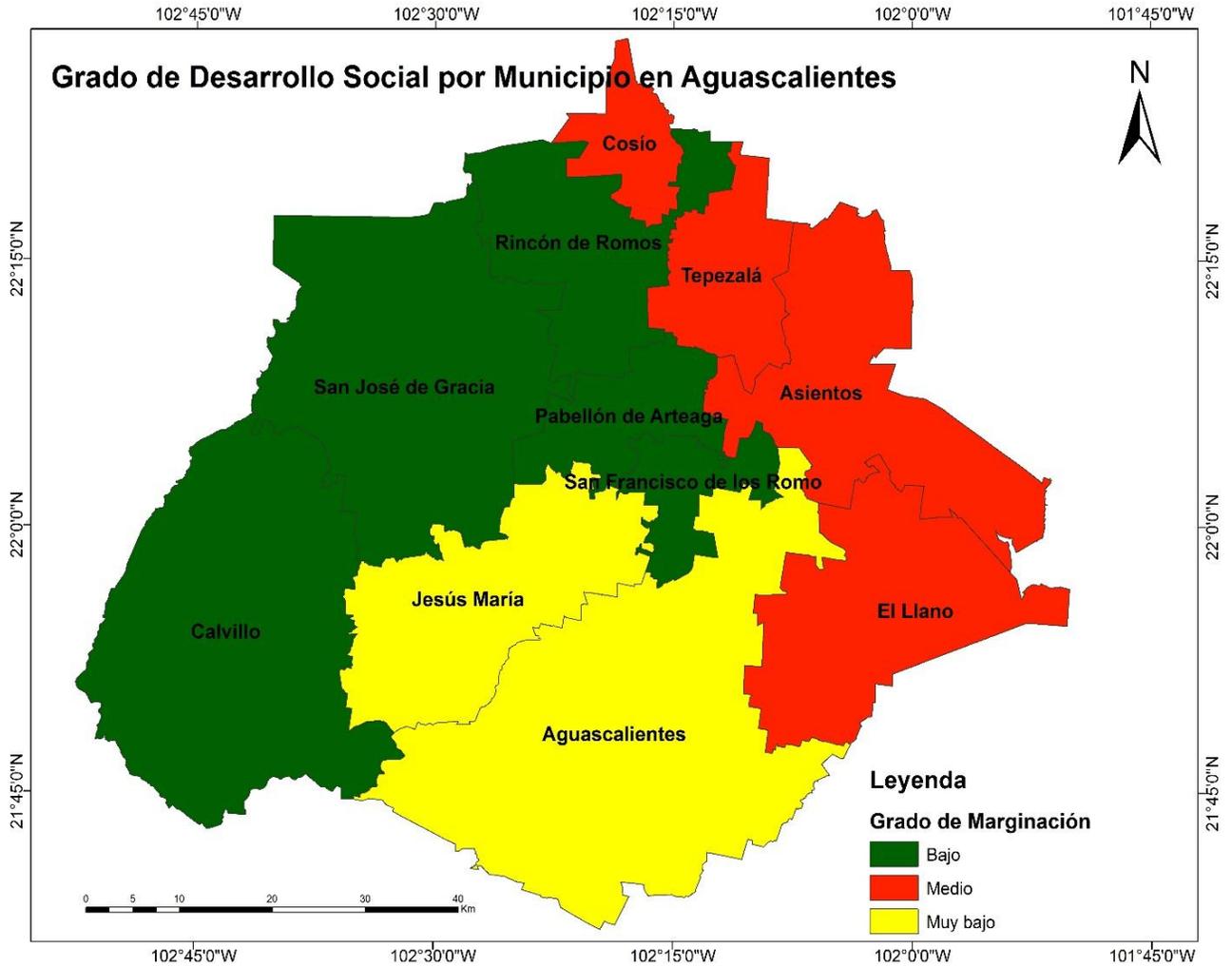
Aguascalientes: Población total por municipio de residencia y lugar de nacimiento, 1990-2010 (%)			
Condición de Migración	1990	2000	2010
Total	100	100	100
Nacida en la entidad	78.02	72.02	73.55
Nacida en otra entidad	21.59	27.01	25.67
Nacida en otro país	0.28	0.77	0.68
No especificado	0.12	0.20	0.11

Fuente: INEGI. Censos de Población y vivienda 1990, 2000 y 2010

Además de las características arriba descritas sobre el estado de Aguascalientes, otro dato que es imprescindible observar es el relacionado con el grado de desarrollo social por municipio. De los once municipios que integran el estado, Jesús María y Aguascalientes son lo que cuentan con el grado de marginación muy bajo, le siguen los municipios de Cosío, Tepezalá, Asientos y El Llano con un grado medio de marginación, los restantes cinco municipios que son Calvillo, San José de Gracia, Rincón de Romos, Pabellón de Arteaga y San Francisco de los Romo muestran un grado de marginación bajo.

Los dos municipios que reflejaron un grado de marginación muy bajo son quienes concentran la mayoría de las industrias que generan más empleos y por lo tanto mejores condiciones de vida. Por el contrario donde se observa un bajo grado de marginación es en los municipios donde se concentra las peores condiciones de desarrollo sumados a los de grado de marginación medio mismos que suman nueve de los 11 municipios, (véase mapa 3.2).

Mapa 3.2



Fuente: Elaboración propia con datos INEGI, Censo 2010.

Aunado a las características del desarrollo social, otro de los indicadores más importantes es el grado de escolaridad que se refiere a la suma de los años aprobados desde el primero de primaria hasta el último grado alcanzado de las personas de 15 años y más de edad, entre el total de la población de 15 años y

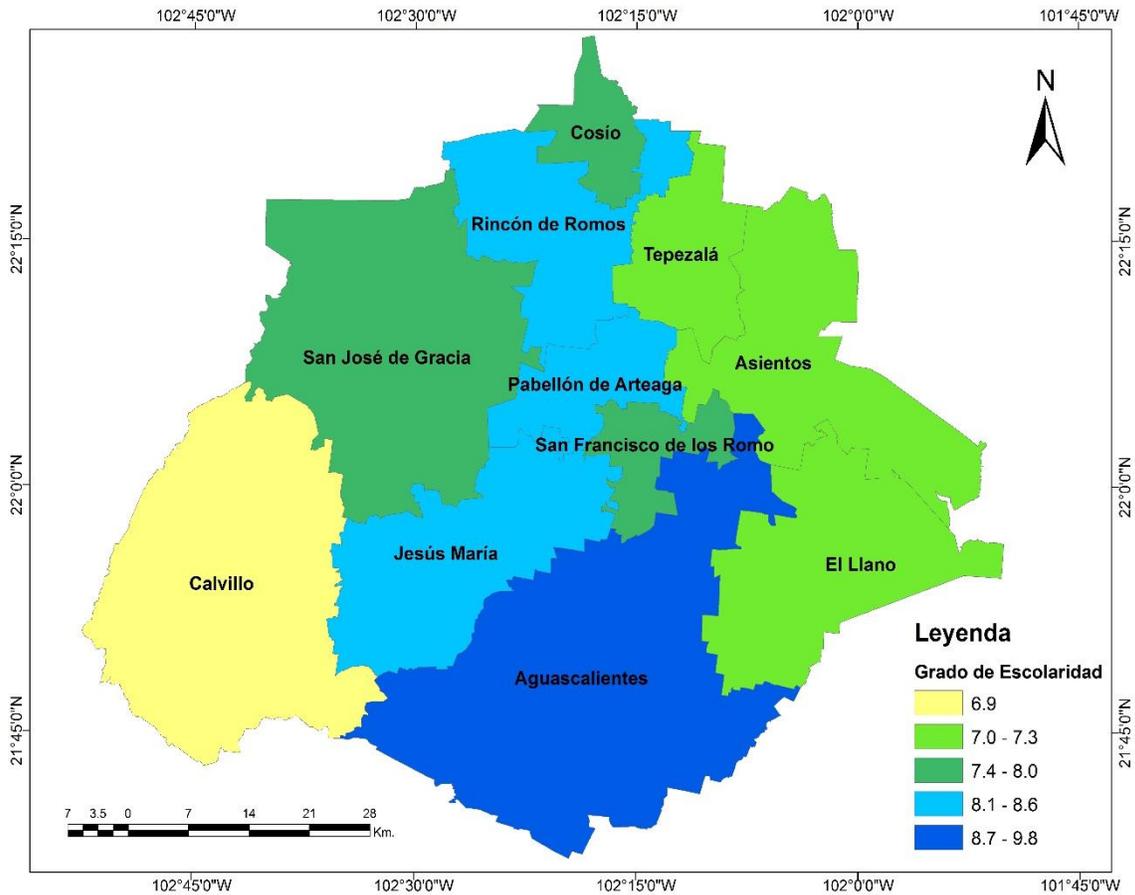
más de edad³. . De los once municipios Aguascalientes cuenta con el mayor grado de escolaridad de entre 8.7 y 9.8, en este orden decreciente le siguen, Jesús María, Pabellón de Arteaga y Rincón de Romos con 8.1-8.6, Tepezala, Asientos y El Llano alcanzan entre 7.0 y 7.3 grados de escolaridad aprobados, y finalmente quien tiene el menor grado de escolaridad es Calvillo con 6.9. (Véase mapa 3.3).

En términos generales según el INEGI señala que, en el Censo General de Población y Vivienda 2015, comparativamente, el número de años promedio de escolaridad, que habría cursado la población de Aguascalientes hasta 2015 fue de 9.7 años, lo cual la ubica en el séptimo lugar de entre las 32 entidades federativas, mientras que la Ciudad de México para el mismo años sumó 11.1 años de escolaridad promedio y el estado que menos promedio de años de escolaridad alcanzó fue Chiapas con 7.3 años.

³ Según el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). En los Censos y conteos de Población y Vivienda 1990-2010, el grado de escolaridad se refiere a la Suma de los años aprobados desde el primero de primaria hasta el último grado alcanzado de las personas de 15 años y más de edad, entre el total de la población de 15 años y más de edad.

Mapa 3.3

Grado de escolaridad en el estado de Aguascalientes



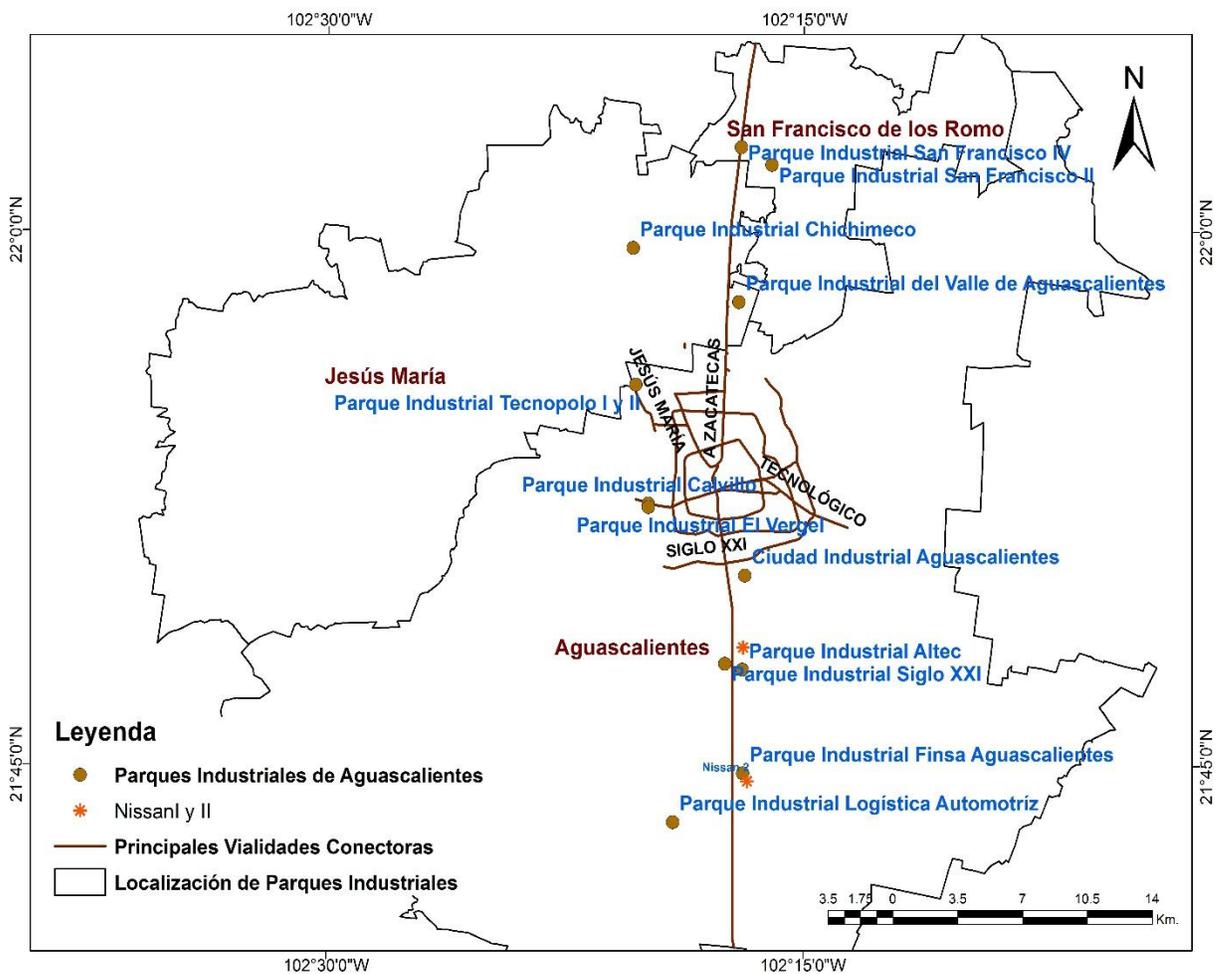
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo 2010.

Existe una relación visible entre el grado de escolaridad que ha alcanzado la población y el beneficio que ha dejado la presencia de la transnacional Nissan y sus empresas proveedoras. El mapa deja ver que a lo largo de la carretera panamericana que atraviesa de norte a sur el estado de Aguascalientes se ubica el municipio del mismo nombre que concentra la mayoría de la población que ha

obtenido el mayor grado de estudios, de los 11 que integran el estado (entre 8.7 y 9.8 grados de escolaridad), le sigue Jesús María con 8.8 años de escolaridad concluidos. (Véase mapa 3.4).

Mapa 3.4

Localización de parques industriales

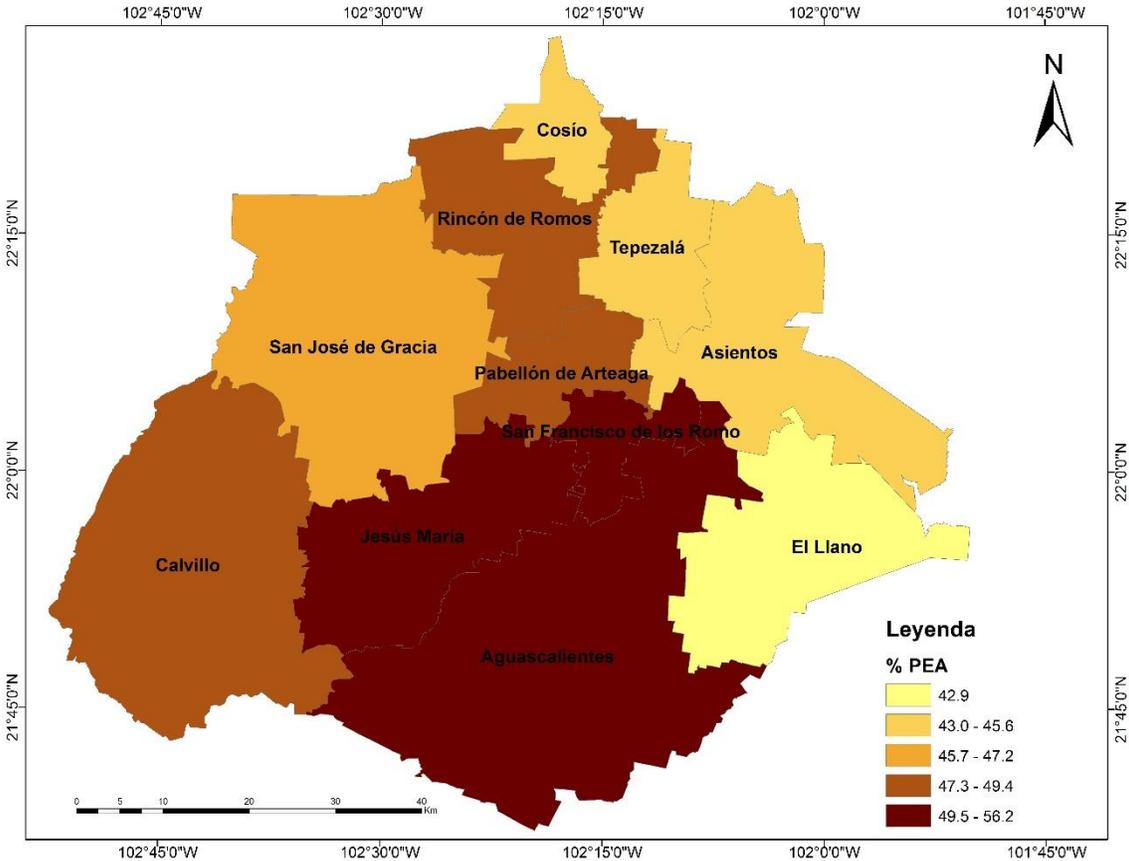


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo 2010.

Dato correspondiente con el orden arriba descrito sobre desarrollo, grado de escolaridad y ubicación de población, es el de la PEA, la distribución de esta se encuentra concentrada entre los municipios de Aguascalientes, Jesús María, Pabellón de Arteaga y Rincón de Romos, que entre todas suman el 70% del grueso de la población que se encuentra activa y que por su ubicación geográfica se benefician más de la industria que genera empleos. (Véase mapa 3.5).

Mapa 3.5

Distribución de la PEA en el estado

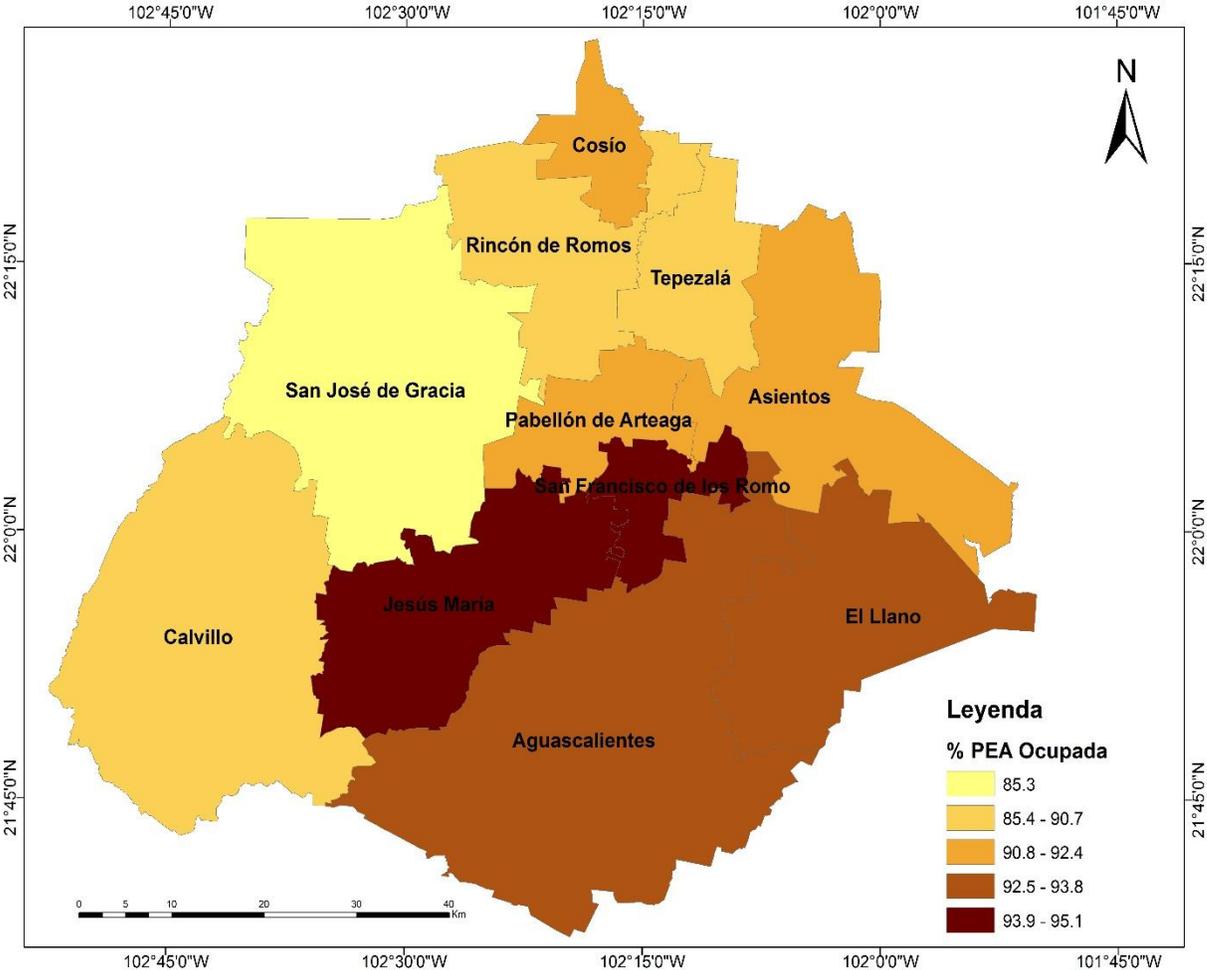


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo 2010.

