

Redes productivas globales – locales antes de la pandemia covid19: el caso del *outsourcing* para la industria automotriz en la ciudad de Aguascalientes

Cecilia Escobedo Torres¹

María del Rosario Cota Yañez²

Karina Rubí Durán Alcaraz³

Resumen

En la economía mundial, la evidencia muestra que la regionalización promueve fuerzas que tienden a integrar en un mismo espacio regional a países geográficamente próximos y económicamente complementarios, por lo menos en lo que respecta a la acumulación de recursos y en el aumento de las dimensiones de mercado. Como en el caso de México y Asia que mantienen un acuerdo productivo y comercial con respecto a la industria automotriz, y por ello se ubica una de las empresas transnacionales más importantes en el estado de Aguascalientes, Nissan I y II.

Para la región de Asia Pacífico y en específico para México las redes productivas globales han funcionado de alguna manera, pues se observa en la inversión extranjera directa, en general en México, en específico en el sector automotriz, se localizan corredores industriales en Guanajuato, Aguascalientes, Puebla y otras ciudades.

Para este sector productivo la participación de las agencias de colocación de personal es indispensable, por ello es importante, describir cómo es la organización y operación de estas agencias de colocación, en que ha cambiado el concepto de *outsourcing* y si estos cambios han beneficiado en algún aspecto sociolaboral o relacionado con el desarrollo a la ciudad de Aguascalientes.

Palabras clave: Sistema productivo local, espacio local, sector automotriz, redes productivas, *outsourcing*.

Introducción

Desde sus comienzos a fines del siglo 21 y hasta mediados del siglo XX, la industria automotriz mundial está organizada sobre una base nacional. Esto es, la producción de autos se realizaba en unos pocos países industrializados de Norteamérica y Europa occidental: Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Alemania e Italia. Estos países se caracterizaban por abarcar la producción de la generalidad de las mercancías por capitales que tienen la magnitud necesaria para participar en la formación de la tasa general de ganancia compitiendo en el mercado mundial (Fitzsimons, 2016).

¹ Profesora investigadora del Departamento de Estudios del Pacífico en la Universidad de Guadalajara. ceciliae@csh.udg.mx

² Profesora investigadora del INESER-CUCEA, Universidad de Guadalajara. macotaya@gmail.com

³Egresada de la Licenciatura en Sociología. Universidad de Guadalajara. Rubina-duran@hotmail.com

Mas tarde, al lado de la unificación de los mercados europeos y norteamericanos y de la emergencia de Japón como región de producción importante, se dio un tercer proceso desde mediados de la década de 1950: el desarrollo de la manufactura integral de automóviles en varios países en los que hasta entonces sólo existían procesos de ensamblado de kits importados, teniendo en cuenta indicadores simples como la magnitud de la producción y la sincronía cronológica de la industrialización (1955-1965 aproximadamente), pueden agruparse los casos de Argentina ,Brasil ,México ,España ,Sudáfrica ,Australia e India. Este grupo de 7 países se diferencia del caso de Japón (con el que comparte a grandes rasgos la cronología de la industrialización) por la magnitud de la producción, pues mientras Japón pasó de setenta mil vehículos manufacturados en 1950 a 480 mil en 1960, alcanzando 5 millones en 1970. Es así como Nissan de origen del capital transnacional japonés alcanzó una importancia preponderante y decidió instalar filiales manufactureras en México como la Nissan en 1980 en el estado de Aguascalientes en México.

El sector automotriz, es exportador por excelencia al ser de las áreas más beneficiadas con la firma del TLCAN y cuya infraestructura la coloca como la undécima potencia en el nivel mundial. Con relación al futuro inmediato, el aspecto más importante de la macroeconomía para el sector automotriz es el esperado crecimiento de la demanda interna con el fin de seguir el modelo de los mercados canadiense y estadounidense, cuya estructura automotriz y parque vehicular son considerables (Vicencio,2007).

