

DISCUSIONES TEÓRICO PRÁCTICAS SOBRE EL DESARROLLO LOCAL Y LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN AGUASCALIENTES

Cecilia Escobedo Torres¹

Leticia Elizabeth Souza Mosqueda²

Apartado Teórico 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

¹ Maestra y doctorante en posgrado en Geografía y ordenación territorial. Profesora investigadora del Departamento de Estudios del Pacífico. Universidad de Guadalajara. ceciliae@csh.udg.mx heressy@hotmail.com

² Maestra en Derecho. Profesora investigadora del Departamento de Derecho. Universidad de Guadalajara. ceding@hotmail.com

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.

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.

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.

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

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 trasnacionales, 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).

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 (Alburquerque, 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.

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, de la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.

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 indisociable 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 la integración de 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).

El contexto 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 confluir 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 al de 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 (Civitanes 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). Rabelloti (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 es-

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 transnacional 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, como 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.

REFERENCIAS

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.

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

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. et. Al. (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.

Del Valle, R. M. G. (1994). Sistemas productivos locales y políticas de desarrollo rural. Revista de Estudios Regionales nº39, 93-112.

Ernst, D., & Kim, L. (2002). Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. Research policy, 31(8), 1417-1429.

García (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. A. y Marquetti H. (2000). “Cadenas, redes y clusters productivos: aspectos teóricos”. Recuperado de: https://www.nodo50.org/cubasigloxxi/economia/galvarez_300806.pdf

Gereffi (2001). “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”. Problemas del desarrollo, vol. 32. Núm. 125, México: UNAM.

González (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.

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

Iglesias-Piña, D. (2005). Los sistemas productivos como estrategia de desarrollo local ante la globalización. Revista Aportes10, (30), 33-50.

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, 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.

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>

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.

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.

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>

- 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.
- Pries L.** (2000). Entre el corporativismo productivista y la participación de los trabajadores. Globalización y relaciones industriales en la industria automotriz mexicana.
- 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, J., & Forero, D.** (2013). Sistemas productivos locales: estrategias empresariales para el desarrollo. sd.
- Rivera L.N.** (2000). Ventajas competitivas de las empresas exportadoras de autopartes: El caso de Jalisco. (Tesis inédita de maestría en economía). México: UDG.
- 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>
- Valladolid K.O.** (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.
- 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.
- 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).