De la PEA existente en el estado, el grosor de la PEA ocupada se encuentra en los municipios de Aguascalientes, Jesús María, San Francisco de los Romo y El Llano que según el mapa señala que la mayoría de la población en edad de trabajar está ocupada en un porcentaje del 90 al 93%. Por el contrario San José de Gracia, Calvillo, Rincón de Romos y Tepezalá concentran los porcentajes más bajos de ocupación (véase mapa 3.6).

Mapa 3.6

PEA Ocupada por municipio

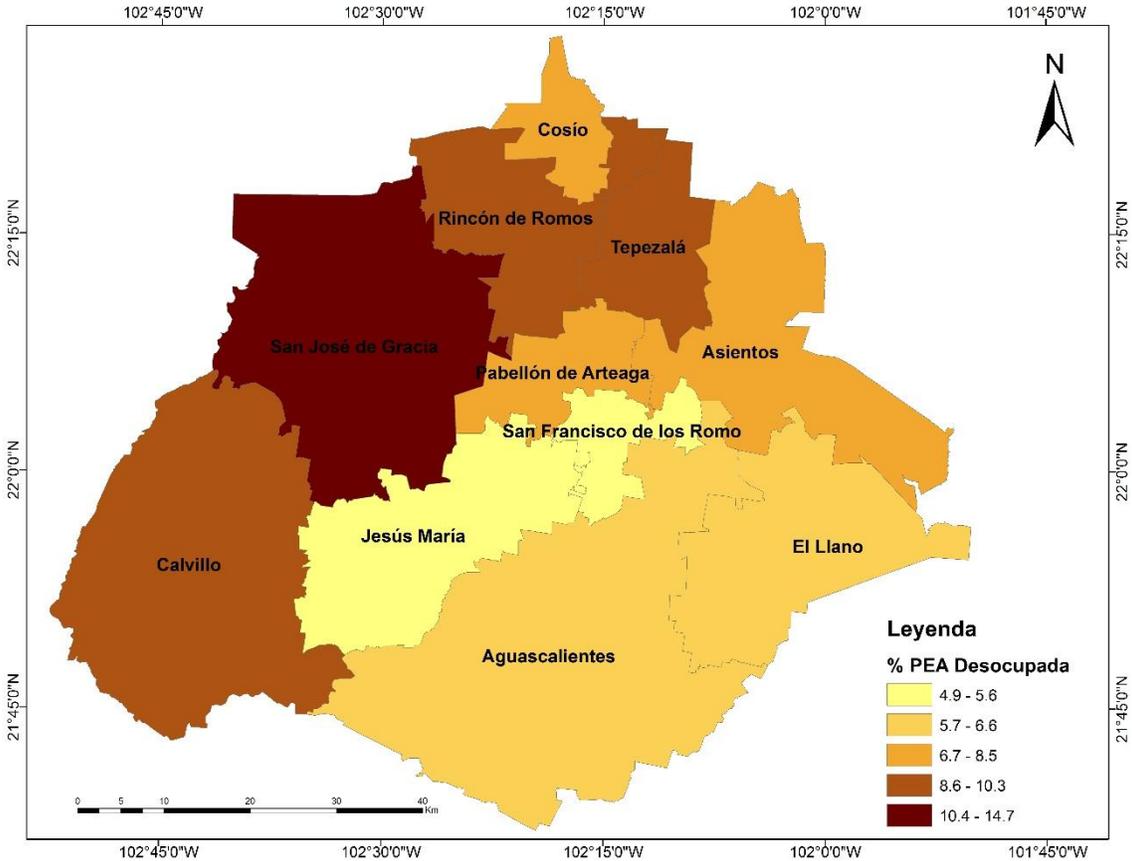


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo 2010.

Para cerrar este apartado sobre desarrollo como último indicador se muestra la distribución de la PEA desocupada por municipio. Caso contrario que se muestra en el mapa número 6, Jesús María y San Francisco de los Romo son los municipios que muestran el porcentaje más bajo de PEA desocupada de 4.9 a 5.6%. Por el contrario los municipios de San José de Gracia, Calvillo, Rincón de Romos y Tepezala son los concentran el mayor porcentaje de PEA desocupada entre 8.6% y el 10.4%. (Véase mapa 3.7).

Mapa 3.7

PEA desocupada por municipio



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo 2010.

3.6 Características económicas

3.6.1 Población económicamente activa

En Aguascalientes, la PEA ocupada hace veinte años era de 271,092 y los desocupados eran sólo de 4,727, y diez después eran todavía menos los desocupados 3,959, sin embargo; en 2010 aumento de manera natural la PEA pero también aumento notablemente la PEA desocupada hasta llegar a 31,381 (Véase cuadro 3.5).

Cuadro 3.5

Aguascalientes Población Económicamente Activa, Ocupada y Desocupada 2000-2010			
Condición de Ocupación	1990	2000	2010
Económicamente activa	217,092	335,042	475,207
Ocupada	212,365	331,083	443,826
Desocupada	4,727	3,959	31,381
Fuente: INEGI, Censos de Población y Vivienda 1990, 2000 y 2010			

3.7 Sectores productivos

Esta población económicamente activa (PEA). Se ha desempeñado en diferentes ramas y sectores productivos. La industria manufacturera es la que mayor fuerza de trabajo ha empleado, se integraron a sus filas productivas un total de 52, 656 trabajadores en 1990 ascendió a 87,658 en 2000. Misma participación que se registra en el porcentaje de participación del 24.8 % al 26.5. % respectivamente. EL sector de actividad que mayor participación tuvo en la generación de empleo después de las industrias manufactureras fue el de agricultura, ganadería,

aprovechamiento, forestal, pesca y caza, con 15% en 1990 y le siguió el del comercio al por mayor y menor con el 14-2%, Sin embargo; en el año 2000, la agricultura y ganadería dejaron de tener una participación importante pues solo registro el 7.4% de participación.

3.8 Actividades productivas

Existe una relación directa con el desempeño de la industria automotriz en el estado de Aguascalientes y la integración de los pequeños proveedores a este sector productivo, el punto es tener una explicación fidedigna sobre cómo se asocian estos pequeños proveedores. Una de las empresas más grandes productoras de carros es Nissan y se encuentra ubicada en este estado. Bajo esta perspectiva se observa que, la estructura de la industria automotriz ha tomado una importancia significativa tanto a nivel nacional como estatal.

La actividad económica (según datos de INEGI), relacionada con la fabricación de otras partes para vehículos automotrices es la que mayor participación tiene en la generación de empleo con 46.5% para 2014. Le siguió la fabricación de equipo eléctrico y electrónico y sus partes para vehículos automotores con 15.8%.en tercer lugar se encuentra la fabricación de motores de gasolina y sus partes para vehículos automotrices con el 15.8%.

La industria de manufactura automotriz en México era dominada por armadoras estadounidenses. La llegada de Nissan, una compañía japonesa, vino a revolucionar la industria y a establecer nuevos parámetros de calidad, eficiencia, durabilidad e innovación, convirtiéndose rápidamente en los vehículos favoritos del mercado mexicano. El arranque de planta CIVAC fortaleció los cimientos de la joven filial Nissan Mexicana. En su inicio, la planta estaba constituida únicamente por una línea de producción de vehículos de pasajeros que comprendía las zonas de carrocería, pintura, ensamble, vestiduras y grupos mecánicos, con una capacidad de producción de 70 unidades al día.

La producción de motores en este complejo se da por finalizada en 2004, delegando esta responsabilidad a la planta de *Powertrain* en Aguascalientes, inaugurada en 1982. A dieciséis años del inicio de operaciones, Nissan Mexicana celebró en 1982 la producción de 500 mil unidades en planta CIVAC, dando comienzo a una serie de hitos y reconocimientos a los procesos de manufactura que convertirían a la compañía en un referente tanto en la industria automotriz mexicana, como en la corporación a nivel global.

Las actividades económicas de Aguascalientes se concentran principalmente en producción de automóviles y camiones y partes para vehículos automotores las cuales suman el 39.3%, mismas que han ocupado el primer y segundo lugar entre 2003 y 2013. De ahí la importancia de la presencia de la planta Nissan en esta entidad.

Si bien, desde el norte hasta el bajío de nuestro país se encuentran distribuidas las plantas automotrices más importantes, por ejemplo la ciudad de México y Guanajuato suman trece de las 27 plantas ensambladoras de automóviles, según datos de la AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz), es el estado de Aguascalientes es que mayor producción de carros concentra por encima de Guanajuato y los otras entidades federativas, con 587,925 hasta 2014.

El sector automotriz en Aguascalientes representa una actividad socioeconómica importante. La ubicación del estado de Aguascalientes, es privilegiada ya que cuenta con la infraestructura necesaria, donde se desarrolla esta actividad productiva relacionada con Nissan, la industria automotriz es considerada una de las más dinámicas y competitivas a nivel mundial, las innovaciones tecnológicas y de organización en sus procesos productivos han sido una constante y en muchas ocasiones se han trasladado con gran éxito a otras actividades productivas, lo que la convierte en una de las industrias con mayores efectos sobre las distintas economías de los espacios donde se localiza.

En Aguascalientes sin duda el sector automotriz es uno de los más representativos, genera 35.3% del producto interno del estado; 80.4% de la IED se

ha destinado a ese sector y participa con 75.9% de las exportaciones totales de la entidad. Para ello fue construido el parque industrial de logística automotriz “PILA” donde se estableció un considerable número de empresas proveedoras del sector; además de las inversiones como la de Jatco división de manufactura de transmisiones para autos de Nissan quien arrancó la construcción de una segunda planta con una inversión inicial de 200 mdd (Secretaría de Economía, 2012). (Carbajal, Almonte y Mejía 2013).

Capítulo 4

4.1 De la proveeduría local a la global

El tema de investigación es sobre el sistema de proveeduría local y la participación de las redes productivas de tercer nivel como los lavadores de guante con la trasnacional Nissan y los beneficios que esta dimite a nivel de desarrollo local en Aguascalientes. En términos teóricos es importante explicar de entrada esta asociación, para lo cual es imprescindible exponer cómo funcionan las redes productivas en la industria automotriz, como se establece la integración de proveedores para con la trasnacional y que se observa en el desarrollo local. De manera que se requiere de una teoría que revele la forma de funcionar de las trasnacionales en este caso de la industria automotriz. La teoría sobre modelos de desarrollo industrial es la que mejor integra los aspectos que se deben considerar para tener una explicación periférica sobre este fenómeno y en particular la red productiva que es parte de este modelo.

Si bien las redes son jerárquicas y generalmente están comandadas por las trasnacionales, las empresas líderes deben proveerse de capacidades especializadas fuera de la firma como una vía para enfrentar las intensas presiones competitivas del mercado global; tales capacidades pueden abarcar desde una simple subcontratación de la fase de ensamble hasta sofisticados procesos de diseño (Ernst y Kim, 2002). Así, las empresas trasnacionales necesitan transferir capacidades técnicas y gerenciales a sus filiales y proveedores locales para que éstos, sean capaces de

cumplir con sus exigentes estándares de calidad y a la vez disminuir los costos de producción. Una vez que han logrado elevar sus capacidades, los nuevos estándares alcanzados se convierten en un incentivo para delegar conocimientos y procesos más sofisticados en los proveedores locales.

Desde el punto de vista de las empresas locales, hay tres aspectos que definen la racionalidad fundamental de las redes globales de producción: en primer lugar, permiten a las empresas líderes mantener su competitividad global, asegurando su acceso a proveedores especializados en regiones de bajos costos que además son capaces de ofrecer respuestas rápidas y flexibles a sus requerimientos de insumos, servicios y fuerza de trabajo.

En segundo lugar, las redes actúan como medios de transferencia de conocimiento desde las empresas líderes hacia los proveedores locales. Esto es necesario para mejorar las habilidades técnicas y administrativas de los proveedores, de modo que puedan alcanzar las especificaciones técnicas de las líderes. Una vez que un proveedor logra mejorar satisfactoriamente sus capacidades, se crea un incentivo para que las líderes transfieran conocimientos más sofisticados, incluyendo la ingeniería de productos y procesos y eventualmente incluso actividades de diseño.

Por último, los proveedores locales sólo pueden absorber efectivamente el conocimiento diseminado por las líderes en la medida en que han desarrollado sus propias capacidades. La efectividad y la velocidad de la conversión del conocimiento dependerá no tanto de la cantidad y calidad del conocimiento transferido por las líderes sino de la capacidad de absorción de las proveedoras locales. La dotación inicial de conocimiento local determina el nivel de sofisticación del conocimiento transferido, mientras que la intensidad del esfuerzo acelera la velocidad de los procesos de conversión (Ernst y Kim, 2002).

El enfoque de las RGP ofrece así un marco analítico apropiado para captar la lógica y analizar los mecanismos de aprendizaje tecnológico y la acumulación de capacidades que permiten a las empresas locales participar en las redes de

abastecimiento de las transnacionales. No se trata solamente de un problema de voluntad de los empresarios locales o de las restricciones a la entrada impuestas por las transnacionales, sino de una compleja articulación entre las estrategias globales de las empresas líderes y los procesos de creación de capacidades locales.

A nivel internacional, el modelo de red productiva permite entender la integración de espacios productivos, locales, nacionales e internacionales. Esta perspectiva se interesa por la lógica de la organización productiva en el plano global, enfatizando las interacciones y la articulación entre las empresas líderes globales y las empresas locales a lo largo de las cadenas productivas. Sin perder de vista las relaciones de poder que subordinan a los agentes locales, una de las virtudes de este enfoque es que a la vez permite evaluar las capacidades de los actores locales para influir en la configuración de las redes (Ernst.2000; Gereffi, 1999; Schmitz, 2004).

En cuanto a la red, aunque pudiera haber distintos tipos, una de sus cualidades es que su forma de organización y control mediante la subcontratación es más flexible que la cadena (Carney, 2005; Gereffi, et al., 2005). Si bien la red no supone vínculos de propiedad con las empresas subsidiarias, sí puede reconocerse la participación de un agente integrador o líder. La diferencia estriba en la relación (propiedad o contractual) establecida entre el agente principal (la firma coordinadora o líder) y las empresas de proveeduría y soporte (López, 2015).

El concepto de localización de la proveeduría tiene ya una explicación desde un contexto global hasta uno local. ¿Qué explica la nueva o explosiva ampliación del papel de un tipo particular de ciudad en la economía mundial desde principios de los ochenta? Básicamente, es el resultado de la intersección de dos procesos fundamentales. Uno es el gran crecimiento de la globalización de la actividad económica, lo que ha elevado la escala y complejidad de las transacciones económicas, alimentando de esta forma el crecimiento de las funciones de alto nivel en las sedes multinacionales, y la expansión de los servicios a las empresas, especialmente de servicios corporativos avanzados. El segundo es el crecimiento de

la intensidad de los servicios en la organización de la economía, proceso evidente en las empresas de todos los sectores industriales, desde la minería hasta el sector financiero (Sassen, 1998).

La incorporación de proveedores locales en red de empresas globales es un tema de gran relevancia. En la medida en que las grandes firmas transnacionales ocupan un lugar cada vez más dominante y los países en desarrollo enfrentan crecientes dificultades para insertarse exitosamente en la economía global.

Para México se trata de un tema clave, pues durante los últimos 25 años el país ha carecido de una política industrial que comande la transición hacia un modelo industrial avanzado, capaz de estimular los segmentos de alto valor agregado. Diversos estudios han mostrado que en la medida en que se establecen en el país empresas transnacionales con procesos de manufactura avanzada se transfieren más funciones productivas y gerenciales a las plantas locales, pero hasta ahora ha sido un proceso difuso que no ha generado una base local de proveedores especializados en productos de alto valor agregado o intensivos en conocimiento (Lara, 1998; Carrillo y Hualde, 1998; Contreras, 2000; Dutrènit *et al.*, 2006).

Desde el punto de vista de las empresas locales, hay tres aspectos que definen la racionalidad fundamental de las redes globales de producción; en primer lugar, permiten a las empresas líderes mantener su competitividad global, asegurando su acceso a proveedores especializados en regiones de bajos costos que además son capaces de ofrecer respuestas rápidas y flexibles a sus requerimientos de insumos, servicios y fuerza de trabajo. En segundo lugar las redes actúan como medios de transferencia de conocimiento desde las empresas líderes hacia los proveedores locales.

Esto es necesario para mejorar las habilidades técnicas y administrativas de los proveedores, de modo que puedan alcanzar las especificaciones técnicas de las líderes. Una vez que un proveedor logra mejorar satisfactoriamente sus capacidades, se crea un incentivo para que las líderes transfieran conocimientos más sofisticados,

incluyendo la ingeniería de productos y procesos y eventualmente incluso actividades de diseño (Bracamonte y Contreras, 2008).

La producción global ha destacado las interacciones entre dinámica local en formas contemporáneas de organización industrial, mediante la combinación de marcos analíticos tales como la cadena de valor global y los modelos de distrito industrial. De ahí que, por lo menos dos problemas centrales destaquen. Primero, los cambios actuales en la organización de la producción global redes apuntan a una creciente concentración de poder y apropiación de valor en manos de dos grupos de empresas: empresas líderes que controlan actividades estratégicas de conocimiento intensivo y, a un menor en la medida de lo posible, proveedores de primer nivel que ofrecen servicios integrales de fabricación a escala mundial.

Estos resultados subrayan la necesidad de que las industrias locales adopten estrategias de desarrollo diversificadas, incluida la de buscar la innovación para superar las barreras establecidas por los líderes del mercado en las cadenas de valor mundiales, la búsqueda de mercado se encuentra fuera de las redes de las empresas líderes, y una diversificación de mercados finales específicos. Tales estrategias no destacan la participación en redes de producción globales, pero implica una evaluación crítica de la mejora de las oportunidades ofrecidas por las cadenas globales, destinadas a minimizar el riesgo de que los proveedores locales permanecen "intercalados" entre posiciones inalcanzables en la parte superior de las CGV, e insostenibles posiciones en el extremo inferior de las cadenas de valor mundiales (Palpacuer y Parisotto, 2003).

El propósito de este apartado es enfocarse en la redacción del análisis de trabajo de campo correspondiente a la primera etapa. La industria automotriz ha impactado a la estructura económica regional; donde existe mayor presencia de esta, se observa que se integra con sus principales proveedores de capital asiático, lo cual cobra un peso económico relevante. Por ejemplo en Aguascalientes el 38% de las actividades manufactureras corresponden a la

fabricación de automóviles y camiones y el 26% fabrica partes para vehículos automotores.

Las empresas que se dedican a la fabricación de automóviles de todo tipo en el país, han aumentado la cantidad de estos, se alcanzó un total de 48,967 para junio de 2014, de los cuales Nissan fabricó solo para el mercado interno un total de 22,841 y General Motors 8,826, resulta significativo debido a que estas empresas se ubican en Aguascalientes donde se concentra menos PEA que en otras ciudades del Norte del país que también se dedican al ensamble de automóviles hasta su fase final.

La fabricación de automóviles para exportación Según INEGI, se ha convertido en una actividad redituable, dado que hasta junio de 2014 se registraron un total de 238,377, lo cual supera en mucho al mercado interno, también se observa que, tanto Nissan como General Motors sumaron la mayoría de la fabricación de automóviles 97,818 unidades (Censos económicos 2014. Resultados definitivos).

Así, el aumento de la fabricación de automóviles ha llevado a elevarse el número de empleos en esta rama, en Aguascalientes se tuvo un promedio de personas empleadas de 21,059, hasta 2013. (INEGI. Censos Económicos 2014. Resultados definitivos).

En un plano económico genera una gran derrama con las exportaciones de vehículos a diferentes partes del mundo aunado el mercado nacional. En un plano social genera una gran cantidad de empleos tanto en el país como en Aguascalientes. En un plano cultural laboral, existe un gran número de escuelas cuyos programas están direccionados a preparar jóvenes tanto a nivel técnico, como de ingeniería interesados en esta rama.