La industria automotriz a nivel global ocupa un lugar sumamente importante a nivel de generación de empleos y comercio. Antes del escenario de pandemia que ha afectado al mundo, la industria automotriz de México empleo alrededor de 900 mil personas para el armado de vehículos, fabricación de carrocerías y producción de autopartes, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Este volumen fue el más alto en la historia del sector, además de que es el mayor generador de puestos de trabajo desde 2014. Datos de la industria refieren que lo anterior se debe a la puesta en marcha de nuevas plantas automotrices, así como la contratación de personal para las próximas que estaban pendientes por abrir operaciones en el país; pese a la reestructura de algunas marcas y a los temores de menor crecimiento ante los embates comerciales del gobierno de Estados Unidos. Según La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), el sector es muy importante para la economía de México, pues más de 20 por ciento del empleo manufacturero del país lo genera esta industria.

Una red productiva comienza necesariamente desde un punto en específico que es quien demanda insumos para la producción hacia quien los posee. Esta relación clientelar se vuelve glocal, pues se piensa global y se actúa local. Una red global de producción y competitividad regional (López, 2011) “un GCC consiste en grupos de redes interorganizacionales agrupadas alrededor de una mercancía o producto, vinculando hogares, empresas y estados uno a otro con la economía mundial. Las redes productivas globales en torno a la industria del automóvil son de carácter transnacional como en el caso de NISSAN, cuya operación es local y global. Una de las manufactureras más importantes se encuentra en la Ciudad de Aguascalientes en México, y la matriz de todas estas empresas es de origen asiático en específico japones.

Para concluir con su propósito como empresa, Nissan, necesita allegarse de mano de obra en todos los niveles de producción y para contratarlos se necesita de toda una red del

sector servicios que sea capaz de proveer de la misma. Esta red está constituida por empresas de colocación de personal que hace más de veinte años se dedican a la administración de personal para estas empresas bajo el esquema *Outsourcing* por sus siglas en inglés. El objetivo es, explorar la organización de las agencias de colocación de personal que operan en Aguascalientes y que son proveedoras de personal predominantemente para la industria automotriz. cuestión siempre girara en relación con el beneficio que estas y le entidad misma obtienen con este tipo de colaboración.

Metodología

Para comenzar a entender la red productiva que se ha formado en torno al *outsourcing* para la industria automotriz en Aguascalientes, en especial para la trasnacional Nissan, se realizó una búsqueda exhaustiva sobre las agencias de colocación de personal que se ubican en esta ciudad. Se busco encontrar aquellas que proveen de personal principalmente para la industria automotriz, se estableció una lista de estas y se seleccionó las que cumplieran primordialmente con este requisito (*véase cuadro 1*).

Cuadro 1. Matriz de análisis cualitativo para agencias de colocación de personal para la industria automotriz de Aguascalientes

Concepto	Variable	Indicador	Tema
Empresas para las que colabora	Proyección internacional	Participación del capital (% nacional) (% internacional)	Con relación a que se toman las decisiones Organización Inversión Contratación Con relación a que se contratan el número de trabajadores Para cuales puestos de trabajo se contratan (%) Cuáles son las prestaciones con las que cuentan Entre cuanto oscilan los salarios
Participación gubernamental	Apoyos gubernamentales	Tipos de apoyo por parte del gobierno	

Fuente: Elaboración propia con base en análisis de conceptos sobre desarrollo local, redes productivas y subcontratación del trabajo

Posteriormente se contactó con las personas que representan a cada una de ellas, se les explico el objetivo de la entrevista en términos generales. Se estableció una agenda para

REDES PRODUCTIVAS GLOBALES – LOCALES ANTES DE LA PANDEMIA COVID19:
EL CASO DEL OUTSOURCING PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LA CIUDAD DE AGUASCALIENTES

aplicar las entrevistas y en el invierno de 2019 se aplicaron estas. El diseño de las entrevistas se dividió en una matriz de análisis en objetivos específicos, conceptos teóricos a tomar en cuenta y las variables que estos comprendieron.

Se utilizó el método de estudio de caso dado que el sector servicios es muy amplio y las actividades productivas diversas. Se manejo la técnica denominada “bola de nieve” misma que consistió en contactar en un primer momento agencias de colocación de personal que se dedicaran al reclutamiento y contratación de personal para la industria automotriz. Posteriormente se aplicaron entrevistas semiestructuradas con temáticas concernientes a entender el tejido de redes productivas en el sector servicios (véase cuadro 2).