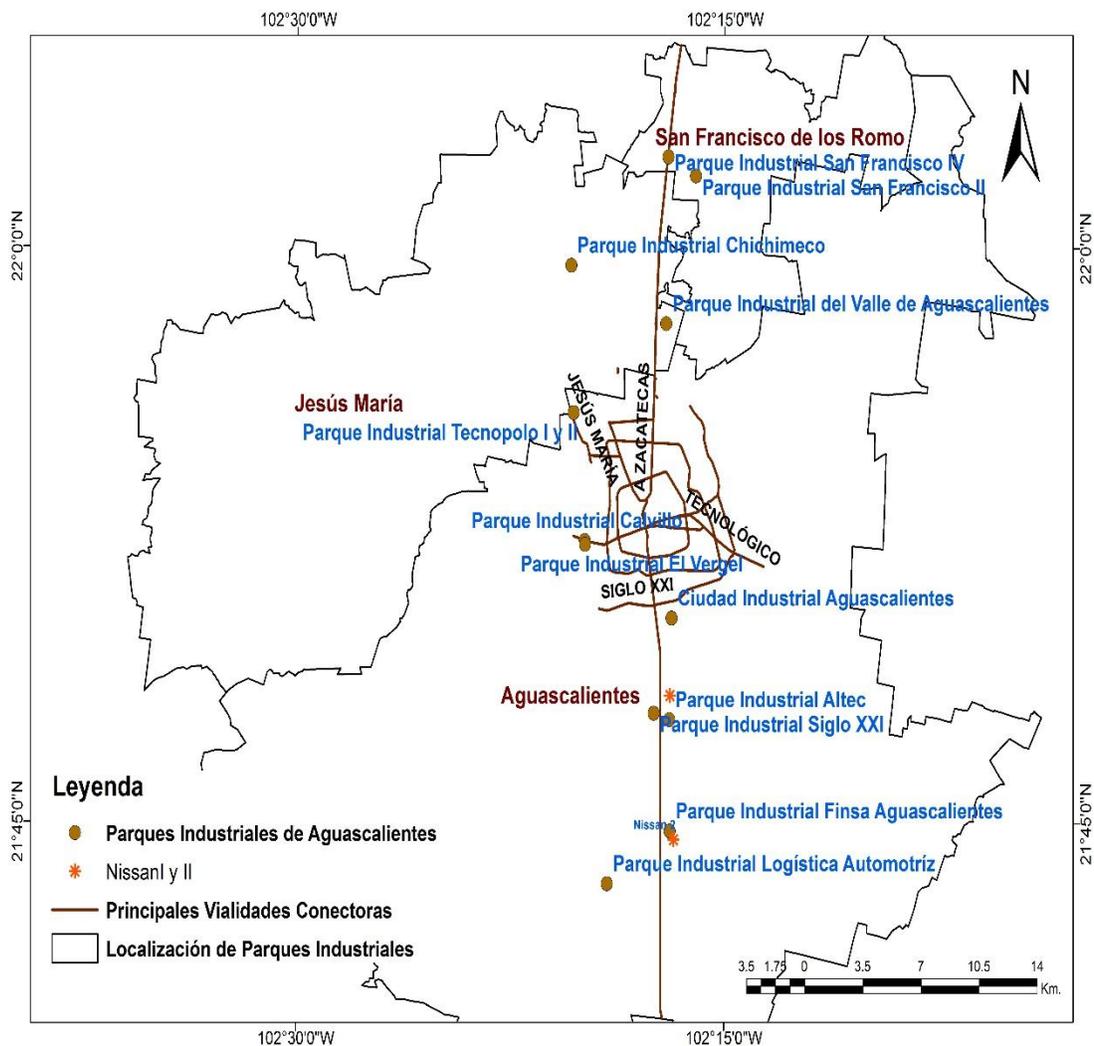
La producción de estas plantas nos permitirá darnos cuenta primero como está integrada la red de proveedores, y cuál es el tipo de relación que guardan con la trasnacional Nissan, en segundo lugar como y de qué manera participa el gobierno del estado para que se vean reflejados los aspectos significativos del desarrollo local en la entidad. El estudio se realizó en el estado de Aguascalientes,

porque ahí se ubican las plantas y los proveedores y es en ese espacio donde se quiere analizar el desarrollo local de la entidad.

En este acercamiento al análisis de trabajo de campo, se muestra como está integrada la red de proveeduría, cual fue el procedimiento metodológico que se siguió para seleccionar los actores clave para este estudio y cuál es la relación que guardan los proveedores locales para con la trasnacional Nissan, a fin de darse cuenta si esta estimula el desarrollo local del estado (véase mapa 4.1).

Mapa 4.1

Localización de parques industriales



Fuente: Elaboración propia con datos INEGI. Censo 2010.

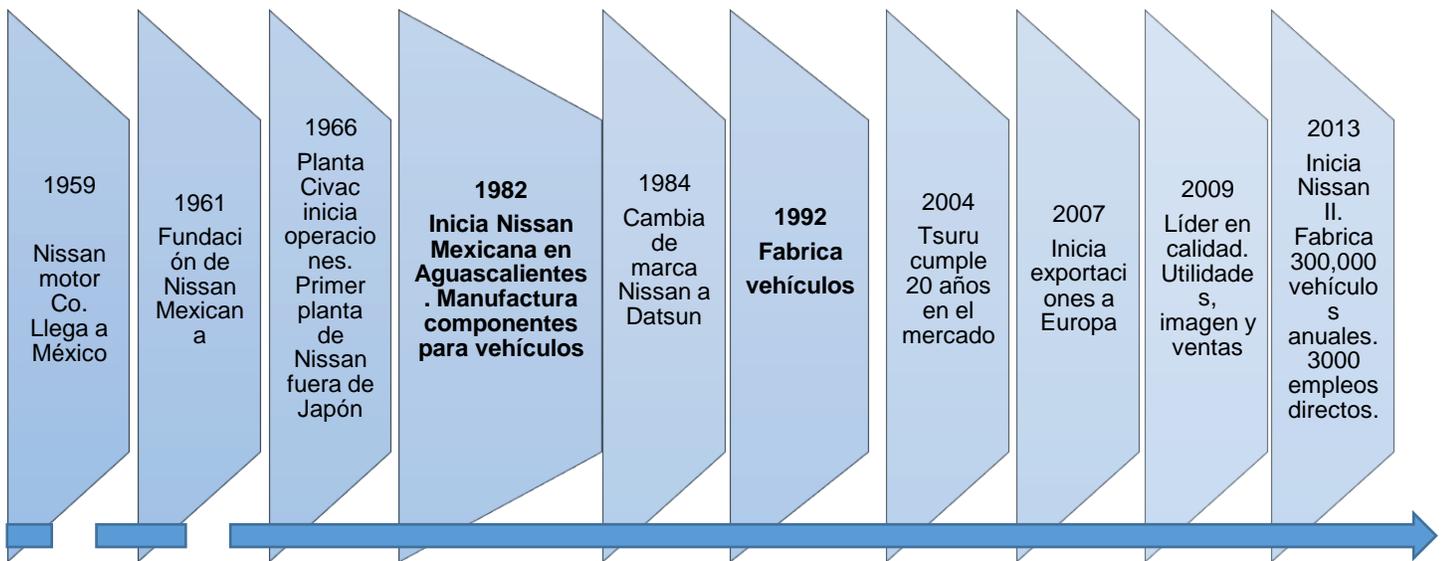
4.2 La organización de proveeduría para Nissan I y II en Aguascalientes

La inversión inicial de *Nissan* fue en la fundición de aluminio para producir partes automotrices, posteriormente en 1982 se estableció *Nipomex* que manufactura cajas de transmisión para automóvil y en 1983 *Nissan Mexicana* construyó las plantas de estampado y motores. (Lopez, Padilla y Gutierrez, 2012). Diez años después para 1992 Nissan comenzó con la fabricación de vehículos completos. (Véase esquema 4.1).

Esquema 4.1

Los cambios en la producción de Nissan

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. Industria automotriz 2014.



Las tres fuerzas necesarias para observar el impacto del desarrollo local en un contexto según Vázquez Barquero (2002), son tres, gobierno, empresa y sociedad. En este esquema se puede observar la organización que el gobierno del estado de Aguascalientes diseñó para impulsar el desarrollo de proveeduría local.

Según la idiosincrasia gubernamental operativa, para que un sector productivo alcance pleno desarrollado, debe contar con escuelas, centros de investigación y transferencia tecnológica, estos tres aspectos deben estar abrigados por políticas públicas, que impulsen el progreso de empresas y estas a su vez generen riqueza y como consecuencia empleos, además del alza de salarios pero si se trata de empleos producto de valor agregado.

El detalle en esta estructura gubernamental es que la mayoría de los empleos de mayor valor agregado son los que menos porcentaje ocupan en las empresas de Nissan, entonces, no ocurre que los salarios aumenten para todos los trabajadores, el otro aspecto es que no existe un encadenamiento productivo, de manera que también es difícil que esta estructura como tal de resultado de manera que habría que cuestionarse donde comienza o donde termina el desarrollo local en el estado.

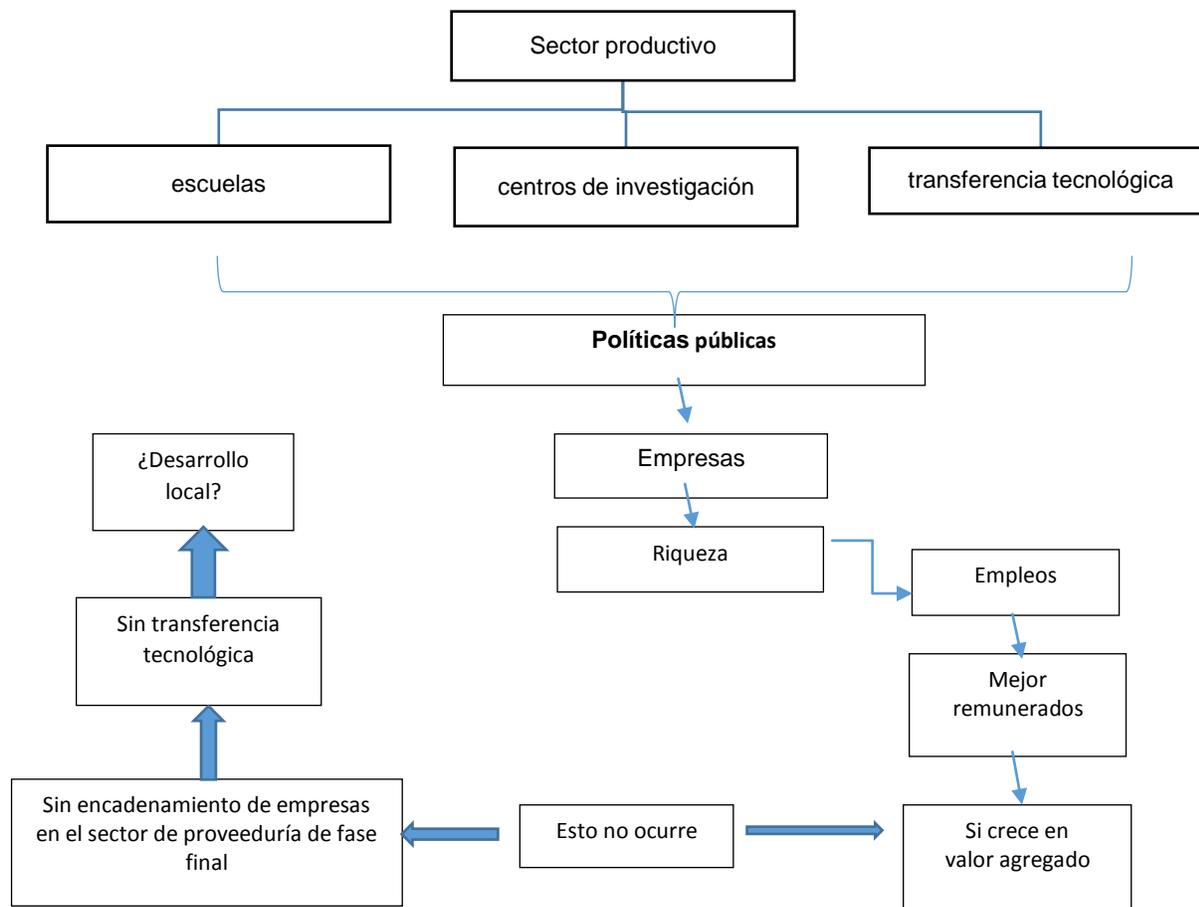
En palabras del Secretario de Economía, “El modelo de triple hélice ha sido exitoso en países industrializados especialmente en la generación de desarrollo regional a través de innovación y conocimiento. En este modelo hay un equilibrio entre los programas de estudio y las necesidades de las empresas que ven el mercado, que conviven con el mercado y que saben lo que el mercado demanda; los jóvenes pueden y desean estudiar carreras técnicas más sofisticadas que produzcan y utilicen las nuevas tecnologías porque saben que hay un mercado para sus ideas y una mejor remuneración para su trabajo. Las regiones se pueden desarrollar a partir de la generación de clústeres productivos por vocaciones productivas”. SDE, Gobierno del estado de Aguascalientes.

En esta concepción deja el gobierno en claro que para el funcionamiento de este modelo los jóvenes “tendrán la oportunidad de estudiar carreras técnicas más sofisticadas”, lo cual no garantiza que la población se profesionalice o aún se prepare para los niveles de exigencia de la industria automotriz en específico de Nissan. (Secretaría de Desarrollo Económico, 2016).

La dimensión política es fundamental para la gestión del conocimiento, vista como una actividad a más corto plazo y con un enfoque más “micro”, que involucra empresas, universidades, etcétera, y se orienta a obtener un cierto resultado. Ella es la que puede realmente marcar el rumbo, los fines, mientras que la gestión proporciona los medios que nos ayudan a alcanzar esos fines. Sin política, la gestión es ciega y no discute rumbos; sin gestión la política deviene retórica, Albornoz (1997). De modo que cuando hablamos de gestión del conocimiento, debemos entender que esa gestión se define dentro de una política social del conocimiento que no es otra cosa que una dimensión de la estrategia global de desarrollo de un territorio. Al restablecer la primacía de la política, asumimos que el Gobierno juega un papel fundamental en la política del conocimiento y a través de ella, en la gestión del conocimiento (Gallina, Capecchi, Et. Al. ,2007) (Véase esquema 4.2).

Esquema 4.2

La estrategia global de desarrollo en Aguascalientes



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía del Estado. "Impulso PYME Automotriz de Aguascalientes, activando la proveeduría local". Secretaría de Economía SE, Instituto nacional del emprendedor INADEM, Fondo Nacional Emprendedor FNE, Gobierno de Aguascalientes 2016.

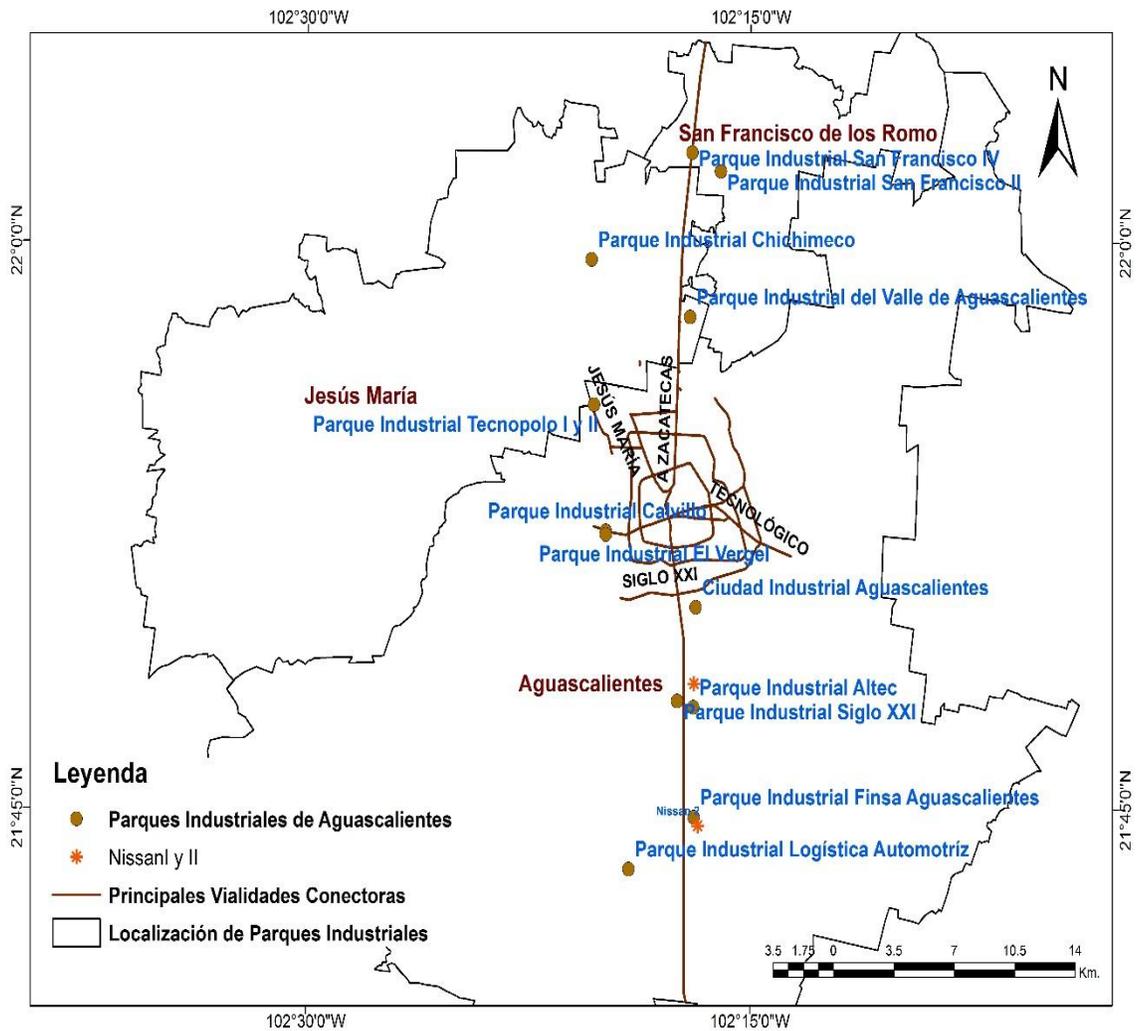
4.3 Los niveles de proveeduría para Nissan.

Las empresas proveedoras directas para la industria automotriz con localización en el estado de Aguascalientes según actividad abastecen a la estructura productiva según lo va requiriendo, dado que estas empresas no solo proveen a Nissan sino a otras armadoras de automóviles también. Se ubican a lo largo de la carretera panamericana que corre de norte a sur del estado de

Aguascalientes. Se concentran dentro de los parques industriales señalados en el mapa (véase mapa 4.2)

Mapa 4.2

Localización de empresas proveedoras de partes para Nissan I y II



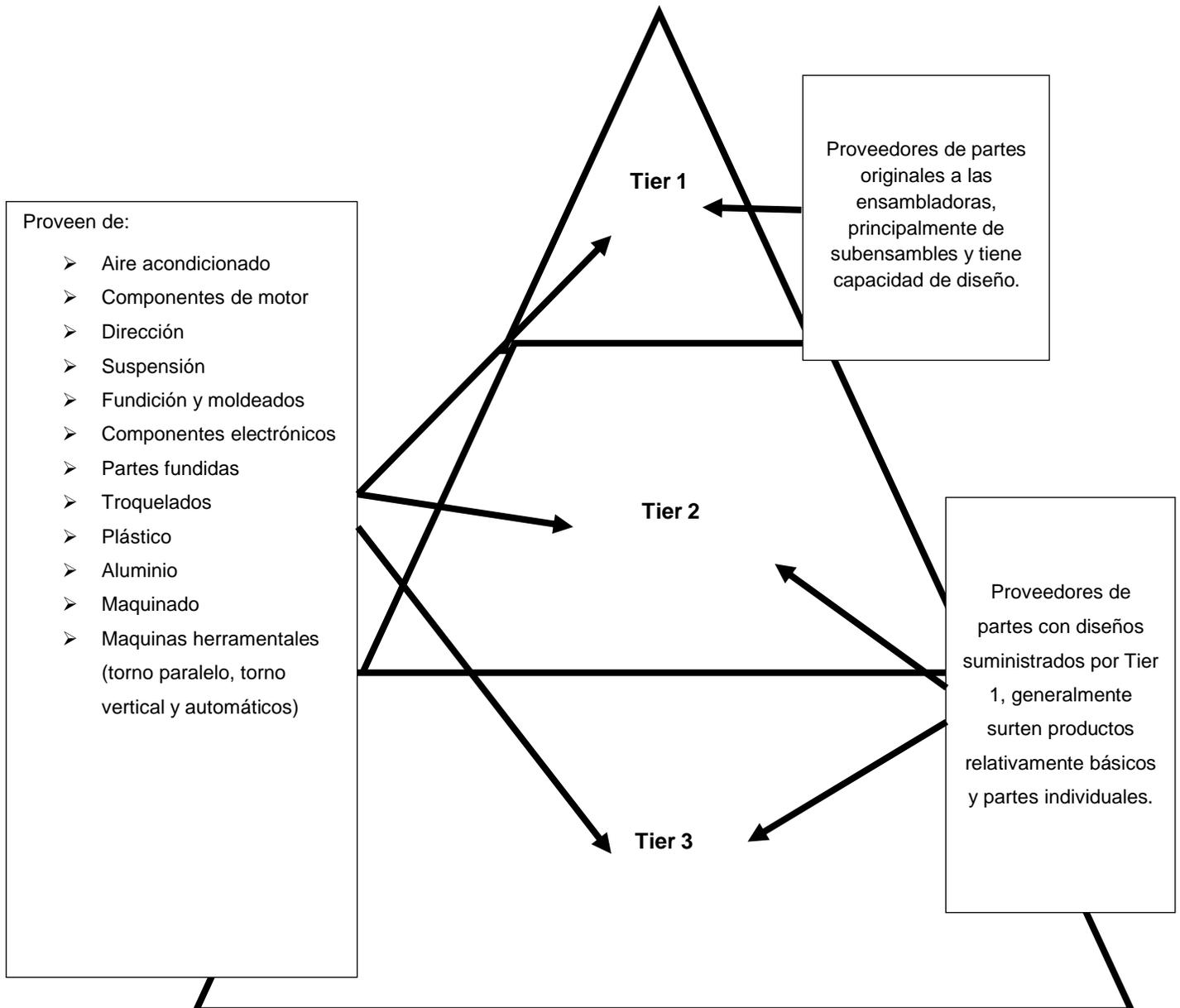
Fuente: Elaboración propia con datos INEGI. Censo 2010.

La trasnacional Nissan contempla para su cadena de proveeduría una organización denominada tier 1, quienes se encargan de proveer de piezas

completas (suspensiones, transmisión, dirección), tier 2 y 3 se encargan de proveer de diferentes insumos y partes para la fabricación de piezas completas. (Véase esquema 4.3).