Cuadro 2 Estructura de las agencias de colocación de personal

objetivo Específico	concepto teórico	variable
Revelar cómo se estructura estas agencias de colocación de personal	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 (Alburquerque, 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).	-sistema de proveeduría -organización de pequeños empresarios como actores individuales - eficiencia colectiva - relación con el gobierno - organización de pequeños empresarios a partir de empresas de servicios como actores colectivos

Fuente: Elaboración propia.

La idea fue entender cómo se tejen las redes productivas en estas agencias y entender si ocurre que se organizan bajo este esquema y como ocurre. En esta parte, el concepto fue colaboración, la variable se centró en la proyección internacional los indicadores fueron solo dos; porcentaje de participación de capital nacional y el otro internacional.

Aunado a ello se trató de encontrar la organización para el *outsourcing* o subcontratación de personal (véase cuadro 3). Es este apartado se abordó el concepto de estructura de la empresa, como variable fue la organización de esta, y los temas oscilaron sobre; toma de decisiones, organización, inversión, contratación, perfiles de contratación, cantidad de estos, tipos de puestos, prestaciones y salarios.

Cuadro 3. Interrelación entre Agencias de colocación de personal y sector automotriz

objetivo	variable
Analizar la interrelación de la industria automotriz con los proveedores fuerza de trabajo	institucionalización de compromisos
Analizar los mecanismos de interrelación entre los actores clave de las agencias de colocación de personal	tipos de asociación
	modalidades de integración

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente se partió de tomar siempre en cuenta como hilo conductor el concepto de desarrollo local y obtener una explicación de que es lo que se logra con esta actividad productiva en torno a este tema (véase cuadro 4). En este sentido se tomó en cuenta como concepto siempre, el giro de la empresa y la participación gubernamental, sobre el primero, la variable fue la proyección local y sobre el segundo los apoyos gubernamentales. Por indicadores se tomaron en cuenta el origen del capital con el que se sostiene la empresa y los tipos de apoyo por parte del gobierno.

Cuadro 4. Sistema productivo local y sector automotriz

objetivo Específico	concepto teórico	variable
Describir el sistema productivo local que se gesta con la participación las agencias de colocación de personal de la industria automotriz	Sistema productivo local	<ul style="list-style-type: none"> - Dinámica interactiva entre los principales actores productivos - Mecanismo que incide en el proceso permanente de la localidad y la región - Relaciones de cooperación

Fuente: Elaboración propia

Esos fueron en general los aspectos teórico-prácticos que se tomaron en cuenta para el trabajo de campo. Es menester mencionar que esta fue una realidad productiva que se recogió en una primera vuelta al trabajo de campo. Este contexto ha sido impactado por la presencia de la pandemia denominada COVID19 y este impacto fue de índole económica aunada a la de salud, esto significa que esto cambió a razón de que el empleo cesó por tiempos y de forma escalonada así que una segunda vuelta al trabajo de campo que ya estaba programada nos dirá cuál fue el impacto en el *outsourcing*, en la organización en red, y en el mismo desarrollo local de la entidad.

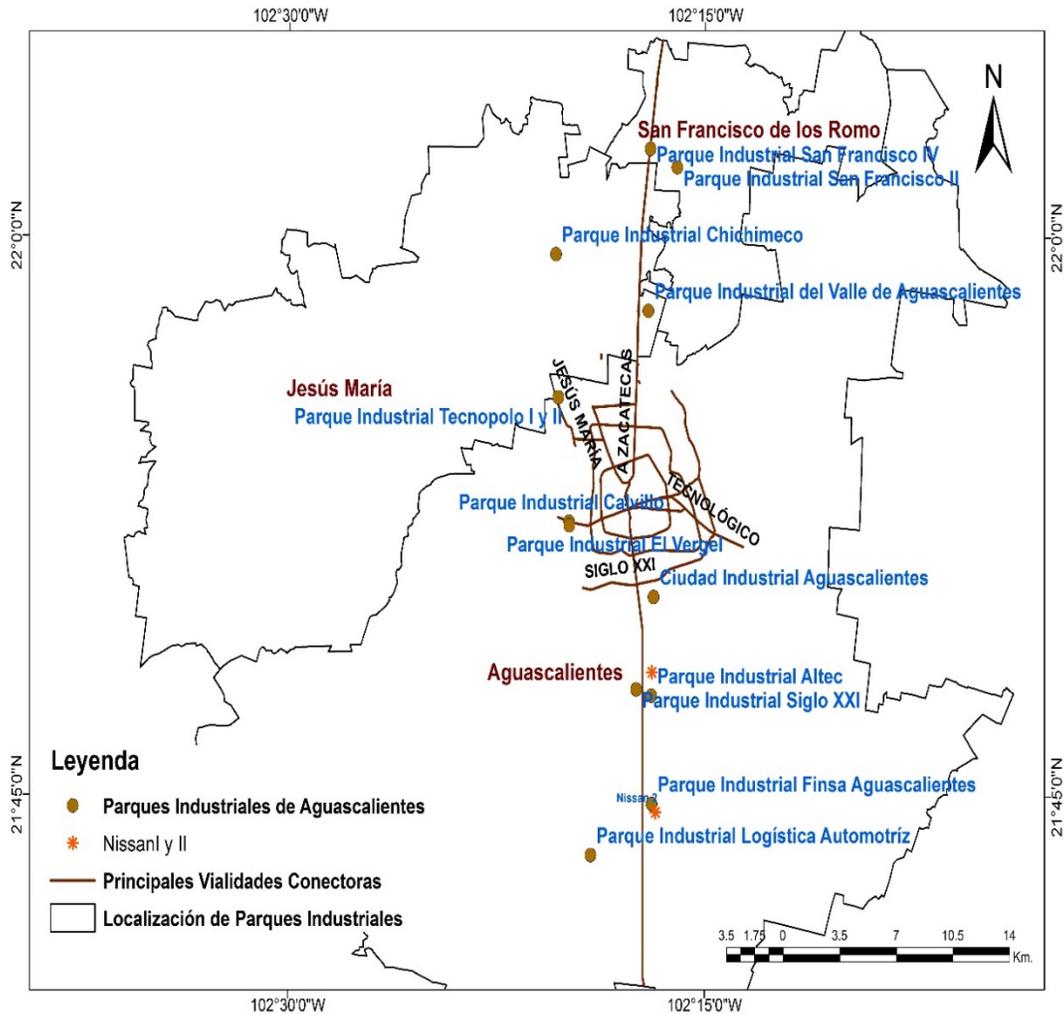
1) Redes productivas globales para el sector servicios y el *outsourcing*

La región, de Asia Pacífico es la más dinámica económica y comercialmente. Durante las últimas décadas, los procesos de integración económica han cobrado singular interés en el ámbito de las relaciones internacionales, en particular a partir del proceso de integración de la Unión Europea y de los subsecuentes esfuerzos que han secundado dicho modelo en otras partes del mundo, dadas las implicaciones no solo económicas sino también políticas y sociales, como ha ocurrido recientemente con los esquemas de integración más cerrados en el continente americano o con el “nuevo regionalismo” que ha surgido en el este y sudeste de Asia (López, 2012). Esta, se ha convertido en un factor clave del crecimiento económico mundial, pues, concentra alrededor del 55 por ciento de la producción y 45 por ciento del comercio mundial. Además, Asia realiza una cuarta parte del comercio y aglutina una quinta parte de la producción mundial.

En la economía mundial, la evidencia muestra que la regionalización promueve fuerzas que tienden a integrar en un mismo espacio regional a países geográficamente próximos y económicamente complementarios, por lo menos en lo que respecta a la acumulación de recursos y en el aumento de las dimensiones de mercado. Para la región de Asia Pacífico y en específico para México las redes productivas globales han funcionado de alguna manera, pues se observa en la inversión extranjera directa, en particular, para el sector automotriz, se localizan corredores industriales en Guanajuato, Aguascalientes, Puebla y otras ciudades (Escobedo, 2015).

En Aguascalientes, se ubican la trasnacional Nissan I y II, para esta operan 200 empresas proveedoras de insumos, materiales y partes para automóvil, de tal forma que se organizan en redes productivas locales y globales (*véase mapa 1*). La descripción de la organización y operación de las agencias de colocación de personal para la industria automotriz en la ciudad de Aguascalientes es parte de esta forma de operación de red productiva, a través del *outsourcing*, entonces es indispensable entender la relación entre este fragmento servicios para el sector automotriz.

Mapa 1. Localización de parques industriales



Fuente: Elaboración propia con datos INEGI. Censo 2010.