Esquema 4.3

La estructura de proveeduría para Nissan

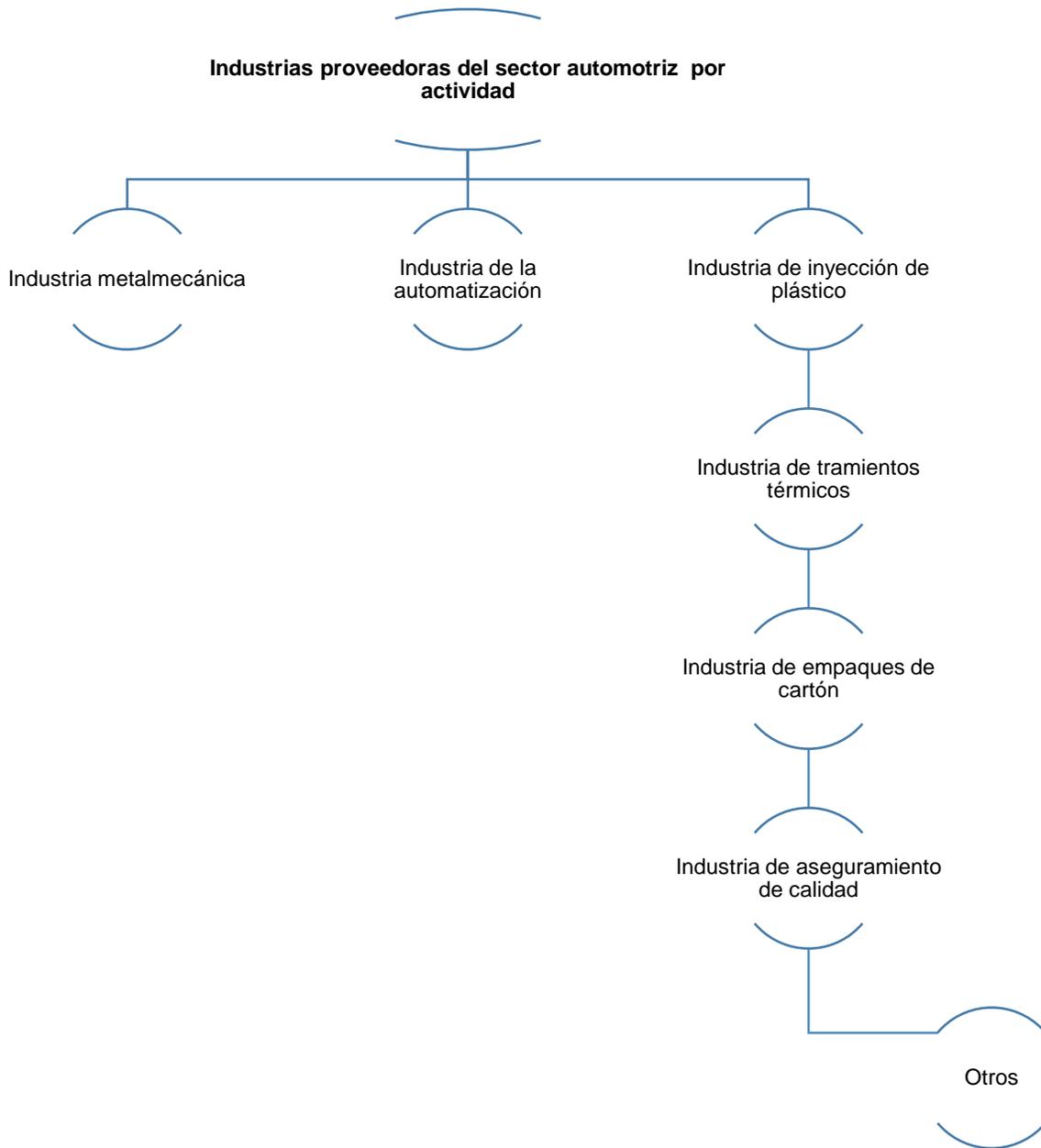


Fuente: Elaboración propia con datos de: Secretaría de Economía. 2013. "La industria automotriz mexicana".

En realidad la relación que guarda la trasnacional Nissan para con los proveedores solo es directa con Tier1, porque de ellos recibe piezas completas para el ensamblado del automóvil, con tier 2 y 3 la relación es indirecta porque estos últimos solo trabajan directamente con tier 1 y no con Nissan, este es el inicio de la proveeduría, estas empresas se encuentran localizadas en diferentes puntos en el estado de Aguascalientes.

La industria automotriz en general requiere para la fabricación de vehículos, la participación en la proveeduría de diferentes industrias según su actividad, como las que se muestran en el esquema. Para el caso de Nissan se necesitan de igual manera de la proveeduría de estas empresas, las cuales se localizan en Aguascalientes. Los procesos que realizan estas empresas son de bajo valor agregado en comparación con el producto final que requiere la gran empresa. Cada una de estas actividades cuenta con empresas diferentes que resuelven el abastecimiento de diferentes servicios y productos. Mismas que no figuran entre las grandes empresas proveedoras directas de Nissan pero si indirectamente (Véase esquema 4.4). Estas empresas proveen de productos que son requeridos para fabricar piezas completas.

Esquema 4.4



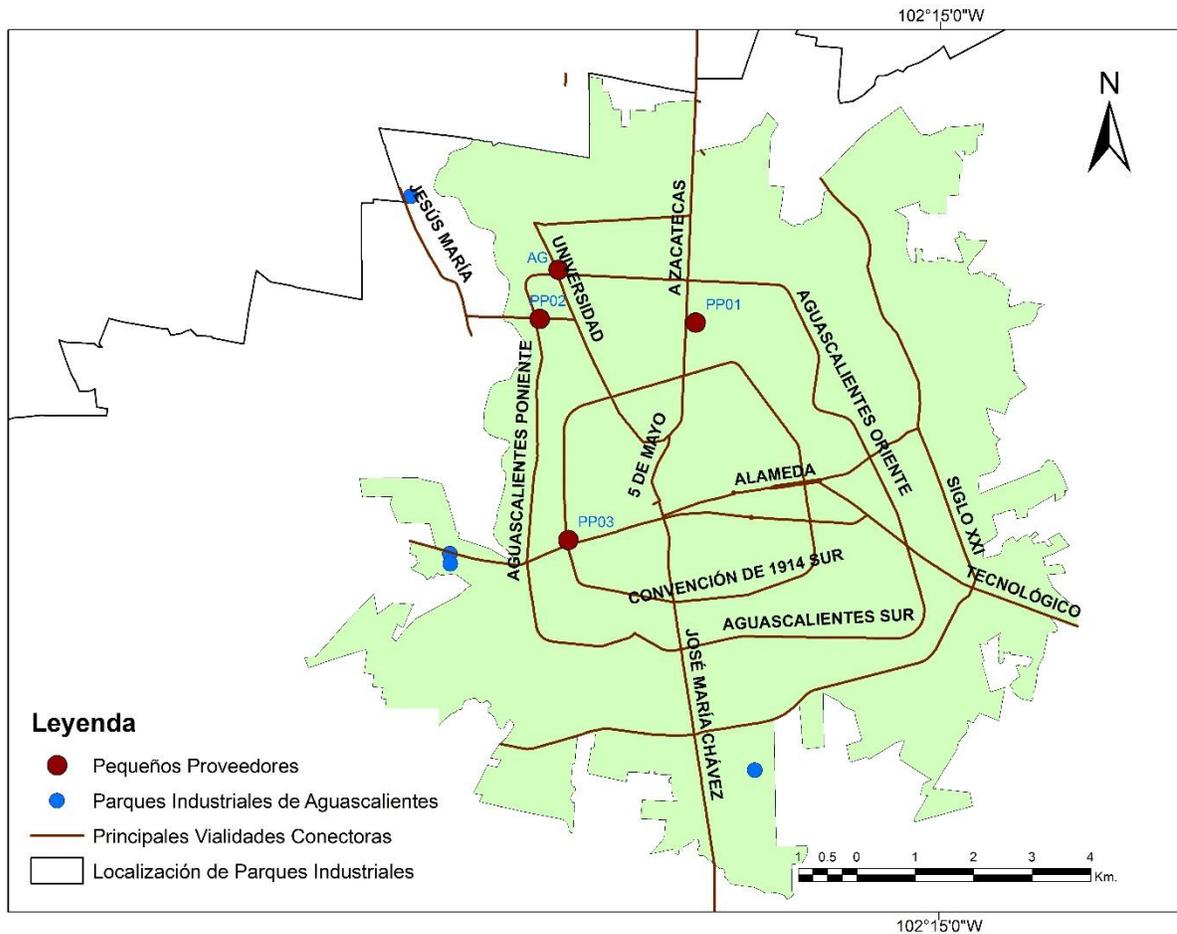
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (SE), Instituto nacional del emprendedor (INADEM), Fondo nacional emprendedor (FNE), Gobierno de Aguascalientes. Secretaría de desarrollo económico del estado de Aguascalientes. 2016.

4.4 Los proveedores indirectos de servicios y su relación con Nissan

No obstante que Nissan haya cambiado de un tipo de producción a otro es decir de la fabricación de partes al ensamblado de automóviles siempre requirió de equipo de seguridad para sus trabajadores, de manera que entre los proveedores de servicios se seleccionó aquellos que persistieron ante los cambios estos son, los lavadores de guante, quienes lavan y entregan guante para las empresas proveedoras directas de Nissan, que se localizan radican e invierten de manera local (véase mapa 4.3). No son parte de las grandes empresas tier 1 quienes proveen de piezas completas a la trasnacional, tampoco son parte de tier 2 y 3, pero si proveen de guante para los trabajadores de estos tres niveles, algunos trabajan de manera directa con estas empresas y otros lo hacen a través de otras trasnacionales proveedoras de servicios.

Mapa 4.3

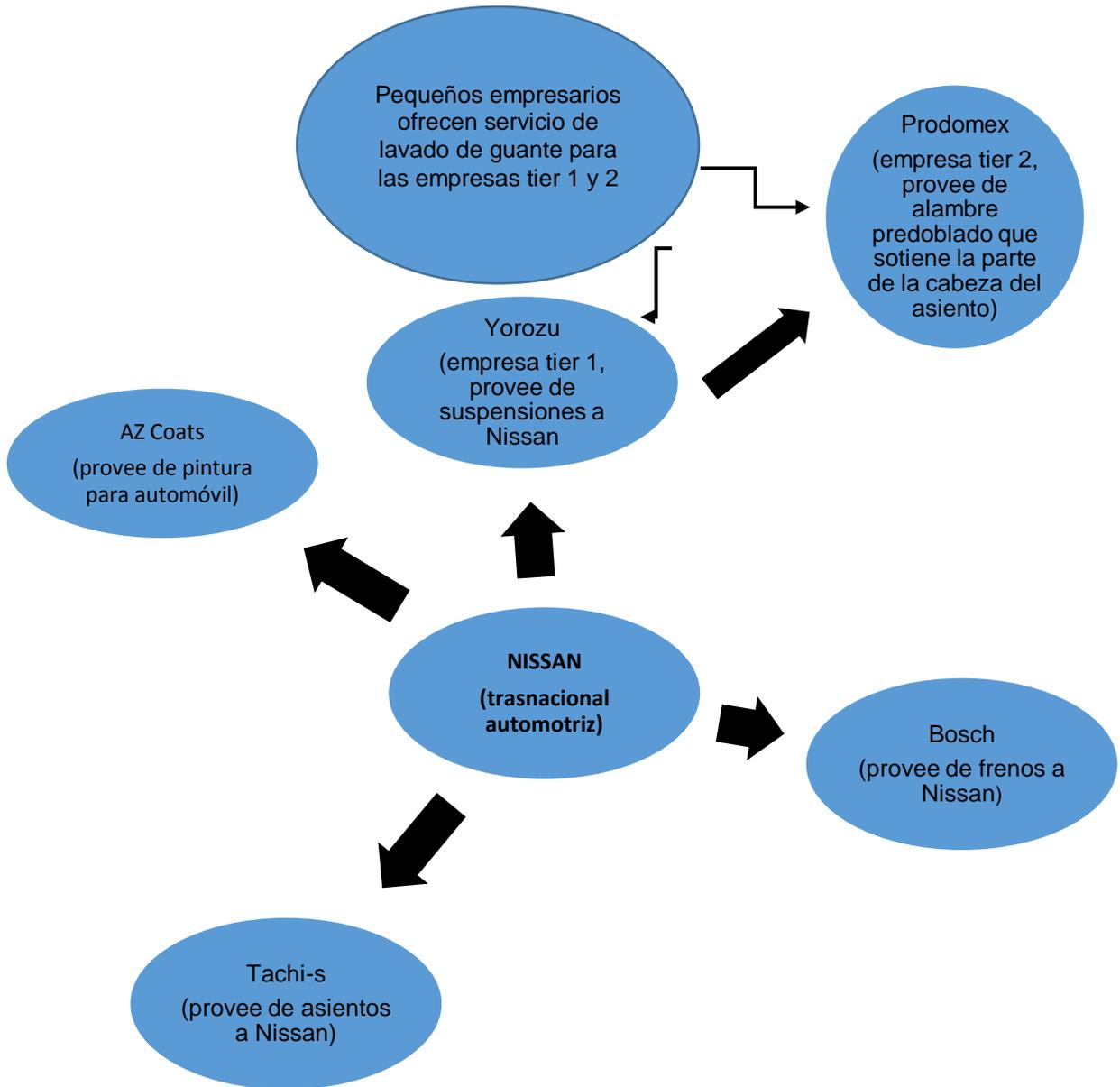
Localización de pymes lavadores de guante



Fuente: Elaboración propia con datos INEGI. Censo 2010.

Entonces dado que no operan con capital trasnacional se puede ver el impacto que se tiene en el desarrollo local del estado (Véase esquema 4.5). La historia de los lavadores de guante comenzó, según uno de los entrevistados a partir de 1996, es decir; después que Nissan comenzará con el ensamblado de automóviles, aunque refiere el entrevistado que como él trabajó en Nissan en 1984, cuando ensamblaban motores para automóvil, siempre usaron guante pero no tiene el referente de quien proveía a Nissan de guantes para los trabajadores.

Esquema 4. 5
EL sistema de proveeduría de los lavadores de guante



Fuente: Elaboración propia con datos de trabajo de campo.

La tipología como contenido refleja la naturaleza sustantiva de los fenómenos sociales; son tipos de sociedades, tipos de acción social, tipos de capital, tipos de empleo. La tipología como forma es una abstracción expresada en términos clasificatorios que nos permite afirmar que las sociedades, la acción social, y el capital o el empleo, se pueden reconocer a través de una diversidad de tipos (López, 1996).

Para encontrar una explicación a la organización de proveedores estamos encontrando en esta investigación se comenzará por conocer según la clasificación del INEGI, que tamaño de empresa manejan este grupo de proveedores entrevistados. En 1985 la Secretaría de Comercio y fomento Industrial (SECOFI), actualmente la Secretaría de Economía, estableció de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo a su tamaño y en el Diario Oficial de la Federación en el programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, se establece la clasificación bajo los siguientes estratos. Según INEGI en los Censos de 2014 esta es la estructura.

Cuadro 4.1

Clasificación de PYMES en México

Tamaño	Clasificación según el número de empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
Micro	De 0 a 10	De 0 a 10	De 0 a 10
Pequeña	De 11 a 50	De 11 a 30	De 11 a 50
Mediana A	De 51 a 250	De 31 a 100	De 51 a 100

Fuente: INEGI. Censos económicos 2014.

Conclusiones capitulares

El sistema de proveeduría local, al menos para la industria automotriz, en el caso específico de Nissan, comienza por la organización de empresas denominadas Tier 1 y Tier 2, las cuales operan con capital trasnacional y suministran diferentes partes a Nissan I y II para el ensamble del automóvil completo.

A estas empresas proveedoras, a su vez cuentan con otras empresas que le suministran insumos para la fabricación de las partes que envían a Nissan. La mayoría de estos materiales son obtenidos de distribuidores que se ubican en los mismos municipios del estado de Aguascalientes y también de otros estados que colindan con este.

Existen empresas de servicios que suministran equipo de seguridad, entre ellas quienes les venden diferentes tipos de guantes para sus trabajadores, mientras deban reemplazarse los guantes de los mismos, se siguen comprando guantes. Por otro lado existen una gran cantidad de actividades que realizan los trabajadores cuyos guantes que utilizan pueden ser lavados, que son la mayoría, es decir; es mayor a cantidad de guantes que se utiliza que pueden ser lavados y reutilizados a los que deben ser desechados y remplazados por unos nuevos. De ahí la importancia de la intervención de los lavadores de guante.

Esta actividad del mantenimiento a los guantes de los trabajadores, en el caso de guantes de hilaza, comenzó desde 1990, según dato obtenido por uno de los lavadores de guante, pioneros en el estado. Estas empresas operan con capital local, no cuentan con financiamiento bancario, o con recursos estatales, estos pequeños empresarios han desarrollado lazos productivos cuyos conocimientos sobre el lavado industrial de guantes es obtenido de empresario en empresario.

Esta es una red de empresas, cuyo giro principal es el sector servicios. Todo indica que la actividad productiva que realiza es de índole local – global. Local porque su unidad productiva está ubicada en territorio de Aguascalientes,

operan con capital propio. Global, porque su cartera de clientes más fuerte es la correspondiente a la industria automotriz en concreto para empresas Tier 1 y 2 que suministran piezas a Nissan I y II.

Según Boisier (2005). Una de las principales características del Desarrollo Local son tres aspectos; confianza, cooperación y competencia. Estos pequeños empresarios operan bajo estos tres preceptos. Han generado lazos de confianza dado que entre ellos se distribuyen la carga de trabajo en espera de que los resultados en cuanto a calidad sean los mismos, tanto con un lavador de guante como otro.

También operan bajo lazos de cooperación pues cuando han diversificado sus actividades productivas acuden entre ellos para apoyarse y cumplir con la actividad de lavado de guante que tengan pendiente. Y, competencia porque, aunque tengan otras actividades en puerta, por ejemplo de maquila solo acuden en apoyo para el lavado de guante pero no delegan sus contactos, solo comparten trabajo más no cartera de clientes. Eso para ellos hace más fuertes los lazos productivos. Esta actividad podría estar gestando un incipiente tipo de desarrollo local, pero sin encadenamiento formal con la industria automotriz.

Capítulo 5

5.1 El sistema productivo local y la participación de lavadores de guante.

Para descifrar el primero de los objetivos específicos que fue, especificar el papel que desempeñan las instituciones gubernamentales y no gubernamentales en esta forma de producción. Se apoyó en el concepto teórico de Cravacuore (2006), que lo define como una construcción de un conjunto de redes alternativas a las del mercado y aquellas centradas en el Estado. Esas relaciones requieren configurarse en un nivel amplio de acuerdos y compromisos entre los actores privados y públicos, cuyas acciones y omisiones condicionan las dinámicas

territoriales del desarrollo, determinando para cada sitio una configuración particular y suponiendo que, en todo proceso local, las visiones, demandas y expectativas que los actores estratégicos llevan a la arena de negociación resultan categóricas en la articulación y definición de las políticas a ejecutar (Cravacuore, 2006).

En las propias palabras de los lavadores de guante, los mecanismos de interrelación comenzaron con la historia de la construcción de esta red productiva, el primero de los entrevistados (véase fotografía 5.1) y pionero de esta actividad productiva, actualmente propietario de una lavandería industrial relató que, trabajó primero en Nissan I, se dio de baja y después se incorporó a trabajar a una lavandería que solo lavaba mezclilla, ahí adquirió conocimientos sobre manejo de residuos, de jabones industriales, de tratamiento de telas, entonces se acercó a esta empresa donde laboraba, una compañía de asientos del sector automotriz para pedir el lavado de guante, el los atendió a nombre de la lavandería para la que trabajaba, esta misma, tenía demasiado trabajo con el lavado de mezclilla, entonces, él le dio seguimiento a esta firma para el lavado de guante, y más adelante y estando dentro del mismo giro de lavanderías industriales, se enteró que una lavandería había “quebrado” y estaban vendiendo sus máquinas, a él se las “fieron” y poco a poco las fue pagando con la rentabilidad de su negocio y así comenzó el negocio en 1995.⁴ Después y con la cartera de clientes que ya había reunido con la empresa de asientos se relacionó con otros dos, de los entrevistados, lavanderías Camacho⁵ y lavanderías poseidones⁶.

⁴ Entrevistado número 1. Lavador de guante y propietario de lavandería.

⁵ Entrevistado número 2. Lavanderías Camacho que inicio en 2003.

⁶ Entrevistado número 3. Lavanderías Poseidones que inicio en 2014.

F o t o g r a f í a 5.1

Lavador de guante pionero en el estado de Aguascalientes



Fuente: Esta fotografía fue tomada por la tesista al interior de la lavandería, en entrevista con este lavador de guante, el día 28 de marzo de 2018. Esta pequeña empresa se ubica en el municipio de Jesús María. Actualmente lava guante para Yorozu mexicana planta Aguascalientes, Yorozu Celaya, Guanajuato, dsk , Prodomex, y resortes mexicanos, todas las estas empresas operan con capital trasnacional y son proveedoras de Nissan I y II.

Uno de los mecanismos de interrelación que existe entre los cinco lavadores de guante que se entrevistaron es de tipo temporal, la mayoría comenzó con su servicio indirecto para la industria automotriz, a partir de año dos mil, solo uno de ellos comenzó en 1995 es decir; 15 años después que Nissan comenzara sus operaciones en el estado de Aguascalientes. Dos de los lavadores de guante emplean de 7 a 8 personas, uno de ellos quien menos tiempo tiene lavando guante solo emplea 3, los otros dos emplean entre 16 y 33 personas pero se debe a que además de solicitar el lavado de guante temporalmente, maquilan uniformes de seguridad para diferentes empresas de la industria automotriz que trabajan para Nissan.

La relación que guardan entre ellos es que los insumos para quienes lavan guante en el propio estado y más aún coinciden con la misma tienda de abastecimiento de químicos industriales. Quiénes maquilan también coincidieron en que los insumos o bien se compran en el mismo estado o en algún municipio de Aguascalientes. Entre ellos todos se conocen por sus actividades productivas de origen como el servicio indirecto que prestan a Nissan. El común denominador en cuanto a esta última actividad es que, la calidad es el principal requisito que requieren en la industria automotriz ya sea en la maquila de uniformes o lavado de guante les piden varias pruebas hasta que se cumple con los estándares demandados (véase fotografía 5.2).

Fotografía 5.2

Guantes lavados con estándares de calidad requeridos



Fuente: Fotografía tomada por la tesista el día 28 de marzo de 2018 al final de la entrevista con lavador de guante. El objetivo de esta imagen, fue mostrar el cambio entre un guante sucio utilizado por trabajadores de empresas, y uno ya lavado en su propia lavandería, se puede observar la calidad de lavado que le son requeridos para poder acceder al trabajo de lavado de los mismos. Refirió el entrevistado que, para llegar a estos resultados se hacen varias pruebas de lavado y se le muestra al cliente hasta que son certificados.

La modalidad de integración entre estos lavadores de guante fue que comenzaron todos con la prestación de sus servicios en el estado, es decir; no migraron de un estado a otro sino que de origen ahí se comenzó. El capital con el que se comenzó a operar fue local, entre ellos se hacían préstamos y conforme sus negocios generaban rentabilidad y decidían crecer a razón de la demanda de lavado, solo dos de ellos recurrieron al sector financiero bancario, en su experiencia recurrió al banco, este, trabaja con un programa denominado Pymes, ha obtenido créditos por \$240,000, este, responde a ofertas que el mismo banco ofrecen con intereses de entre 18% y 7% anual.

Otro de los mecanismos de integración fue no con el intercambio de tecnología propiamente, sino de conocimientos de tipo financiero o funcional. Por ejemplo el lavador de guante que más tiempo tenía en esta actividad capacitaba a los demás en cuestión de manejo de químicos industriales, de manejo de lavadoras industriales, de manejo de clientes y costos de lavado, o bien los asesoraba para que no recurrieran al endeudamiento y les prestaba alguna maquina en específico o dinero para que pudieran comenzar o avanzar en su negocio.

Los tipos de incentivos para estos pequeños empresarios son de dos tipos; o se capitalizan apoyados entre ellos o comienzan con capital propio, comentan que el banco les pide muchos requisitos o son muchos intereses que luego rebasan sus ganancias. Solo dos de los actores clave entrevistados sostuvieron que en alguna ocasión fue sujeto de apoyo por parte del gobierno con \$150,000 como apoyo para la compra de máquinas de coser, otro de ellos pidió un préstamo de \$240,000 los cuales utilizó en la compra de lavadoras y para colocar otra lavandería pequeña. La cámara de comercio ofrece cursos que tienen un bajo costo pero que no les sirve mucho, más bien es para las grandes empresas no para las pequeñas.

En relación a la toma de decisiones que los pequeños proveedores indirectos de Nissan tienen que tomar, están implicados tres agentes, la parte

gubernamental, la parte institucional y la trasnacional. Nissan necesita que le provean ya sea de guante lavado o de guante nuevo, Semarnat sugiere que no se lave guante que mejor se venda solamente y así se evita la contaminación de las aguas por parte de las empresas que no están reguladas por esta institución, sin embargo uno de los entrevistados sostiene que, para ellos es imperativo el lavado de guante porque ello les genera trabajo, comenta que los que están dados de alta en hacienda y regulados por semarnat no tienen problemas porqué, esta, hace tomas cada dos meses del agua residual de cada empresa y la analiza para saber qué tipo de contaminante están vertiendo a las aguas que son parte del drenaje y así evitar problemas al medio ambiente. Otro de los entrevistados sostiene que la decisión que tome Nissan en cualquier tipo de cambio no le afecta dado que el provee un servicio no un producto.

Son muchos otros aspectos que los proveedores de servicios observan que van en detrimento de sus potencialidades, por ejemplo otro de los entrevistados que no solo oferta el servicio del lavado de guante sino que vende equipos completos de seguridad a Nissan, sostiene que la toma de decisiones por parte de esta empresa le afecta en alguna forma pero más le afecta que el gobierno del estado no les apoye ante esta situación. Por ejemplo asegura que mientras en la industria automotriz se siga produciendo cualquier modelo no le impacta porque a final de cuentas siempre usaran equipo de seguridad.

Pero en su condición de pequeño proveedor aunque venda equipo de seguridad para Nissan no hay posibilidad de acercarse a esta, es decir; que debe utilizar un intermediario para su venta, porque otras empresas de capital trasnacional que se dedican a lo mismo les ponen barreras, por ejemplo ellos ofrecen directamente a Nissan sus equipos con descuentos hasta del 40% y a ellos como pequeños proveedores solo les ofrecen el 20%, entonces ellos obtienen menor ganancia. Asegura que en lugar de que los ayuden poniendo políticas de descuento que beneficien a ambos, las grandes empresas se llevan los mayores márgenes de ganancias. Ello da muestra de que el gobierno no los fortalece.

En resumen los oferentes de este servicio aseveran que, existen factores que han favorecido y otros que han impedido un mayor desarrollo de proveedores locales, por ejemplo es de suma importancia la presencia del sector automotriz en el Estado porque de una u otra forma ha permitido participar para crear pequeñas empresas como las que ellos ahora manejan. Pero también existen factores que han impedido su desarrollo, por ejemplo la burocracia y los altos intereses impiden que ellos accedan a algún crédito ya sea por parte del gobierno o de alguna institución financiera, sin ello es imposible acercarse a las grandes empresas, creen que las empresas grandes deberían ofrecerles un contrato para trabajar directamente con ellas en el servicio que estos prestan sin intermediarios, y que si bien Semarnat les pide que ya no laven guante sino que lo fabriquen entonces deben contar con apoyo gubernamental que por diferentes razones no lo han obtenido.

Son disímiles las problemáticas a las que se enfrentan, otro de los lavadores de guante señala que a ellos “les dan cuello” porque las grandes empresas intermediarias se quedan con las mayores ganancias de Nissan, ejemplo de ello es que el recibe \$12 por kilogramo de guante lavado y él no sabe en cuanto lo cobra la intermediaria para la que trabaja como pequeño empresario, también asegura que en ocasiones se ha quedado con falta de liquidez pues los clientes se han tardado de una semana a ocho días en liquidarle su trabajo, ello le trae problemas con el pago de nóminas y eso le obliga a detener un poco su trabajo.

No existe una política de beneficios mutuos entre Nissan y los pequeños proveedores debido a que en primera instancia por si solos no podrían abastecer a toda la planta ya sea con lavado de guante o con la venta de equipo de seguridad, necesitarían el apoyo del gobierno para organizarse como red de pequeños empresarios y el apoyo de las grandes empresas.

“Lo local” es un concepto relativo a un espacio más amplio. No puede analizarse lo local sin hacer referencia al espacio más abarcador en el cual se

inserta (municipio, departamento, provincia, nación, región). Actualmente se juega con la contraposición “local/global” mostrando las paradojas y relaciones entre ambos términos gubernamentales (Di Pietro, 2014). Lo global no reemplaza a lo local, sino que lo local opera con su lógica dentro de la lógica de lo global. Lo local, pues, es la entidad subnacional de análisis, planificación y acción para el desarrollo que implica una serie de relaciones, comportamientos, pautas y convenciones comunes. Se suele colocar al municipio como el agente natural de desarrollo; otros prefieren hablar de “sociedad local”.

Para Boisier (2005), lo local sería la región básica, o la región pivotal, como él la denomina, y la global podría ser la región virtual, en la cual se pueden vincular las relaciones globales que se están desarrollando en este inicio del siglo XXI. Las condiciones que exige la globalización económica hace que las regiones sean complejas, considerando que los nuevos escenarios muestran cambios muy drásticos en los cuales deben buscarse estrategias nacionales flexibles y maleables; así también deben ser identificadas a la escala de la división político-administrativa básica o histórica, con el fin de coordinarse con tomas de decisiones locales y que se vea una participación más activa de las instancias que están más interesadas para resolver los problemas de desarrollo, la comunidad, las empresas locales y los ayuntamientos (Rodríguez y Cota,2001).

Para Beck la globalización ha ensanchado el espacio, lo que implica un incremento en la densidad de intercambio en el mercado financiero global y en el poder de las multinacionales; y por otro lado, la revolución informática y la tecnología de la comunicación ha propiciado un achicamiento del espacio. Esto significa que un suceso local delimitado tiende a afectar a todo el mundo conformándose un vínculo local-global; así la globalización es un proceso que crea vínculos en espacios sociales transnacionales, sus dimensiones son: mayor espacio, estabilidad en el tiempo y densidad social en sus redes de relaciones locales y globales.

Lo anteriormente descrito sobre local – global sirve como punto focal de observación sobre lo que resulta como desarrollo local en el estado de Aguascalientes. En entrevista al Secretario de económica correspondiente a la administración 2000-2016, sostuvo los intereses locales de Nissan en Aguascalientes para operar en la entidad (infraestructura, operación en la entidad, entre otros), se centraron principalmente en trazar buenas carreteras y excelente sistema de aguas residuales. Mencionó también que se generó un proyecto con Nissan, donde se han construido escuelas para la comunidad japonesa, mismo que subsidia el gobierno del estado. Sobre la Inversión Extranjera Directa de Nissan en la entidad y sus efectos en el territorio, aseguro que se centran en uno, la generación del sistema de proveeduría que funciona con más de 200 empresas y que por lo tanto generan empleo.

El tema sobre institucionalización de compromisos, se concentró sobre las instancias gubernamentales, aunque no mencionó cuales eran, sostuvo que estas, participan para la industrialización de Aguascalientes y se reúnen bimestralmente con directivos de grupos industriales, gobierno y directivos de planteles educativos para decidir que es necesario para el estado.

Acerca de la relación existente entre la planta Nissan y el sistema de subcontratación aseguró que esta planta ofrece el 70% de personal con planta y el 30% subcontratado, agregó que; “aunque a los trabajadores puede no quedarles mucho dinero en el bolsillo aun así tienen las oportunidades de tener un empleo que les permite acceder a prestaciones como infonavit para tener una casa y servicios y que además se tiene conocimiento de que existen generaciones de trabajadores donde ahora los hijos de los trabajadores son empleados por Nissan II”.

Aunque en voz del secretario de economía lo anterior descrito podría significar bienestar, resulta todo lo contrario, porque es un indicador de precariedad, laboral y salarial. Laboral porque está señalando que las condiciones bajo las cuáles los trabajadores son empleados es aceptando trabajar bajo la

esperanza de ascender hasta tener la posibilidad de no ser sujetos de polivalencia o densidad laboral, lo cual no ocurrirá. Salarial, porque se entiende que, es baja la percepción de ingresos, dado que las prestaciones implican un descuento que les merma liquidez.

Propiamente sobre desarrollo local, sostuvo que existen dos ciclos industriales y en este momento la industria automotriz es importante para el estado y le podría estar dando la vuelta al sector textil. Se le preguntó si Nissan era un proyecto de Desarrollo local para Aguascalientes aseveró que Nissan lo es porque ofrece empleo, capacitación y programas educativos que se han diseñado según lo va pidiendo. Finalmente comentó que, Nissan es una empresa socialmente responsable porque tiene plantas tratadoras de agua de residuos peligrosos que no vierte al drenaje, sino que estas son tratadas en plantas que construyó Nissan.

Existen condiciones que evidencian el desarrollo local en una entidad bajo diferentes aspectos. En este caso, la dinámica económica trazada tanto a nivel de plan como a nivel de resultados por el gobierno del estado deja entrever diferentes ausencias que distan de alcanzar dicho escenario. En el perfil productivo de Aguascalientes, siempre apuntó al sector textil, sin embargo; el sector automotriz ha ganado terreno a nivel productivo y generado empleo.

Pero, queda pendiente responder si todo esto que ofrece Nissan; empleo, productividad, innovación alcanza para que las pymes que operan en el estado se integren en un encadenamiento productivo y, entonces si las estadísticas empiecen a contar en relación a las ganancias para el bienestar de la población y se pueda relatar la dinámica económica en el desarrollo local.

A fin de encontrar las políticas económicas diseñadas para alcanzar el desarrollo local en dirección al sector automotriz en específico aquellas enfocadas en Nissan, y en el afán por tener una idea sobre lo que significa avanzar en el

concepto de desarrollo económico local se observaron estas propuestas en el Plan Estatal de Desarrollo 2004-2010 y 2010-2016 (PDE), así como de los resultados del Informe de gobierno (2004-2016) e informe ejecutivo de gobierno 2010-2016, permitieron no perder de vista lo que el gobierno se planteó y obtuvo a nivel de desarrollo económico local.

Se espera que la propuesta productiva de grandes empresas se implique al menos con el nivel de bienestar de la población a través de la generación de empleo, pero es difícil alcanzar este nivel si las propias pymes en el estado no trabajan bajo el concepto de cadena productiva con la gran empresa, y, en el plan estatal de gobierno cuando hablan de pymes en el PED 2004-2010 en el informe del mismo periodo tampoco, no mencionan que estas se vincularan con NISSAN.

Para alcanzar el desarrollo económico local se espera la actuación de las instancias territoriales, a lo cual los gobiernos locales deben incorporar en sus programas de fortalecimiento. El alcalde o gobernador, que será el máximo orientador de la planeación en la respectiva entidad territorial.

En este caso se puede observar que, efectivamente el gobierno local destinó una partida presupuestal importante para fortalecer a la pequeña y mediana empresa, pero no aquellas que trabajarían en conjunto con la gran empresa, evidencia de ello, son las empresas que comenzaron a operar pero todas de origen asiático y que colaboran directamente con Nissan.

En los resultados del informe de gobierno 2010-2016. Quizá falta resolver que aportan las pymes de origen local a la colaboración con Nissan en términos de innovación tecnológica, y entonces hablar de entornos territoriales innovadores para el fomento productivo y desarrollo del tejido local de empresas que impulsen la transformación del sistema productivo y social del lugar.

En un análisis meticuloso, debe tomarse en cuenta los elementos primordiales que Alburquerque (2004), sugiere se integren como elementos básicos de las iniciativas del desarrollo económico local, como; actitud proactiva

del gobierno local, elaboración de una estrategia territorial de desarrollo, fomento de microempresas y pyme, coordinación de programas la fragilidad de dichas iniciativas que puede ser identificada por la carencia o debilidad de alguno de esos componentes.

En el Plan de Desarrollo Estatal 2010-2014 y en el informe del mismo período no se apuntó en concreto sobre estrategias de preparación del gobierno para que operaran empresas asiáticas en calidad de pymes, tampoco se planeó sobre la llegada de Nissan II, esto habla de una ausencia importante por parte del gobierno para planear alcanzar un desarrollo económico local.

En este sentido se identifican dos razones principales para los enlaces que faltan entre la IED de alta tecnología y el desarrollo de activos basados en el conocimiento en México. En primer lugar, el gobierno no tenía una estrategia coherente, que hubiera de definir las políticas gubernamentales necesarias para avanzar en las capacidades nacionales, superar las fallas del mercado y apoyar la integración de los productores nacionales en las redes mundiales de producción de las ETN Empresas Transnacionales.

Segundo, había limitaciones en el potencial de derrame de la IED. En México, la tecnología o los requisitos de escala para los insumos dificultaron que las grandes ETN se abastecieran internamente más allá de los insumos simples, como los materiales de empaque. En México, los cambios fundamentales en la organización de las cadenas de producción mundiales en la industria de la computación llevaron a las ETN a depender de sus fabricantes contractuales globales en lugar de trabajar con potenciales proveedores mexicanos de insumos (Paus, 2007).

De ahí que, los pendientes obliguen a pensar sobre la orientación de los recursos financieros hacia la inversión productiva, lo cual depende de otros factores básicos y, fundamentalmente, de la capacidad de introducir innovaciones en el tejido productivo y empresarial. Así como; superar las dificultades y

exigencias del cambio estructural en el actual contexto de creciente competitividad y globalización económica.

5.2 El diseño de la política para el desarrollo local

El desafío para los gobiernos locales consistió en encontrar respuestas a la movilidad del capital, a las dinámicas territoriales específicas y a las nuevas formas de acumulación flexible. Según Vázquez Barquero los procesos de desarrollo local son ante todo una estrategia que toma como mecanismo dinamizador los procesos de desarrollo endógeno, esto es, el impulso de la capacidad emprendedora local, las acciones de capacitación de potenciales creadores de empresa, las políticas de formación para el empleo, las iniciativas de las instituciones locales en materia socioeconómica, los llamados polos de reconversión, a través de una cooperación entre los agentes públicos y privados.

La lucha por mantener viva la comunidad y la existencia de sólidas identidades culturales conducía a la búsqueda de procesos localmente controlados (la vía que Arocena (2002), llama “*de lo cultural a lo económico*”) donde “*convergen la necesidad de crear riqueza y la necesidad de salvaguardar los recursos naturales; la urgencia por generar empleos y la urgencia por responder a las necesidades esenciales de la población.*” Estas respuestas a la situación de crisis toman formas propias en cada país de acuerdo al tipo de organización del Estado, las líneas programáticas de las políticas de fomento, la historia económica, la tipología de las regiones, etc. Una de las alternativas que se plantea, por consiguiente, es encarar un tipo de políticas capaces de estimular la creación de entornos territoriales innovadores para la concertación estratégica de actores sociales y el fomento de la creatividad productiva y empresarial local (Di Pietro, 2014).

La buena posición de México en la relación producto/empleo lo coloca al lado de países altamente productores pero la diferencia con Corea del Sur, Japón

y Alemania es el tipo de capitalismo troncal de alto nivel tecnológico y de ingreso per cápita creciente que los caracteriza. En consecuencia, el desarrollo reciente de la industria automotor en México obedece más a la inversión de firmas japonesas y alemanas en territorio mexicano y a la amplia industria de autopartes que contribuye a fortalecer el perfil de plataforma de exportación por la reducción de costos de transporte e inventarios con que se apoya el tipo de clúster de enclave.

Entre los aspectos a desarrollar como elementos que marcan la diferencia entre las regiones mundiales en competencia, está la combinación del recurso de competitividad laboral con aprendizaje tecnológico y la expansión de la demanda de las regiones más dinámicas (Basurto, 2013).

Todo pareciera indicar que existe una especie de *luna de miel* entre el Gobierno, y la industria automotriz para alcanzar un desarrollo local para la entidad. Pero, si el concepto de desarrollo local fuera tomado en cuenta como tal por parte de los decisores empresariales, uno de los recursos que dan impulso real al contexto sería la fuerza de trabajo, y es la parte con menor beneficio.

Pues si bien la “motorización” ha traído avance de la industria automotriz en México también ha generado niveles de contaminación, costos económicos y riesgos sociales cuantiosos que apenas empiezan a identificarse. Sobre los recursos laborales, el crecimiento de las inversiones, las empresas y los empleos en esta industria lejos de promover la mejora y uniformidad de los ingresos de los trabajadores los viene deprimiendo y dispersando grandemente. Es una situación que acompaña la fragmentación de las relaciones laborales y sindicales del sector, a la vez que las complejiza (Covarrubias, 2014).

Según autores como Vázquez –Barquero (1988). Sostienen que es importante, encontrar una explicación de cómo la parte político administrativa ha apoyado para que el desarrollo local se conciba. En este caso en Aguascalientes, al menos a partir de la presencia del sector automotriz, en el proyecto concreto de Nissan, ¿Cómo se planteó concebir el desarrollo local? Lo local se coloca como el principal nivel para la búsqueda de la convergencia entre los objetivos económicos

y aquellos relativos a la ciudadanía, incremento de la participación popular y mejoramiento de la calidad de vida. Se clama porque las políticas de desarrollo sean diseñadas y adoptadas en el plano local y la búsqueda de justicia social y mayor calidad de vida se uniría y sobrepondría a los objetivos de crecimiento económico (Braga, 2002).

De todos estos aspectos, el que más se relaciona con la presencia de Nissan en la entidad serían los objetivos económicos, dado que el discurso gubernamental se centra siempre crecidamente en la búsqueda de posicionar a la entidad como la más productiva ante las demás, sin anteponer el bienestar de la ciudadanía, como si se debiera preferir el aspecto económico por sobre lo social. Y, en el entendido del desarrollo local, debiesen ir de la mano.

Ante este cúmulo de observaciones de corte teórico sobre lo que es el desarrollo local, sus directrices y que se debe considerar para alcanzarlo. Quedan preguntas específicas. ¿Cuáles son las principales políticas públicas para fortalecer el crecimiento económico del territorio? Una política pública para ser completa tiene que contener: Planeación, Programación, Presupuesto y Evaluación. ¿Cuál es el papel que juega el gobierno estatal en relación a la intervención de la política en el desarrollo local encaminado a la industria automotriz?

Con el objetivo de entender qué tipo de desarrollo se ha planeado por parte del gobierno del estado de Aguascalientes, en términos de diseño de políticas para el desarrollo productivo enfocado al sector automotriz. Se indagó el Plan Estatal de Desarrollo 2004-2010, informe de gobierno del mismo periodo y Plan Estatal de Gobierno 2010-2016 e informe parcial de gobierno de la administración actual. A fin de conocer el diseño de estas políticas.

En el plan de desarrollo estatal de 2004-2010, se propuso el gobierno generar y definir proyectos encaminados al desarrollo de actividades económicas. Y, solo se llegó a la elaboración del programa estatal de desarrollo urbano, donde

se planteó la descentralización de la concentración de actividades sociales y económicas de la zona metropolitana de Aguascalientes.

No fue sino hasta la siguiente administración 2010-2016, que se replantearon un proyecto similar para alcanzar el liderazgo en planeación. Se cristalizó el proyecto hasta 2013, con la publicación de instrumentos de planeación y se vinculó con los sistemas estatales de planeación territorial y ambiental. ¿Qué ocurrió? ¿Planeación sin vinculación con la industria de la innovación? o en todo caso, cuando se planeó, en ¿Qué tipo de rama productiva se estaba pensando? ¿De qué tipo de desarrollo se está hablando?