En este acercamiento al análisis de trabajo de campo, se muestra como está integrada la red de proveeduría de empresas del sector automotriz, cual fue el procedimiento metodológico que se siguió para seleccionar los actores clave para este estudio y cuál es la relación que guardan las agencias de colocación de personal con la rama automotriz a través de la transnacional Nissan, a fin de darse cuenta si esta, estimula el desarrollo local del estado. 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 transnacional 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.

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 demanda de fuerza de trabajo, en espera de que los resultados sean los mismos, entre las agencias.

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.

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).

En esta dinámica productiva, preexisten conceptos; lo global y lo local, al mismo campo relacional, se ha apelado a extraños neologismos como glocal (Robertson, 1992) y fragementación (Rpsenau, 1997). Mismo que se refieren a la reespecialización del acontecer

socioeconómico y político que se pueden analizar desde diversas perspectivas (Moncayo,2002).

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).

Lo global (ya sea una institución, Proceso, una práctica discursiva o un imaginario) trasciende el marco exclusivo del Estado -nación y al mismo tiempo habita parcialmente los territorios y las instituciones nacionales, globalización entonces denotan o se refiere a dos dinámicas diferenciadas; por un lado la formación de procesos e instituciones explícitamente globales, por ejemplo la Organización Mundial del comercio, los mercados financieros internacionales, y el nuevo cosmopolitismo y los tribunales internacionales de crímenes de guerra y por el otro a las prácticas y las modalidades organizativas.

La nueva geografía económica se refiere a 3 aspectos: a) la utilización de modelos con rendimientos de escala crecientes y competencia imperfecta para explicar los patrones de aglomeración, b) Una mejor comprensión de los factores determinantes de Comercio internacional y c) la integración de los diversos enfoques anteriores en un solo marco teórica, esta nueva geografía económica ha encontrado amplios indicios de la causación circular de acumulación en campos como el crecimiento urbano, la localización del capital humano, la expansión industrial, y el desarrollo regional. En la esfera del comercio internacional que para Krugman es un caso especial de Geografía económica, también funcionan los mecanismos circulares, el crecimiento de un país o de una región está influido por el desarrollo de sus vecinos, los canales a través de los cuales se produce esta interacción son el comercio, la tecnología, los flujos de capital y las condiciones políticas y sociales (Moncayo, 2002).

En todo caso los sistemas productivos locales tienen que ver con, como el colectivo de empresas interactúan con el ambiente social, cultural y geográfico en el que se está inserto. Estas interacciones, que van más allá de aspectos económicos, se relacionan con la confianza (trust), y con el aprovechamiento del conocimiento tácito o de la atmósfera empresarial de la comunidad, es decir se trata de un sistema en que la producción de mercancías implica la reproducción social del organismo productivo, que, junto a las mercancías reproduce los valores, los conocimientos, las instituciones y las circunstancias geográficas que sirven para perpetuarlo (Moncayo,2002).

La incorporación de proveedores locales como las agencias de colocación de personal en red para con 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. 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).

La pertenencia a una red productiva se ha convertido en un elemento clave para desarrollar competencias y crear ventajas. Se comienza a afirmar que las ventajas competitivas de los países, regiones y agentes no se derivan necesariamente de su dotación factorial, sino también de factores intangibles que se construyen a partir del desarrollo de competencias endógenas y de la articulación con otros agentes. En el tránsito de las ventajas comparativas estáticas a las dinámicas, la capacidad de aprender, concebida como un proceso interactivo y socialmente embebido, desempeña un papel clave.

2) *El Outsourcing* y las agencias de colocación de personal en Aguascalientes

El outsourcing o subcontratación se ha extendido de mayor manera en la industria y los servicios en las dos últimas décadas y se ha configurado como una de las formas más extendidas de contratación. Estas, incluyen, la intermediación de las agencias que proporcionan personal temporal o definitivo a las empresas, hasta relaciones de carácter triangular de subcontratación entre empresas por las cuales la empresa beneficiaria o usuaria externaliza parte del proceso de trabajo (outsourcing) o el manejo de las relaciones laborales, tratando de desligarse de cualquier vínculo formal con los trabajadores y con miras a reducir los costos. La figura de outsourcing se trata de un fenómeno difícil de abarcar jurídicamente en un solo concepto, ya que asume modalidades y denominaciones diferentes en los distintos países, lo cual explica en cierta medida por qué no se pudo adoptar como estaba previsto (Bensusan, 2007).

Para el caso de México, en materia de subcontratación, tal y como ya se vio, se consideran dos figuras, en donde en ambos casos los trabajadores mantienen una relación directa con la empresa usuaria y quedan integrados económicamente y dependen de ella jurídicamente, cosa que en otras partes del mundo no sucede puesto que significaría que no cumpliría con los objetivos de carácter administrativo que se esperan conseguir al hacer uso de la subcontratación. Así, en el ámbito internacional, las empresas que participan en los procesos de subcontratación, tanto de naturaleza civil como comercial, y que involucran a los trabajadores requieren ser protegidas, ya que formalmente debieran ser derecho del trabajo, por tanto, puede existir una “zona gris” en donde es difícil identificar la naturaleza de las relaciones y si estamos o no ante una subcontratación auténtica o ante una simulación con el propósito de eludir responsabilidades laborales por parte de la empresa usuaria (Bensusán, 2007).

Por lo anterior, es necesario remitirnos a la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para encontrar una definición con respecto a la subcontratación, este Organismo la define como: “...todo trabajo realizado para una persona física o jurídica (designada como ‘empresa usuaria’) por una persona (designada como ‘trabajador en régimen de

subcontratación’) cuando el trabajo lo realiza el trabajador en régimen de subcontratación personalmente, en condiciones de dependencia o de subordinación efectivas respecto de la empresa usuaria, análogas a las que caracterizan una relación laboral de conformidad con la legislación y la práctica nacionales, siempre que el trabajador en régimen de subcontratación no sea empleado de la empresa usuaria”, (como se citó en Bensusán, 2007, Ruiz, 2019).

El término outsourcing, por sus siglas en inglés, significa subcontratación del trabajo o del empleo según el concepto que se empleó a principios de los ochentas (De la Garza,1990), este sirve para que un conjunto de empresas trasnacionales y nacionales en todo caso, puedan acceder a fuerza de trabajo calificada según los puestos que sean ofertados. En Aguascalientes una de las empresas trasnacionales más importantes Nissan I y II tienen una extensa red productiva de empresas, - alrededor de 200 -, cuya fuerza de trabajo es solicitada a través de agencias de colocación de personal que bien pueden operar en sus oficinas de la ciudad de Aguascalientes o desde diferentes puntos geográficos del país

Se comienza a afirmar que las ventajas competitivas de los países, regiones y agentes no se derivan necesariamente de su dotación factorial, sino también de factores intangibles que se construyen a partir del desarrollo de competencias endógenas y de la articulación con otros agentes. En el tránsito de las ventajas comparativas estáticas a las dinámicas, la capacidad de aprender, concebida como un proceso interactivo y socialmente embebido, desempeña un papel clave (Yoguel, 2002). En el proceso de competencia y en la búsqueda de diferenciación los agentes apuntan a mejorar su capacidad innovativa —technological capabilities (Lall 1992)—, entendida como el potencial para transformar los conocimientos genéricos en conocimientos específicos a partir de competencias estáticas y dinámicas derivadas de un aprendizaje formal y oficioso (Boscherini y Yoguel, 1996a). Las competencias estáticas pueden definirse como el conjunto de conocimientos y habilidades tecnológicos y de organización —formales e informales— que los agentes generan para llevar a cabo los proyectos mencionados. No se reducen a información y equipos, sino que incluyen también la capacidad de organización, los patrones de conducta y las rutinas que influyen en el proceso de toma de decisiones.

Son precisamente estos “factores intangibles que se construyen a partir del desarrollo de competencias endógenas y de la articulación con otros agentes”, los que permitieron visualizar oportunidades de aplicación de conocimientos a uno de los entrevistados de una agencia de colocación, este actor clave en la subcontratación, obtuvo conocimientos formales sobre la organización y contratación laboral en la universidad pero la visión praxiológica y la experiencia la obtuvo en el trabajo de campo colaborando con agencias donde entendió que para poder manejar una agencia se necesita de no “cometer ciertos errores”, como el de burlar las instituciones oficiales que le dotan de derechos a los trabajadores -esta práctica en su anécdota obedece a mercados laborales ajenos al sector automotriz-, del producto de este conocimiento estableció su propia oficina donde comenzó con la subcontratación de personal para la industria automotriz. Esto le permitió articularse con otros agentes dedicados al mismo giro pero que operan en otras entidades, lo cual lo va dotando del conocimiento de lo que significan las ventajas competitivas en ese campo.