En el plan estatal de desarrollo 2010-2016, se propuso el gobierno consolidar corredores de actividades económicas y sociales comunicados a través de un sistema eficiente. El resultado fue obras para la modernización carretera, obras en parques industriales, que colocaron a Aguascalientes según el gobierno en un centro logístico regional en materia de manufactura, distribución y exportación de automóviles nuevos. En la anterior administración no se contemplaron este tipo de proyectos.

En esta misma administración 2010-2016, se propuso el gobierno posicionar a Aguascalientes en el contexto regional como un centro del conocimiento que lo proyectara como la mejor opción educativa de la región, se logró que, la agencia de cooperación internacional del Japón reconociera el modelo de vinculación escuela – empresa a nivel nacional. Se espera, sea modelo para todas las empresas automotrices japonesas (véase cuadro 5.1).

En el recorrido por las principales avenidas de Aguascalientes, se observaron aspectos socioculturales que hace 10 años no se encontraban, por ejemplo en el paseo de la Alameda, estaba diseñado para transitar entre enormes árboles y se contaba con bancas para que las personas se permitieran interactuar. Por lo menos entre 2016 y 2018 se fueron transformando los espacios, de tal manera que según la estación del año se observan cambios donde las personas conviven con diseños japoneses, por ejemplo figuras de luces, arboles pequeños

diseñados con material de papel y metal que evocan la navidad pero que no representan esencia alguna relacionada con los escenarios hidrocálidos, que resultan ajenos a esta cultura, existe un muro donde pueden los pequeños interactuar moviendo piezas de plástico cuyo diseño es japonés, en primavera son ubicadas algunas plantas de papel que obedecen de nuevo a diseños de este país.

Es decir; que poco a poco se van localizando espacios cedidos por parte del estado para que sean exhibidas figuras que no son propias del estado, esto no afecta la socialización sino más bien que la población se va identificando menos con su cultura y sus escenarios y más con los del país japonés.

C u a d r o 5.1

Directrices de la dinámica económica en el desarrollo local de Aguascalientes

Relacionado con la Industria Automotriz

Análisis de las estrategias del Plan Estatal de Desarrollo (PED) 2004-2010 y
2010-2016 e informe de gobierno 2004-2010 y (Informe ejecutivo de gobierno)
2010-2016 para que Nissan operara en el estado

Plan Estatal de Desarrollo 2004-2010	Resultados del Plan Estatal de desarrollo 2004-2010	Plan Estatal de Desarrollo 2010-2016	Resultados del último informe de gobierno 2010-2016
<p>Impulsar la competitividad y el desarrollo tecnológico en los sectores de producción, para convertir a Aguascalientes en un polo nacional de la economía de la innovación. P. 190</p>	<p>Instalación de 22 nuevas empresas, recibiendo, entre otros apoyos, los provenientes del Programa para el Desarrollo de la Industria del Software, PROSOFT, con una inversión estimada en 200 millones de pesos y detonando una generación de empleos cercana a las 10 mil plazas de alto valor agregado.</p>	<p>Consolidar las industrias: automotriz, metalmecánica, electrónica, textil y del vestido en el corredor Peñuelas – Cosío.</p>	<p>-La planta Tachi-S DSP inició operaciones con una inversión de 143 millones de pesos y la generación de 700 Empleos, dedicada a la fabricación de asientos delanteros y traseros para vehículos Nissan y Honda y será proveedora de la Planta “JIT” y “PIVA”.</p> <p>- Se inauguró la Distribuidora Volvo, con una inversión de 26 millones de pesos</p> <p>-se inauguró la tercera planta Cables de K&S Mexicana, con una inversión de 182 millones de pesos, que representa la generación de 104 nuevos empleos permanentes.</p> <p>-Se inaugura Shoshiba tiene como actividad principal los estampados para bolsas de aire y asientos y proveerá a sus diferentes clientes, como Tachi-S, Honda, Calsonic Kansei, Takata y Sumitomo Electric.</p> <p>- Se inauguró la empresa de origen japonés Riken, que está dedicada principalmente a la Fabricación de anillos para pistón, válvulas, asientos de válvulas. Con una</p>

			Inversión de 30 millones de dólares, esta empresa generará 200 nuevos empleos directos.
	Exportación de productos de alto valor agregado, desde hardware hasta software de los más altos estándares internacionales, destacan los 2 billones de microchips de Texas Instruments para celulares, de Flextronics o Sensata para el sector automotriz y aeronáutico, así como los equipos sofisticados elaborados por Flextronics y Pounce Consulting para el sector Médico.	Fomento a la micro y pequeña industria; impulsar la creación de nuevas empresas, reforzar cadenas productivas con proveeduría local.	Un centro regional y 11 municipales en el sexenio
	En colaboración con organismos internacionales como la OCDE y el Banco Mundial, Aguascalientes impulsó la mejora en la productividad y competitividad del país, a través del desarrollo de una política de clúster.	Programas de capacitación para empresarios	
Desarrollar mecanismos innovadores de financiamiento y garantías para la modernización de infraestructura y el apoyo a MIPYMES	Se cuenta con el clúster de la industria automotriz y de autopartes, FOMAUTO, así como el de la industria eléctrica y electrónica, CELESA, A través del clúster de Tecnologías de la Innovación, INNOVATIA, se constituyó el Clúster de Robótica y Automatización de Aguascalientes, A.C Reducción de trámites acceso a apoyos a través de la creación del Centro de Atención Integral a la Micro, Pequeña y Mediana empresa del Estado de Aguascalientes (CAIPYME) financiamiento barato, capacitación y posicionamiento de marcas propias (800 millones de pesos)	Ampliación de vías ferroviarias	
Promover una política de la cultura emprendedora estatal y reforzar el impulso a las MIPYMES como grandes detonadoras del empleo y la actividad económica	349 inversiones mayores al millón de dólares, (248) nuevas empresas, (101 se ampliaron, ya existían). Sumó un estimado de 4 mil 400 millones de dólares con empleo de 56 mil plazas. (Invirtió también Nissan mexicana y Jatco México un mil 100 millones de dólares).		

Fuente: Elaboración propia con información del plan estatal de desarrollo 2004-2010 y 2010-2016. Informe de gobierno de Aguascalientes 2004-2010. Informe ejecutivo de gobierno 2010-2016

Indiscutiblemente el gobierno de Aguascalientes si ha contemplado de alguna u otra manera incluir siempre al desarrollo local, dado que así lo dictan las directrices a nivel nacional y lo sugieren a nivel internacional, dentro del diseño de políticas gubernamentales. Sin embargo; el proceso de desarrollo industrial del Estado de Aguascalientes carece de una política pública articulada, consensuada y perdurable en materia de desarrollo industrial.

Tampoco existe una programación y articulación entre los diferentes sectores y ramas industriales que permitan encadenamientos productivos en los que participen las empresas locales. Si bien, el establecimiento de empresas industriales incrementó los niveles de inversión producción y empleo, pero no elevó las retribuciones de la clase trabajadora, por lo cual no se puede decir que se haya logrado un desarrollo regional (López, Padilla, Gutiérrez, 2012).

Quedan más preguntas por resolver que respuestas ¿Con las empresas que existen en la entidad, en todo caso PYMES, que operan en la entidad, se alcanzan a encadenar con la industria automotriz, y con ello, se logra el desarrollo local? ¿Cómo el gobierno del estado apoya a las pymes para que participen y se encadenen a las grandes empresas y de esta manera alcanzar el desarrollo local?

5.3 La integración de lavadores de guante en el estado.

El concepto sobre redes productivas tiene un nuevo escenario internacional con un ambiente local y economía global, pues la globalización debe su fuerza a la complejidad del conocimiento y la confrontación competitiva de diferentes variantes territoriales y de redes de agentes (Albuquerque, 1998). Desde ese punto de vista, el ambiente local se entiende como el conjunto de instituciones y agentes locales y sus relaciones recíprocas; las características que presenta son decisivas para el desarrollo de la capacidad creadora de las empresas. Puede considerársele como un espacio público que, en su aspecto positivo, puede dar lugar a fenómenos de eficiencia

colectiva, definidos como las ventajas competitivas derivadas de economías externas y de la acción conjunta de los agentes (Camagni, 1991; Bianchi y Miller, 1994).

El mecanismo de interrelación que guardan estos pequeños empresarios es la prestación de servicios indirectos a la industria automotriz y como referente más grande es a Nissan I y II. Todos han coincidido en conocerse de más de diez años, se han encontrado ya con una lavandería, después de trabajar para la misma trasnacional, después se han relacionado con esta actividad, pero lo más interesante es que ninguno hace referencia de tener una trayectoria familiar relacionada con el lavado de guante. Ninguno de ellos tiene un parentesco, solo son cercanos amigos porque esta actividad los ha hecho coincidir.

Sobre cómo comenzó para ellos esta actividad productiva es el sistema de proveeduría de lavado de guante. La organización que tienen para ofrecer el servicio de lavado de guante es similar para todos los lavadores de guante, recolectan personalmente el guante en las puertas de las empresas para las que realizan esta actividad, seleccionan el guante según el nivel de suciedad, lo lavan, lo empaquetan en bolsas de 200 pares. Solo uno de todos los lavadores de guante mencionó que establece un contrato por un año así se compromete con fechas día y hora de entrega así se establece un compromiso por parte de la empresa de darle trabajo con esta actividad.

Uno de los actores clave que fue entrevistado se dedica al oficio de lavador de guante, comenzó en 1995⁷ es a quién todos los pequeños empresarios se refieren, como el que lava grandes cantidades de guante e iniciador de esta actividad, pues llegó a lavar 2000 pares por día hasta completar 7000 pares por semana, cuando este dinamismo lo rebasó, comenzó a invitar a otros lavadores no específicamente de guante para que también comenzaran con esta actividad en el sector servicios, el los

⁷ La historia de cómo inició su negocio este lavador, comenzó cuando a una persona para la que él trabajaba y dueño del negocio, finiquitó el mismo, y pasó las máquinas al lavador de guante y este, fue pagando poco a poco cada una de las máquinas industriales que le fueron vendidas sin acudir a ninguna institución. Asegura que temía recurrir a los bancos debido a que pedían tuviera un millón de pesos en bienes inmuebles para prestarle \$300,000. Por ello decidió no recurrir a algún otro medio de financiamiento dado que los intereses eran muy altos, mencionó; "por eso no soy rico" porque nunca pido a los bancos para crecer como debiera ser.

capacitó. Este mismo señaló que, alguna vez vendió guante nuevo en vez de lavarlo lo cual en su momento le resultó rentable pero desistió debido a que era más beneficioso lavarlo que venderlo.

Aunque haya menos o más cantidad de guantes para lavar al día se esperan a que se reúnan alrededor de 800 a mil pares así se lavan según la capacidad de las máquinas. El compromiso que se establece con las empresas de otorgar este servicio se debe cumplir en tiempo y forma dado que si alguna área de producción tiene que detenerse por falta de este equipo de seguridad la misma empresa penaliza al lavador de guante con 600 dólares por hora de producción perdida.

Este precio es asumido por los lavadores de guante, se les advierte que de no cumplir será este costo el que asuman. Algunos de ellos no desean firmar contratos que los obliguen a trabajar por tiempo determinado con empresas tier 1 y 2, porqué muchas de las veces, --señaló uno de los lavadores de guante en entrevista—las empresas se tardan entre tres y seis meses en pagarles y eso les provoca problemas para hacer funcionar su negocio.

Cabe señalar que, cuando no se tiene la suficiente demanda de lavado de guante se recurre a otro tipo de actividad, por ejemplo en tiempos de elecciones si se les pide maquilar mandiles u otras prendas ellos realizan esta actividad así diversifican sus ingresos, o bien, lavan para otras empresas otro tipo de material, como ejemplo lava toallas para un balneario o “trapo” para un rancho⁸. Las empresas para las que lavan guante se encuentran en Aguascalientes y en Guanajuato. La mayoría de las empresas para las que ofrecen este servicio del lavado de guante propiamente son proveedores de Nissan o de otras empresas de la industria automotriz.

El tema de la subcontratación del servicio que ofrecen se presentó en dos escenarios; uno que definitivamente es rentable y otro que no lo es tanto. Existen empresas que subcontratan el servicio de lavado de guante les ofrecen pagarles a un precios que en su versión “los esclavizan”, porque ellos no pueden aspirar a ganar un

⁸ Este lavador de guante lava “trapos” para diferentes ranchos, estos corresponden a pequeñas toallitas que utilizan los ordeñadores de vacas, que para no las timar sus ubres utilizan trapos.

poco más con esta actividad y entonces están supeditados a la cantidad de trabajo que les concedan y el precio que les ofrezcan y esto no los hace crecer.

Por otro lado en vez de ser subcontratados cuando tiene exceso de trabajo lo ofrecen a otras lavanderías más pequeñas o de igual tamaño que ellos ya conocen y saben que trabajan con calidad y así comparten trabajo, esto para ellos es mejor porque aseguran que así se van dando a conocer y el trabajo y las ganancias aumentan.

Las formas de apoyo entre los lavadores de guante son en sus propias palabras “pasándose” trabajo, es decir; si alguno de ellos tiene demasiados guantes que lavar entonces recurren a otras lavanderías más pequeñas que inclusive pueden no estar registradas ante hacienda o semarnat, y aunque no les facturen a las lavanderías más grandes no importa el asunto es cumplir con la entrega a tiempo de guantes lavados.

No hay colaboración si no hay un aspecto resuelto y tiene que ver con la calidad, los mismos dueños de las lavanderías que les otorgan trabajo de este tipo los capacitan de como seleccionar guantes, de cuales según su estado se pueden lavar y cuales conviene desechar, también de cómo deben quedar los guantes lavados y que tipos de químicos se deben utilizar, sin este filtro no hay acuerdos de trabajo.

Se apoyan también cuando alguien quiere comenzar su negocio de lavandería, se comunican entre ellos si acaso se tienen alguna maquina “viejita” pero que aún funcione hay quienes les “fían” las máquinas otros definitivamente no porque tienen proyectos de crecimiento. Pero no se prestan las maquinas porque no se pueden desempotrar fácilmente se necesita toda una ingeniería para hacerlo, esto ocurre solo si ya se van a vender.

El origen de los insumos para el lavado de guante es el mismo para los pequeños empresarios, jabones neutros, desengrasante, sosa, neutralizantes de la sosa, hipoclorito de sodio y suavizante. Estos, son comprados en Aguascalientes, en una tienda llamada “Don Pulcro” y en otras empresas distribuidoras de químicos básicos, ubicadas en el estado. Aunque existen diferentes materiales con los que están

fabricados los guantes por ejemplo hilaza, vinil, carnaza, acrílico, algodón y piel, ellos solo lavan de hilaza, algodón y acrílico.

Cabe hacer hincapié en la importancia que ha cobrado esta tienda dedicada a vender artículos de limpieza. Comenzó a ofrecer productos en el año de 1987 en Celaya, Guanajuato. Brinda artículos de limpieza para el hogar, empresa, para el cuidado del auto, y cuidado personal, distribuye estos, a lavanderías, hoteles, restaurantes. Se localizan tiendas en los estados de San Luis Potosí, Guanajuato, Querétaro y Aguascalientes.

Esta empresa de servicios conserva su propia marca por lo que sus productos son una combinación química que ellos mismos han diseñado y patentado. No solo venden productos a empresas del sector servicios sino también del sector industrial, pues la empresa Nissan y algunas otras del sector automotriz consumen desengrasante.⁹

Los tipos de incentivos para los proveedores, por parte del gobierno no existen, han iniciado sus negocios apoyados en ellos mismos. Señala uno de los entrevistados que, si los apoyaran habría menos contaminación y menos problemas porque “en vez de que las empresas tiren lo que ya no van a usar ellos podrían darle dos o tres usos lavándolo pero el gobierno no aprieta a las empresas”, asegura que “si el lavara más crecería más y contaminarían menos las empresas grandes”.

Comenta que, no han hecho esta propuesta formalmente al gobierno porque no se tiene una sociedad como lavadores de guante. Dice que el gobierno les ha puesto muchas trabas, por ejemplo el gobierno le vendía un terreno en un millón y medio pero tenía que dar mensualidades de 15 mil pesos y él no podría pagarlos ni actualmente tiene esa cantidad libre como ganancia, porque aparte debe pagar a semarnat¹⁰ para que haga análisis de sus aguas residuales y lo dejen trabajar.

⁹ Entrevista telefónica realizada a la encargada de la sucursal de Aguascalientes. El viernes 25 de agosto de 2018.

¹⁰ Los lavadores de guante registrados o no ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, deben pagar ante Semarnat \$2800 cada dos meses, para que esta, haga una toma de las aguas residuales de su empresa y determine si estos, son nocivos o si es peligroso verterlos al drenaje público.

Los desacuerdos que han existido entre los lavadores de guante se relacionan con los precios Señalaron que algunos lavaban guante a precio “regalado”¹¹, para ganar mercado y aseguran que eso “no se vale”, porque se trata de sobrevivir en el mercado pero no hay que poner en juego la calidad porque se “queman” todos. De ahí que las empresas para las que lavaban guante comenzaran a desconfiar del precio tan bajo, entonces regresaron a estas grandes empresas a requerir el servicio con los lavadores de guante con quienes iniciaron esta actividad.

Al final comentaron que, la mayoría de los lavadores de guante, no recurren a las empresas subcontratadoras la mayoría, porque, aseguran que se aprovechan de las necesidades de otros porque contratan un servicio con lavadores y al final ellos venden más caro a las grandes empresas, pero esto no hace que crezcan los oferentes del servicio porque los “esclavizan” a un precio.

A diferencia de cuando lavan por su cuenta asegura que así pueden cobrar a un precio justo y abarcar mucho más, y crecer más rápido. Uno de ellos comentó que trabajo un tiempo para una subcontratadora pero le exigían grandes cantidades con las que no podía cumplir y además espaciaban demasiado los pagos sin en cambio otras empresas que no corresponden al giro automotriz le pagan a tiempo.

5.4 El papel de las instituciones gubernamentales y no gubernamentales

Para completar la organización que se tiene en la red productiva de lavadores de guante para la industria automotriz en concreto para Nissan, se entrevistó al gerente de una empresa subcontratadora de lavadores de guante llamada Vallen. Esta empresa inició operaciones en la ciudad de Tampico hace 32 años, hoy en día son parte de un grupo francés, y el capital con el que trabajan es del mismo origen. Estos, suministran equipo electrónico y se denominan la empresa más fuerte en este ramo en el mundo.

¹¹ Regalado, significa que deben cobrar mucho más barato cada par de guante lavado, y esto les provoca ausencia de ganancias y algunas veces imposibilidad de cubrir nómina.

En México pertenecen a la región del bajo. Tienen 38 sucursales en toda la república. Comenzaron a operar en Aguascalientes hace 18 años.

Los servicios que prestan se concentran en la venta de equipo de seguridad. Además, venden herramienta de mano, neumática, de poder, equipo de medición, cintas de marcaje, empaques, tubería, todo el equipo para mantenimiento, y subcontrata el servicio de lavado de equipo de seguridad y de guante.

A Nissan le suministran desde hace 17 años equipo de seguridad entre ellos el lavado de guante. Comentó que antes los guantes eran de algodón, mangas de carnaza y luego le siguieron los guantes sintéticos, aseveró que no hay industria automotriz que no use guante. Sostiene que antes la actividad de lavado de guante no era tan importante y que los trabajadores se llevaban su uniforme para lavarlo en casa entre este, los guantes, pero en hoy en día los guantes puede que solo duren un turno porque los hay con rebabas o residuos etc.

En general los guantes de seguridad son para la prevención de accidentes, para proteger al trabajador de todos los riesgos que se generan al manipular herramientas o materiales filosos, bordes cortantes, virutas metálicas, ciertos golpes y otros tantos riesgos físicos. También son necesarios para proteger las manos de los riesgos descritos, existen distintos tipos de guantes confeccionados en diferentes materiales que se ajustan a las exigencias de las normas de higiene y seguridad en el trabajo. Los tipos de guantes se clasifican según su siguiente uso.

Para la manipulación de materiales ásperos o con bordes filosos se recomienda el uso de guantes de cuero o lona. Para revisar trabajos de soldadura o fundición donde haya el riesgo de quemaduras con material incandescente se recomienda el uso de guantes y mangas resistentes al calor. Para trabajos eléctricos se deben usar guantes de material aislante. Para manipular sustancias químicas se recomienda el uso de guantes largos de hule o de neopreno.

Los guantes de seguridad deben ser usados por todo el personal de la empresa, sea de producción o supervisión que se encuentren expuestos a los riesgos detallados. La tercera parte de los Accidentes de trabajo en la industria viene involucrando a los

dedos, manos y brazos. Debido a la gran vulnerabilidad de los dedos y las manos, por su constante accionar sobre herramientas, máquinas y elementos, requieren de la protección continua.

Entonces según el uso de cada tipo de guante, se decide si se reemplazan o se limpian y se vuelve a usar. Existen guantes que duran hasta sesenta lavadas son los antiestáticos, los que usan para ensamble o inspección final. Existen siete u ocho tipos de guante; con los que soldán, puntean, ensamblan, maquinan, arman, los de calidad.

La relación de trabajo que guarda esta empresa con el gobierno estatal es en apoyo en brigadas, cursos para primeros auxilios, para industrias, y con estas actividades aprovechan para promocionar sus ventas. El gobierno los apoya con las licencias para operar en el estado.

Además de la serie de la mercancía que vende en el estado contrata, el lavado de equipo de seguridad actividad que inició hace 20 o 25 años, pero el lavado de guante, comenzó hace diez años, para ellos, asegura han establecido una muy buena relación de los cuales conservan solo dos lavanderías para esta actividad. Ellos pagan \$1.30 por par de guante lavado. Aseguró que, conocen otros lavadores de guante pero no están instalados en el estado de Aguascalientes.