La subcontratación laboral, la flexibilidad laboral externa, la tercerización laboral, la deslaboralización de las relaciones de trabajo y el trabajo no registrado, son distintos términos para nombrar la exteriorización de los riesgos que los empresarios descargan

sobre los trabajadores y las trabajadoras, quienes, sin el apoyo de las garantías del derecho laboral quedan sometidos a las presiones de los contratos del derecho civil. Con la subcontratación laboral se suprimen las principales y primigenias conquistas de los trabajadores y las trabajadoras como la jornada laboral y el salario fijo, y otra serie de derechos como la salud ocupacional y la formación laboral, entre otras (Celis, 2012). Los empresarios reclaman la necesidad de la subcontratación como medida para enfrentar la globalización, los cambios permanentes en el mercado y la especialización de las empresas.

Esta necesidad para los empresarios no beneficia directamente a los trabajadores, pues aunado a la inestabilidad laboral de la que son producto al ser empleados por una agencia, existen “movimientos”, dirigidos por las agencias de colocación a merced de las transnacionales, cuando es necesario dar de “baja” o de “alta”, al trabajador, en todo caso de este movimiento no es notificado el trabajador, solo es la misma ley federal del trabajo que avala este tipo de situaciones que ponen en desventaja al empleado, pues terminan de manera virtual su continuidad laboral que le dotaba de antigüedad.

3) Las formas de operación del outsourcing como cadena productiva

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). La presencia de un entorno favorable puede traducirse en acciones de los agentes que componen la sociedad civil, los que, a partir de la cooperación, la competencia y la presión mutua generan una tensión colectiva que favorece el desarrollo de estrategias innovadoras y minimizan las diferencias entre agentes. La experiencia internacional sugiere que cuando estos ambientes tienen un comportamiento positivo actúan como un operador de cuasimercado que disminuye las incertidumbres dinámicas, contrarresta las debilidades de la cultura organizacional, potencia los procesos de aprendizaje, suministra las competencias faltantes a los agentes, contribuye al proceso de difusión de conocimiento codificado y tácito y tiende a disminuir la desigualdad social (Camagni, ed., 1991). (Citado en Yoguel, 2002).

El término outsourcing es un concepto, que tiene su origen en otras disciplinas, tales como la administración y la economía, existe, cuando una empresa recurre otra para que esta última realice ciertas actividades que se relacionan con los servicios prestados por la primera. Estos, pueden ser la producción de un bien o en la realización de un servicio, sí pueden estar relacionados con la actividad principal desarrollada por la primera empresa, o bien, referirse a aspectos necesarios o accesorios de su producción u operación, y darse de manera temporal o permanente (Silva, 2010). Es posible decir que las empresas optan por el outsourcing como estrategia para mejorar su productividad y competitividad. Para que la empresa a la que encargan la realización de un bien o servicio lo hagan utilizando una menor cantidad de recursos sin sacrificar el estándar de calidad. Mejoren su competitividad cuando, a partir de los ahorros generados a través de él outsourcing, pueden disminuir sus costos, y, por tanto, obtener mayores beneficios. Outsourcing es también, una estrategia económica

que se deriva de la idea de que las entidades productivas deben especializarse en aquellas actividades para las cuales tienen una mayor ventaja comparativa, pero qué son necesarios en el desempeño de su propio proceso de producción. Este, se ha convertido en un fenómeno que ha permeado de forma importante la realidad laboral mexicana contemporánea.

Las agencias de colocación colaboran de manera articulada o desarticulada, generan vínculos locales o no, regionales o no, mediante la subcontratación, esto hace posible saber si están articulados o desarticulados y en competencia directa o indirecta. Cuando no todos los agentes pueden acceder a los conocimientos codificados por tener información imperfecta, por no disponer de la competencia mínima necesaria o por no reunir los conocimientos tácitos mínimos para asimilarlos, entonces la desigualdad de acceso a los conocimientos codificados puede también constituir un elemento diferenciador de conductas. El desarrollo de procesos de aprendizaje en ambientes locales depende de la trayectoria que sigan los agentes en su evolución, del patrón tecnológico del sector al que concurren y del grado de desarrollo del medio (Camagni, ed., 1991).