Se le preguntó si cree el que Nissan u otras empresas de la industria automotriz contratarían los servicios de lavadores de guante de forma individual y no a través de intermediarios a lo cual asevero, que, la tendencia del mercado es la siguiente, como Nissan debe tener alrededor de mil proveedores de todo, tornillos, láminas, servicios, etc.

Hoy en día contratan proveedores integrales como Vallen, que puede surtir todo lo que la empresa necesita, A Nissan le surten 50,000 pares de guantes nuevos al mes y lavan entre el 15 o 20% solo de los que ellos les surten, Solo Vallen le surte equipo de seguridad a Nissan en el estado. Antes el guante era desechable por eso no lo lavaban.

Fotografía 5.3

Frente de empresa ValLEN en Ciudad Industrial



Fuente: Fotografía tomada por la tesista luego de la entrevista realizada al gerente de esta empresa el día 28 de marzo de 2018. Esta empresa de servicios se ubica en ciudad industrial referido como el primer parque industrial que se construyó en la ciudad y se encuentra antes de llegar al primer anillo periférico. Esta edificación se utiliza como almacén más que tienda propiamente. La mencionada guarda relación con los lavadores de guante dado que trabajó con uno de ellos; Industrias Poseidones, ambas son parte de la red de lavadores de guante en el estado.

Como expresa Boisier *“hay no sólo la sensación sino la certeza que hay crecimiento económico pero no desarrollo. Se observa que regiones cuya existencia de recursos naturales y humanos posibilitaría un proceso de desarrollo, de ampliación de oportunidades, de ampliación de libertad, de opciones, de mayor justicia y de creciente ética en las relaciones interpersonales y en relación con el medio ambiente, siguen sin desarrollarse”* (Di Pietro, 2014).

En promedio los lavadores de guante emplean entre 5 y 15 trabajadores. El salario que perciben estos trabajadores es entre 1000 y 1800 pesos semanales, sus

contratos son por tiempo indeterminado, son contratados directamente por los dueños de las empresas. Y cuentan con las prestaciones de ley. Para que estos trabajadores puedan desempeñar un empleo al interior de estas empresas son capacitados en relación al uso de máquinas y manejo de químicos.

El beneficio principal con el que cuentan estos lavadores de guante, es la red clientelar que establecen en la cual no solo lavan guante sino que prestan su servicio para diferentes empresas no solo el de la industria automotriz sino otros que solicitan sus servicios como clubes, haciendas, para el servicio de lavado de toallas por ejemplo, uniformes y otros tipos de telas. Si no se presta este servicio, entonces diversifican sus actividades con la maquila industrial como lo hace el pionero de lavado de guante que radica en el estado de Aguascalientes.

Para que, el desarrollo local, realmente se geste entre los lavadores de guante y rinde frutos en el estado, se necesita la participación comprometida por parte del gobierno, por ejemplo que los cursos que ofrece la cámara de comercio estén dirigidos a los empresarios de este giro, de tal manera que queden estos, registrados como una cartera de clientes para la industria creciente que es la industria automotriz pero también para otro tipo de industria.

Pero con ello, ofrezca a estos pequeños empresarios la posibilidad de acceder al conocimiento y financiamiento de otro tipo de maquinaria que les ayude a responder más rápidamente y en cantidad al tipo de lavado de guante, para que estos, empresarios no se vean limitados a participar solo en alguna cantidad puesto que no se tiene capacidad para cumplir con mayor volumen de lavado. También haría falta la agrupación de estos y la representación ante las instituciones y las empresas. Si el asociacionismo entre estos lavadores de guante es imposible avanzar. Con ello estarían ganando terreno ante empresas como Vallen que tiene conocimiento y equipo para dar respuesta inmediata en requerimientos.

Conclusiones capitulares

Se trata de un incipiente desarrollo local en el cual se ha manifestado un desarticulado sistema productivo local. Incipiente porque es una actividad productiva del lavado de guante que aunque ya comenzó hace más de una década no termina de despegar.

En estos espacios productivos como el que han desarrollado los lavadores de guante, se encontró que, destaca la cooperación a pesar de que se mantiene la competencia, existe capacidad de innovación a pesar de que no se cuente con muchos recursos (Maza, 2015). En este caso, la cooperación consiste en la redistribución del trabajo entre los mismos lavadores de guante, cuando esta sobrepasa sus tiempos y capacidades.

Sin embargo; hace falta la participación gubernamental, indispensable para que se conciba el desarrollo local como tal. En reflexiones de Boisier (2004), Vázquez Barquero (2004), Cravacuore (2004), sostienen que el involucramiento por parte del gobierno es indispensable para conformar lazos productivos sólidos.

Por ello, se trata también de un tipo de sistema productivo local, porque el apoyo gubernamental en términos de difusión, conocimiento tecnológico, transferencia de conocimientos teóricos, entre otros como la administración no están presentes por parte del gobierno.

Se observa una lucha por destacar como pequeños empresarios por parte de los lavadores de guante, pero sin la parte gubernamental el apoyo para articularse con las demás empresas que demandan su servicio se ve limitada. Ante este cúmulo de observaciones de corte teórico sobre lo que es el desarrollo local, sus directrices y que se debe considerar para alcanzarlo. Quedan preguntas específicas. ¿Cuáles son las principales políticas públicas para fortalecer el crecimiento económico del territorio? Una política pública para ser completa tiene que contener: Planeación, Programación, Presupuesto y Evaluación. ¿Cuál es el papel que juega el gobierno estatal en relación a la intervención de la política en el desarrollo local encaminado a la industria automotriz?

Uno de los aspectos a revisar en esta estructura gubernamental, es en relación a la trasnacional, y es que, la mayoría de los empleos de mayor valor agregado son los que menos porcentaje ocupan en las empresas de Nissan, entonces, no ocurre que los salarios aumenten para todos los trabajadores, el otro aspecto es que no existe un encadenamiento productivo, de manera que también es difícil que esta estructura como tal de resultado de manera que habría que cuestionarse donde comienza o donde termina el desarrollo local en el estado.

Conclusiones generales

Indudablemente existe una red productiva en el estado de Aguascalientes, que en términos teóricos se denomina clúster de la industria automotriz. Esta ha propiciado la participación de otras empresas como proveedoras de partes para automóvil y estas a su vez han avivado la contribución de otras empresas proveedoras de insumos, todas ellas en algún momento han requerido los servicios de otros sectores productivos como el del lavado de guante.

De ahí que existan dos tipos de proveeduría. El primero de ellos corresponde a las empresas denominadas Tier 1 y 2, que proveen a Nissan I y II de partes terminadas para el ensamble del automóvil. El segundo de ellos corresponde al sector servicios como el del lavado de guante que si bien no hacen entregas directas en las puertas de Nissan I y II si lo hacen para las empresas proveedoras de primer nivel de Nissan. El primer tipo de empresas opera con capital trasnacional, el segundo tipo de proveeduría del sector servicios opera con capital local, al menos en el caso de los lavadores de guante.

Uno de los principales objetivos específico de esta investigación fue especificar el papel que desempeñan las instituciones gubernamentales y no gubernamentales en esta forma de producción. Para ello se apoyó en el concepto de Desarrollo local que define Cravacuore (2006), para el cual sostiene que, este, consiste en la construcción de un conjunto de redes alternativas a las del mercado y aquellas centradas en el Estado.

Esas relaciones requieren configurarse en un nivel amplio de acuerdos y compromisos entre los actores privados y públicos, cuyas acciones y omisiones condicionan las dinámicas territoriales del desarrollo, determinando para cada sitio una configuración particular y suponiendo que, en todo proceso local, las visiones, demandas y expectativas que los actores estratégicos llevan a la arena de negociación resultan categóricas en la articulación y definición de las políticas a ejecutar (Cravacuore, 2006).

En este caso los mecanismos de interrelación efectivos solo se dan entre las instituciones gubernamentales y las empresas trasnacionales y es para asegurarse de las buenas condiciones en que operaran estas empresas, mas no de manera directa entre gobierno y pymes relacionadas con el lavado de guante para la industria automotriz. No existen los incentivos señalados en los planes estatales de desarrollo para este pequeño grupo de empresarios y la toma de decisiones de cómo insertarse en el sector productivo automotriz es diseñado y ejecutado solo por los lavadores de guante sin la intervención gubernamental.

Se genera desarrollo local a partir de la actividad productiva de estos lavadores de guante, bajo las expectativas teórico prácticas de Boisier (2005) para el cual sostiene que para que este se conciba se deben articular tres perspectivas; confianza, cooperación y competencia, pero bajo la perspectiva de Cravacuore (2006), están faltando condiciones indispensables, como; las relaciones y compromisos que deben configurarse entre actores privados y públicos, y esto si ocurre pero solo entre la trasnacional Nissan y Gobierno pero no entre pymes de lavadores de guante y gobierno.

Sostiene también que las acciones y omisiones condicionan las dinámicas territoriales del desarrollo, determinando para cada sitio una configuración particular y suponiendo que, en todo proceso local, las visiones, demandas y expectativas que los actores estratégicos llevan a la arena de negociación resultan categóricas en la articulación y definición de las políticas a ejecutar. En este sentido los lavadores de guante no han podido extender sus servicios territorialmente dado que, el gobierno no incentiva de manera adecuada a estas pymes.

La organización de sus servicios son diseñadas por ellos mismos conforme las necesidades que van surgiendo. Si se enfrentan a demandas altas de lavado de guante son entre ellos que se organizan para responder a esta, se comunican y se distribuyen la carga de trabajo sobre todo entre aquellos que ya tienen más experiencia en esta actividad, y estos mismos transmiten sus conocimientos a los demás.

Las redes actúan como medios de transferencia de conocimiento desde las empresas líderes hacia los proveedores locales. Esto es necesario para mejorar las habilidades técnicas y administrativas de los proveedores, de modo que puedan alcanzar las especificaciones técnicas de las líderes (Bracamonte y Contreras, 2008).

El concepto sobre redes productivas tiene un nuevo escenario internacional con un ambiente local y economía global, pues la globalización debe su fuerza a la complejidad del conocimiento y la confrontación competitiva de diferentes variantes territoriales y de redes de agentes (Albuquerque, 1998).

Desde ese punto de vista, el ambiente local se entiende como el conjunto de instituciones y agentes locales y sus relaciones recíprocas; las características que presenta son decisivas para el desarrollo de la capacidad creadora de las empresas. Puede considerársele como un espacio público que, en su aspecto positivo, puede dar lugar a fenómenos de eficiencia colectiva, definidos como las ventajas competitivas derivadas de economías externas y de la acción conjunta de los agentes (Camagni, ed. 1991; Bianchi y Miller, 1994).

Efectivamente este sector servicios es productivo a nivel local porque ha conformado una red productiva, dado que una de las actividades productivas como el lavado de guante emerge de un escenario internacional en un ambiente local, pero sin la participación de agentes como por ejemplo los gubernamentales cuya participación es meramente administrativa.

Es decir; no existe una relación recíproca entre gobierno y pequeños empresarios. Son un fenómeno de eficiencia colectiva porque han aprendido como hacerse de una cartera de clientes derivada de una economía global a partir de las cuales ellos por si mismos conforman una red

Esta organización de pequeños empresarios ha conformado un sistema de proveeduría dentro de una red global. Son actores individuales en un ambiente local, sus herramientas son la comunicación y la producción aspectos indispensables para distinguir el desarrollo local, ellos se comunican conocimientos sobre fórmulas para alcanzar los estándares de calidad que les son requeridos, por ello gozan de una eficiencia colectiva.

Un sistema productivo local (SPL) en adelante es; una red industrial que está formada por actores, que son las empresas que conforman el SPL, por los recursos (humanos, naturales, infraestructuras), por las actividades económicas (de carácter productivo, comercial, técnico, financiero y asistencial), y sus relaciones (Vázquez, 1999).

Unidad localizada de organización social endógena de los procesos de producción-reproducción de bienes públicos y activos empresariales especializados y específicos, articulada por estructuras en red y configurada por la evolutiva trayectoria histórica de asentamiento de un determinado sector industrial (Civitanes 2001).

Es un tipo de sistema productivo local, este que conforman los lavadores de guante que funcionan no solo para un solo sector industrial como el automotriz sino que diversifican su productividad brindando su servicio a otros sectores como el agropecuario, textil, y otros. Es una red productiva porque se articularán entre ellos permitiéndose compartir trabajo, cuando se encuentran saturados. Han tenido una evolución de su trayectoria a razón del asentamiento de Nissan I y II.

En relación al papel que desempeñan las instituciones gubernamentales y no gubernamentales en esta forma de producción. Se observó que, el gobierno interviene otorgando las condiciones necesarias para que se instalen las trasnacionales que son parte del sistema de proveeduría de Nissan I y II. A fin de que se establezcan los encadenamientos productivos entre grandes empresas y la trasnacional automotriz. Pero, esto no ocurre con los pequeños empresarios que se encargan de gran parte del lavado de guante para los trabajadores de estas empresas.

En relación a la política industrial, la función del Estado está dirigida a proteger e impulsar la industria doméstica de un entorno nacional, a uno supranacional que exige el modelo de globalización de la economía, para lo cual es fundamental y prioritario que el Estado defina una estrategia industrial que contemple en su concepción tanto el corto como el largo plazo. El concepto de política industrial podría definirse como la consecución de un equilibrio entre los siguientes elementos claves: 1. Fijar condiciones estables a largo plazo para favorecer el funcionamiento eficaz de una economía de mercados, promoviendo y manteniendo un elevado nivel de competencia que fomente la competitividad empresarial. 2. Elegir los instrumentos adecuados para acelerar el ajuste estructural: incrementar la capacidad de innovación, impulsar la creación y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, invertir en recurso humano, etc. 3. Actuar como moderador de cara a la organización del cambio estructural, tomando iniciativas cuando la importancia económica, política y social lo requiera (Oliveros, 2015).

Uno de los elementos claves para una política industrial, en este caso y según lo observado en esta investigación, no se cumple, dado que, el desarrollo de pequeñas y medianas empresas que operen con capital local no se contempla en los planes estatales de desarrollo, tal es el ejemplo de los lavadores de guante, quienes concluyen que refieren el nulo apoyo por parte del gobierno del estado para poder crecer, modernizar y expandir sus servicios para encadenarse y beneficiarse de las transnacionales como debiese ser.

El resultado sobre el desarrollo local que se genera con la presencia de esta red productiva, es que existe una tendencia a pensar este, como algo aparte, sin contacto con lo regional, nacional o global, cuando, por el contrario, estos procesos son siempre “pensados” a partir de las grandes corrientes de interpretación del desarrollo que existen.

En resumen, quedan muchas preguntas por resolver que respuestas ¿Con las empresas que existen en la entidad, en todo caso PYMES, que operan en la entidad, se alcanzan a encadenar con la industria automotriz, y con ello, se logra desarrollo local?

¿Cómo el gobierno del estado apoya a las pymes para que participen y se encadenen a las grandes empresas y de esta manera alcanzar el desarrollo local?

Si bien es cierto que la integración de México en la economía mundial se ha visto favorecida por la orientación exportadora de las multinacionales, también debe reconocerse que el país ha perdido el control en el diseño de su desarrollo económico. Si México está realmente comprometido a emprender un proceso de crecimiento económico estable a largo plazo, es imperativo que el gobierno trabaje para la integración de la industria nacional y el sector orientado a la exportación; donde los esfuerzos deben ser dedicados al fortalecimiento de las industrias locales.

Bibliografía

- Alburquerque, F. (2003). Teoría y práctica del enfoque de desarrollo local. Instituto de Economía y geografía. Madrid: Consejo superior de Investigaciones Científicas.
- Alburquerque, F. (2004). Desarrollo Económico local y descentralización en América Latina. España: Ministerio de Ciencia y Tecnología.
- Álvarez, Ma. de L. (2002) "Cambios en la industria automotriz frente a la globalización: el sector de autopartes en México". *Contaduría y Administración*, México: Banco de Información Estadística del INEGI, núm. 206.
- Álvarez, R. B. (2013). Estructura y recomposición de la industria automotriz mundial. Oportunidades y perspectivas para México. *Economía UNAM*, 10(30), 75-92.
- Barragán, S., & Usher, J. M. (2009). The role of multinationals in the host country: spillover effects from the presence of autocar makers in Mexico. *Contaduría y administración*, (228), 83-104.
- Basurto R. (2013) Estructura y recomposición de la industria automotriz mundial, en Oportunidades y perspectivas para México. Journal of Economic Literature. Economía Unam vol. 10 núm. 30, México: Universidad de Sonora.
- Rodríguez Bautista, J. J. & Cot Yáñez, R. C. (2001). Lo Global y Local, una Relación para Hacer Regiones en el Ámbito Mundial. *Economía y Sociedad*, 6(9), 47-66.
- Bayón, M. C. (2006). Precariedad social en México y Argentina. *Revista de la CEPAL*, 88, 133.
- Beck U. (2000). "Un nuevo mundo feliz: La precariedad del trabajo en la era de la globalización". (Bernardo Moreno Carillo, trad.). Barcelona: Paidós. (Trabajo original publicado en 1999).
- Boisier, (2005). "¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización?" México: Revista de la CEPAL No. 86.
- Boisier, S. (1999). "Desarrollo local: ¿De qué estamos hablando?". Colombia: Cámara de Comercio de Manizales, 1999.
- Bracamonte, A. Contreras, O. (2008). Redes globales de producción y proveedores locales: los empresarios sonorenses frente a la expansión de la industria automotriz, *Estudios Fronterizos*, vol. 9, núm. 18, julio-diciembre 2008, pp. 161-194

- Camacho F. (2000). Abriendo fronteras. Instituto Cultural de Aguascalientes.
- Camuffo, A. (2004). Rolling out a world car: globalization, outsourcing and modularity in the auto industry. *Korean Journal of Political Economy*, 2(1), 183-224.
- Cárdenas Basto, A. (2015). Encadenamientos productivos: la guía práctica. Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA- Administración de Empresas. Bogotá. 2015. Encadenamientos Productivos: La Guía práctica
- Carrillo, J. (2004). NAFTA: The process of regional integration of motor vehicle production. In *Cars, Carriers of Regionalism?* (pp. 104-117). Palgrave Macmillan, London.
- Casalet M. Buenrostro E. (2011). Evolución y complejidad en el desarrollo de encadenamientos productivos en México Los desafíos de la construcción del *clúster* aeroespacial en Querétaro. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Naciones Unidas.
- Cedrola, G. (2010). “Debate acerca de la flexiseguridad.” Obtenido de: <http://www.adpu.org/pdf/Debateacercadelaflexiseguridad-GerardoCedrola.pdf>
- Cisneros Ramírez, E. I. (2011). Diseño de estrategias para que una empresa del sector automotriz genere actitudes positivas en el personal y fomente su desarrollo integral. (Tesis inédita de maestría en Ciencias Económicas y Administrativas). Recuperado de <http://bdigital.dgse.uaa.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/853/350471.pdf?sequence=1>
- Cividanes, J. L. (2000). El territorio como variable económica: el concepto de sistema productivo local. *Alicante: Universidad de Alicante, Departamento de Análisis Económico Aplicado.*
- Cordera C, y Lomelí V. (Coord.) (2006). “El mundo del trabajo y la exclusión social.” México: UNAM.
- Covarrubias A. (2014). “Explosión de la Industria Automotriz en México: De sus encadenamientos actuales a su potencial transformador”. México: Friedrich Ebert Stiftung.

- De Franco, A. (2000) ¿Por qué precisamos de un desarrollo local integrado y sostenible? Instituciones y Desarrollo. Recuperado de: <http://www.iigov.org>
- Del Valle, R. M. G. (1994). Sistemas productivos locales y políticas de desarrollo rural. *Revista de Estudios Regionales* nº39, 93-112.
- Paolo, L. J. D. P. (2014). Hacia un desarrollo integrador y equitativo: una introducción al desarrollo local. *Documento disponible en la web, consulta marzo de*.
- Ermida, U. (2007). La política laboral de los gobiernos progresistas. Buenos Aires: Revista Nueva sociedad, Vol. 11.
- Ernst, D., & Kim, L. (2002). Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. *Research policy*, 31(8), 1417-1429.
- Espina, M. (2010). "Apuntes sobre el concepto de desarrollo y su dimensión territorial". La Habana: Caminos.
- Fernández & Fernández, (2010). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill.
- Fernández K, Gereffi G. (2011). Desarrollo económico local y cadenas globales de valor. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), North Carolina: Duke University.
- Fernández, S. L. (2009). "China 2009: impacto de la crisis global". España: Boletín económico de ICE No. 2972.
- Fuentes, Antonio, (2008), "Nissan traslada a Tailandia la producción de 40.000 vehículos" en *El Periódico de Extremadura*. España: El Periódico. Recuperado de: http://www.elperiodicoextremadura.com/noticias/economia/nissan-traslada-tailandia-produccion-40-000-vehiculos_403691.html
- Gabriel, L. F., Cerqueira, A. C. D. G., & Ribeiro, L. C. (2015). Brasil: localización industrial y encadenamientos sectoriales, el caso de la industria automovilística. *Revista CEPAL*
- Galicia-Bretón Mora, Fabiola, & Sánchez-Juárez, Isaac Leobardo. (2011). La industria automotriz y el fomento a las cadenas productivas en Sonora: el caso de la Ford en Hermosillo. *Economía, sociedad y territorio*, 11(35), 161-195. Recuperado en 15 de noviembre de 2017, de

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-84212011000100007&lng=es&tlng=es.

- Gallina, A., Capecchi, V., Núñez Jover, J., & Montalvo Arriete, L. F. (red.) (2007). *Innovaciones Creativas y Desarrollo Humano*. Montevideo: Editora Trilce.
- García Rojas Jaime (2015). *Job satisfaction analysis at an R&D center in the Mexican automotive industry*. (Master of Science in Engineering and Management at the Massachusetts Institute of Technology. E. E. U. U.: Massachusetts.
- García, B. (2006), “La situación laboral precaria: marcos conceptuales y ejes analíticos pertinentes”, México: UAM.
- García. A. y Marquetti H. (2000). “Cadenas, redes y *clusters* productivos: aspectos teóricos”. Recuperado de: https://www.nodo50.org/cubasigloxxi/economia/galvarez_300806.pdf
- García, M. L. S., Vega, T. D. J. V., & Uribe, H. M. (2005). El efecto de la apertura comercial en el sector automotriz mexicano: la valuación de consorcio grupo Dina SA de CV. Centro Coordinador de Estudios de Dirección.
- Gaytán, A. K. (2012). *Los Sistemas Productivos Locales en América Latina. Hacia un nuevo paradigma regional*.
- Gereffi (2001). “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”. *Problemas del desarrollo*, vol. 32. Núm. 125, México: UNAM.
- Gobierno del Estado de Aguascalientes; Coordinación estatal de Planeación y Proyectos CEPLAP (2011). *Programa sectorial de Desarrollo Económico 2010-2016*. México: Aguascalientes.
- González Alcaraz Juan Antonio (2016). *El impacto en los costos de la baja calidad debido a un cambio organizacional en la industria automotriz*. (Tesis inédita de la maestría en administración de negocios). México: UDG.
- González Gómez, O. (2012). Sistemas productivos locales en América Latina: revisión de alcances y límites. *Espiral (Guadalajara)*, 19(53), 9-31.
- Grassi E. & Danani C. (2009). *El mundo del trabajo y los caminos de la vida*. Argentina: Espacio Editorial.

- Hernández Castorena, O. (2015). El impacto de las estrategias en la gestión de la cadena de suministro para un mayor rendimiento y competitividad de la PYME manufacturera. (Tesis inédita del doctorado en ciencias administrativas). Recuperado de <http://bdigital.dgse.uaa.mx:8080/xmlui/handle/123456789/296>
- Hopkins, T. K., & Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world-economy prior to 1800. *Review (Fernand Braudel Center)*, 10(1), 157-170.
http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S025071611998007100001&lng=es&tlng=es. 10.4067/S0250-71611998007100001
- Humphrey, J., & Memedovic, O. (2003). The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries.
- Iglesias-Piña, D. (2005). Los sistemas productivos como estrategia de desarrollo local ante la globalización. *Revista Aportes10*, (30), 33-50.
- INEGI. (2013) Estadística a propósito de la industria Automotriz, México: INEGI.
- INEGI. (2014) “Estructura económica del estado de Aguascalientes”. Sistema de cuentas nacionales de México. Estructura económica Regional, PIB por entidad federativa, 1970, 1975,1980 en Censos económicos. México: INEGI.
- INEGI. (2017) Población total del Estado de Aguascalientes. México: INEGI.
 Recuperado de:
<http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/ags/poblacion/dinamica.aspx?tema=me>
- INEGI. (2017). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. México: INEGI. Recuperado de: <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>
- INEGI. Censos económicos 2009 y 20012
- INEGI. Censos económicos 2014
- INEGI Conteo de Población y Vivienda 1995.
- INEGI XII Censo General de Población y Vivienda 2000.
- INEGI II Conteo de Población y Vivienda 2005.
- INEGI Censo de Población y Vivienda 2010.

ota:

- Isaza, J. G. (2008). Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales. *Sotavento MBA*, (11), 8-25.
- Ken Crucita y Chan Ernst (1998). Clusters: una alternativa para el desarrollo regional de pequeñas economías. En *Contribuciones a la Economía*, abril 2008 en <http://www.eumed.net/ce/2008a/>
- Kuri Gaytán, A. (2006). Innovación tecnológica y sistemas productivos locales. *Economía UNAM*, 3(7), 131-151.
- López García, J. Padilla Lozano F. Gutiérrez Castorena P. (2013). Las Políticas Públicas del Desarrollo Regional de Aguascalientes. UAA
- López, A., & Lugones, G. (1999). Los sistemas locales en el escenario de la globalización. *Globalização & inovação localizada: Experiências de sistemas locais no Mercosul. Brasília: IBICT/MCT*, 72-108.
- López, E. C. (1997). Sistemas productivos locales y distritos industriales: el caso de España. *Boletín de la AGENs*, 91-106.
- López, J. (2015). "Encadenamientos productivos en el sureste de Asia: integración a las redes globales con empresas locales". *Revista Mundo Asia – Pacífico*. México: UNAM. Recuperado de: <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15317.pdf>
- López, M. (2005). Sociologías del espacio: legado teórico y productividad empírica. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 109(1), 127-154.
- Loría y Escalante, E. R. (1999). El empleo hoy en México y el mundo. México: UNAM.
- Madruga-Torres, A. G. (2013). Los sistemas productivos locales. Término para un debate desde la economía política. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*. <http://xn--caribea-9za.eumed.net/wpcontent/uploads/economia-politica.pdf>.
- Maza, O., & Lazcano, D. A. O. (Eds.). (2015). *En el mismo barco: reflexiones sobre la producción, el trabajo y las redes sociales: el caso de Uriangato, Guanajuato*. Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Martínez A. y García, A. (2014). *Nuevas formas de organización*. Análisis Económico. Núm. 70, vol. XXIX. México: UAM.

- Milán, Silvia. (2014) Industria Automotriz de Guanajuato acelera y rebasa, AM. Recuperado de: <http://www.am.com.mx/leon/local/industria-automotriz-de-guanajuato-acelera-y-rebasa-121260.html>
- Moltó Mantero, E. (2002). Desarrollo local, geografía y análisis territorial integrado: algunos ejemplos aplicados. *Investigaciones geográficas*, nº 27, 2002; pp. 175-190.
- Montejano García, S. (2015). El efecto de los procesos de producción y la innovación en las ventas competitivas y el rendimiento en las empresas manufactureras de Aguascalientes. Tesis inédita del doctorado en ciencias administrativas Recuperado de <http://bdigital.dgse.uaa.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/294/398051.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mortimore, M. (2005). *Informe sobre la industria automotriz mexicana* (Vol. 162). United Nations Publications.
- OIT, Organización Internacional del Trabajo, (2006), “Cambios en el mundo del trabajo”, Ginebra, Suiza. Recuperado de: www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc95/index.htm.
- Oliveros, G. O. (2015). Algunos conceptos de política industrial. *Semestre Económico*, 2(4).
- Ortiz, A. (1997). “Ordenamiento del territorio y desarrollo municipal en Aguascalientes”, México: UAA.
- Pacheco-López, P. (2005). Foreign direct investment, exports and imports in Mexico. *World Economy*, 28(8), 1157-1172.
- Padilla, F. y Gutiérrez, P. (2012). Las Políticas Públicas del Desarrollo Regional de Aguascalientes. México: UAA. Recuperado de: www.uhu.es/IICIED/pdf/6_4_politica.pdf
- Palpacuer, F., & Parisotto, A. (2003). Global production and local jobs: can global enterprise networks be used as levers for local development? *Global Networks*, 3(2), 97-120.

- Paolo, L. J. D. P. (2014). Hacia un desarrollo integrador y equitativo: una introducción al desarrollo local. *Documento disponible en la web, consulta marzo de 2014.*
- Parga Montoya, N. (2016). La influencia de los aspectos institucionales en la orientación emprendedora y las redes de trabajo de las pequeñas y micro empresas de la ciudad de Aguascalientes. (Tesis inédita del doctorado en Ciencias Administrativas) Recuperado de <http://bdigital.dgse.uaa.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1230/416152.pdf?sequence=1>.
- Paus, E. A., & Gallagher, K. P. (2008). Missing links: Foreign investment and industrial development in Costa Rica and Mexico. *Studies in Comparative International Development*, 43(1), 53-80.
- Pérez, D., & Juan, M. (2015). The Sustainable Development of Industries: The Case of the Auto Industry in Mexico.
- Peyro Beltrán María Elena. (2005). *La reestructuración productiva y mercado de trabajo en la industria de autopartes de la zona conurbada de Guadalajara en el marco del proceso de apertura comercial en Jalisco.* (Tesis inédita de Maestría en Ciencias Sociales). México.
- Redacción T21 (2012) Nissan deja ver diseño de su planta Aguascalientes II, T21. Recuperado de: <http://t21.com.mx/automotriz/2012/12/29/nissan-deja-ver-diseno-su-planta-aguascalientes-ii>
- Rendón Acevedo, J. A., & Forero Muñoz, J. D. (2014). Sistemas productivos locales: estrategias empresariales para el desarrollo. Semestre Económico.
- Rivera L.N. (2000). *Ventajas competitivas de las empresas exportadoras de autopartes: El caso de Jalisco.* (Tesis inédita de maestría en economía). México: UDG.
- Robertson, R. (2000). Glocalización: tiempo-espacio y homogeneidad-heterogeneidad. *Zona abierta*, (92/93), 213-241. Alburquerque, F. y Cortez P: (Comps.) (2001). "Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: Análisis comparativo". México: CEPAL.
- Rodríguez, J. y Gómez, C. (2010). Gestión regional y desarrollo local. México: UDG.

- Roffman, A. y Villar, A. (2006) Desarrollo local. Universidad Nacional de Quilmes. Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Rosales y Chauca, (comps) (2010). Desarrollo local. Teorías, políticas y experiencias. México: UAM.
- Sánchez Arrijoja, A. P. (2009). Propuesta de un sistema de información interorganizacional para la integración de subproveedores de la industria automotriz mexicana. (Tesis inédita de Maestría en ciencias en administración de negocios) Recuperado de <http://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/3658/PROPUESTASISTEMAINFORMA.pdf?sequence=1>
- Sánchez, Z., Escobar, J., Sánchez, M., et. Al. (2013). Desarrollo local basado en conocimiento e innovación: Caso Acrópolis del Norte. Journal of Technology Management and Innovation, Volumen 8, Special Issue, Chile: ALTEC. Recuperado de: <http://www.jotmi.org/index.php/GT/article/view/1240>
- Santander, P. (2011). Por qué y cómo hacer análisis de discurso. *Cinta de moebio*, (41), 207-224.
- Sassen, Saskia. (1998). Ciudades en la economía global: enfoques teóricos y metodológicos. *EURE (Santiago)*, 24(71), 5-25. Recuperado en 04 de diciembre de 2015, de http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S02501611998007100001&lng=es&tlng=es.10.4067/S0250-71611998007100001.
- Sayago, S. (2014). El análisis del discurso como técnica de investigación cualitativa y cuantitativa en las ciencias sociales. *Cinta de moebio*, (49), 1-10.
- Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Aguascalientes. "Impulso PYME Automotriz de Aguascalientes, activando la proveeduría local". Secretaría de Economía SE, Instituto nacional del emprendedor INADEM, Fondo Nacional Emprendedor FNE, Gobierno de Aguascalientes, 2016.

Secretaría de Economía. Industria automotriz 2014. Recuperado de:
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/75545/150213_DS_Automotriz_ESP.pdf

Secretaría de desarrollo económico. Recuperado de:
<http://www.liderempresarial.com/num158/12.php>

Sturgeon, T., Van Biesebroeck, J., & Gereffi, G. (2008). Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry. *Journal of economic geography*, 8(3), 297-321.

Terrae, S. (1999). "El desempleo y el futuro del trabajo", España: Presidencia Social.

Tuñón, A. H. (2004). Teorías y Modelos de la idea de Desarrollo: los cinco cánones. In *Cooperación al desarrollo y bienestar social* (pp. 175-233). Eikasía Ediciones.

Ocho Valladolid K. (2006). *La competitividad del sector de autopartes de México y Alemania en el marco del TLCUEM. 1992-2002*. (Tesis inédita de Licenciatura en Estudios Internacionales). México: UDG.

Vargas C, Mochi P. (2008). "Estrategias que favorecen u obstaculizan el desarrollo local en el marco de la globalización." en *Economía y sociedad y territorio*, Vol. VIII, núm. 26. México: UDG.

Vázquez, B.A. (1999). "El desarrollo local en los tiempos de globalización." En *Ciudad y región: Estudios territoriales*, No. 122. España: Universidad Autónoma de Madrid.

Vázquez-Barquero, A. (2000). Desarrollo endógeno y globalización. *EURE (Santiago)*, 26(79), 47-65.

Vázquez-Barquero, A. (2006). Surgimiento y transformación de clusters y milieus en los procesos de desarrollo. *EURE (Santiago)*, 32(95), 75-93.

Velázquez-Durán, V. M., & Rosales-Ortega, R. (2011). Competencia y cooperación en la formación de un sistema productivo local: la organización industrial del calzado en León, Guanajuato. *Economía, sociedad y territorio*, 11(37), 609-644.

Vicencio A. (2007). "La industria automotriz en México, antecedentes, situación actual y perspectivas." en *Contaduría y administración*. No. 221. México: UNAM.

Vieyra Medrano, J. A. (2000). Reconversión industrial, gran empresa y efectos territoriales: El caso del sector automotriz en México. *EURE (Santiago)*, 26(77), 25-47.

Vieyra, A. (1999). *Tecnología, empleo y territorio en el marco de la globalización económica. El caso de la industria automotriz en México* (Doctoral dissertation, Tesis Doctoral, Facultad de Geografía e Historia, Universidad Complutense de Madrid. España. Inédita). Recuperado de sector_automotriz_y_el_proceso_de_industrializacion_en_Mexico_Aspectos_historicoeconomicos_de_su_conformacion_territorial/links/55f9fe5308aeba1d9f269b75/El-Sector-automotriz-y-el-proceso-de-industrializacion-en-Mexico-Aspectos-historico-economicos-de-su-conformacion-territorial.pdf

Vieyra, A. (2003). El sector automotriz en el proceso de industrialización en México: aspectos histórico-económicos de su conformación territorial. *Sobre ruedas. Una historia crítica de la industria del automóvil en España. Editorial Síntesis. Madrid.*(pág. 213-238).

www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc95/index.htm.

Yoguel, G. (2000). Creación de competencias. *Revista de la Cepal*, 71, 105.

Anexos

Anexo 4.1

Guía de entrevista para actores institucionales gubernamentales

Fecha: _____ Hora: _____

Lugar (ciudad y sitio específico)

Entrevistado: (nombre, edad, género, puesto, dirección, gerencia o departamento)

Guía de entrevista sobre proveedores y desarrollo local

Introducción: se tiene planeado un proyecto que tiene por objetivo recabar información sobre cómo es la participación de los proveedores en Nissan para entender como esta actividad forma parte del desarrollo local de la entidad. Por ello han sido seleccionadas autoridades gubernamentales expertos en el conocimiento sobre desarrollo local y proveedores industriales que participan con la transnacional. Se tiene entendido que el estado cuenta con un gran desarrollo en términos de industria automotriz, y que parte de ello lo logra la participación del gobierno del estado junto con la organización de proveeduría para la transnacional Nissan por ello han sido elegidos para esta investigación de la Universidad de Guadalajara.

Temas:

- Tipos de necesidades por parte de Nissan para operar en la entidad (infraestructura, operación en la entidad, etc.)

Intereses locales de Nissan en Aguascalientes

- Proyecto de desarrollo que Nissan le haya propuesto al gobierno de Aguascalientes posterior a su llegada y actuales (educativos, capacitación, infraestructura). Cuales están en marcha y cuales por comenzar
- ¿En qué medida la inversión externa tiende a “echar raíces” en Aguascalientes y qué efectos tiene la influencia de dicha tendencia sobre el territorio?

Institucionalización de compromisos

- Que dependencias gubernamentales están relacionadas con la operación de Nissan en la entidad (SE, SEP. etc.)
- Cree que alguna otra dependencia también se debería involucrar y por que
- Movilidad del trabajo en el mercado de trabajo local por parte de Nissan (% de trabajadores outsourcing, contratación directa, % de ocupación de la fuerza de trabajo local y foránea, niveles de educación requeridos por Nissan para contratar fuerza de trabajo)
- Intereses que son parte del desarrollo local en los que Nissan no se interese por alguna razón

Desarrollo local

- Bases del diseño de la política industrial e institucional de Aguascalientes en concordancia con el desarrollo local
- Qué agentes y actores participantes en el diseño y planeación del desarrollo local de la entidad
- Tipos de beneficio para Aguascalientes en términos de desarrollo local con la presencia de Nissan
- Políticas de apoyo local por parte del gobierno hacia los proveedores
- Cómo se intensifican los lazos de cooperación entre proveedores, transnacional y gobierno?
- ¿Existe una política de beneficios mutuos entre proveedores y Nissan?

Anexo 4.2

Guía de entrevista para proveedores

Guía de entrevista sobre proveeduría y desarrollo local

Fecha: _____ Hora: _____

Lugar (ciudad y sitio específico)

Entrevistado: (nombre, edad, género, puesto, dirección, gerencia o departamento)

Introducción: se tiene planeado un proyecto que tiene por objetivo recabar información sobre cómo es la participación de los proveedores en Nissan para entender como esta actividad forma parte del desarrollo local de la entidad. Por ello han sido seleccionadas empresas como en la que usted colabora. Se tiene entendido que esta empresa es una de las más importantes a nivel de proveeduría para la transnacional Nissan por ello han sido elegidos para esta investigación de la Universidad de Guadalajara.

Características de la entrevista

Cabe señalar que la información que usted me proporcione queda en absoluta confidencialidad, inclusive si usted así lo desea se puede manejar completamente anónimo. La entrevista durará menos de una, aproximadamente.

Temas:

Información general sobre la empresa

- Año de fundación
- Número de empleados
- Principales productos
- Orden que guarda la empresa proveedora en la cadena proveedores
- Organización en la toma de decisiones de proveeduría por origen de empresa

- Implicaciones en la integración de proveedores
- Qué tipo de insumos necesita la empresa para la fabricación de productos
- Origen de los insumos para la fabricación

Apoyos

- Algún apoyo por parte del gobierno para con la empresa (monetario, burocrático, permisos, infraestructura, etc.)
- Tipos de apoyo por parte de la transnacional (tecnológicos, financieros, infraestructura, insumos, etc.)
- Tipos de apoyo entre proveedores (Intercambio de conocimientos en tecnología entre proveedores, financiero, insumos, infraestructura, etc. Que no pueda o no quiera resolver la transnacional)

Toma de decisiones

- Cambios organizativos de Nissan que impactan a los proveedores y su influencia sobre el desarrollo local
- Nivel de intercambio de tecnología entre proveedores y Nissan
- Origen del capital con el que opera la empresa (algún accionista local o nacional)
- Existencia de factores que han favorecido o impedido un mayor desarrollo de proveedores locales
- Capacidad de inversión externa para liderar e impulsar procesos de desarrollo local a través de la creación y gestión estratégica de un panel local de proveedores
- Existe una política de beneficios mutuos entre proveedores y Nissan
- Cómo se intensifican los lazos de cooperación entre proveedores, transnacional y gobierno?
- ¿Existe una política de beneficios mutuos entre proveedores y Nissan? Si los hay, cuales son

Anexo 4.3

Guía de observación

Fecha:

Lugar:

Hora de inicio de la observación y recorrido:

Hora de término:

Ambiente físico: (localización de la empresa, tamaño, distribución, señales, accesos, sitios con funciones centrales {centros del poder político y económico, hospitales, mercados y otros} Actividades: (acciones) individuales y colectivas

¿Cuáles son los niveles de proveeduría que se maneja para Nissan?

1er nivel: suministran producto (especializados en producción de bienes diferenciados) (intensivos en tecnología y proveen de conjuntos y sistemas completos a los ensambladores) (especializados en tecnología en proceso, fundición, estampado, soldadura, moldes)

2º. Nivel: productores de componentes estandarizados. Reducida complejidad y tecnología. Trabajan bajo especificaciones de proveedores de primer nivel. Escasa autonomía. Desarrollo de componentes según proveedores de primer nivel. Empresas pequeñas y medianas dedicadas al mercado local o nacional.

¿Cómo es la cadena de suministro?

Como se genera el proceso de desarrollo; a través de factores adicionales como las características del territorio, la capacidad emprendedora local, los apoyos institucionales, y una acertada política de apoyo empresarial, entre otros.

Hechos relevantes:

Anexo 4.4

Guía de entrevista para *Gerente de empresa de servicios Vallen*

OB: ESP.1

Guía de entrevista sobre proveeduría y desarrollo local

Fecha: _____ Hora: _____

Lugar (ciudad y sitio específico)

Entrevistado: (nombre, edad, género, puesto, dirección, gerencia o departamento)

Introducción: se tiene planeado un proyecto que tiene por objetivo recabar información sobre cómo es la participación de los proveedores en Nissan para entender como esta actividad forma parte del desarrollo local de la entidad. Por ello han sido seleccionadas empresas como en la que usted colabora. Se tiene entendido que esta empresa es una de las más importantes a nivel de proveeduría para la transnacional Nissan por ello han sido elegidos para esta investigación de la Universidad de Guadalajara.

Características de la entrevista

Cabe señalar que la información que usted me proporcione queda en absoluta confidencialidad, inclusive si usted así lo desea se puede manejar completamente anónimo. La entrevista durará menos de una, aproximadamente.

Gerente de empresa de servicios Vallen

Temas:

Misión y visión de la empresa

- servicios que presta
- relación con el gobierno estatal
- servicios que contrata
- relación con los lavadores de guante
- formas de contactarlos

- características del servicio que requiere de los lavadores de guante
- origen del capital con el que opera
- ¿cuantas empresas de lavadores de guante conoce?
- ¿cuánto paga vallen por cada par de guante lavado?
- ¿cuantas empresas de lavadores de guante tiene en su lista?
- ¿conoce otras empresas como vallen que trabajen con lavadores de guante?
- tiene conocimiento de si existen otros lavadores de guante que no trabajen con empresas como vallen?
- cree que Nissan u otras empresas de la industria automotriz contratarían los servicios de lavadores de guante de forma individual?