La industrialización en Aguascalientes fue un detonador que promovió la atracción de inversión extranjera directa y la inserción de la economía local en la internacional (Camacho, 2005). En 1982, se instaló la inversión japonesa, con el inicio de operaciones de Nissan Aguascalientes, la cual ha permanecido e incluso, diversificado (Padilla, 2008).

Luego de la expansión de esta transnacional, fue necesario implementar otro tipo de contratación como el Outsourcing, que a partir de 1995 se hizo visible con la operación de las agencias de colocación de personal. A la fecha y con el avance del trabajo de campo para esta investigación, la explicación que persiste es que, las agencias trabajan con capital transnacional en su mayoría, que están articuladas solo para algunos de sus procesos de operación como tal. Por ejemplo, una de ellas contrata el personal requerido, otra administra ese personal, y otra desarrolla la parte de las nóminas. El tiempo que perduren bajo este esquema de cooperación depende del periodo que persiste el proyecto en las empresas que los contrataron. Lo que es claro, es que, con estas inconsistencias por parte de las empresas que solicitan sus proyectos no les permite permanecer competitivos ante los esquemas de otras agencias que trabajan de la misma forma y de manera remota además de que impide una continuidad y crecimiento en la especialización del servicio que prestan y así no generan vínculos que denoten desarrollo para la entidad.

En general, la estructura de las agencias de colocación se concentra en actividades como contabilidad, ventas, recursos humanos, administración de nóminas. La mayoría de los entrevistados sostuvo que el capital con que operan estas es de origen asiático. La toma de decisión sobre en que tipo de actividad se concentrara la agencia, es sobre la demanda de perfiles que persista en el mercado laboral de la industria automotriz. En su mayoría sus clientes son de proyección internacional. Los apoyos gubernamentales con que cuentan son solo sobre permisos para operar como empresas de servicios.

La presencia de un entorno favorable puede traducirse en acciones de los agentes que componen la sociedad civil, los que, a partir de la cooperación, la competencia y la presión mutua generan una tensión colectiva que favorece el desarrollo de estrategias innovadoras y minimizan las diferencias entre agentes, los conocimientos que estos agentes han

adquirido en materia de subcontratación lo han traducido en la operación de esta por su cuenta propia, aunque no siempre cuentan con el apoyo gubernamental.

Con la profundización ulterior del modelo de desarrollo, incluso sustentado en la explotación de recursos naturales, habría que prestar una mayor atención a las cuestiones aquí planteadas. Objetivos de política como el fortalecimiento de las cadenas de valor agregado, el desarrollo de la capacidad productiva para la internacionalización, la integración de las pequeñas y medianas empresas en las redes y sistemas de empresas y el logro de un mayor equilibrio territorial (Kosacoff, ed., 1997) parecen directamente ligados al desarrollo de las competencias complejas de los agentes, difíciles de obtener sin un proceso de aprendizaje importante que involucre cuestiones no sólo codificadas sino también tácitas.

El esquema de operación de estas agencias quedo inconcluso, pues una segunda vuelta al trabajo de campo habría permitido tener claro la forma de operación en relación con variables sociolaborales, que quedaron pendientes en la matriz de análisis para ser abordadas, pero, a principios de año la presencia de la pandemia denominada coronavirus covid 19, me dejo sin posibilidades de regresar y completar información valiosa a través de las entrevistas con los actores clave.

Por el contrario, este esquema de operación se vio impactado en todos los ángulos, se que hubo paros laborales que pausaron y cambiaron el esquema de colaboración como empresa de servicios para la industria automotriz, también se que un gran porcentaje de trabajadores fue despedido, de todos los giros empresariales. Esto, definitivamente cambia toda la explicación que yo había escrito. Entonces habrá que regresar al trabajo de campo para completar esquemas.

Conclusiones preliminares

Los dividendos que se generan producto del trabajo de estas agencias, no se ve traducido en desarrollo para la entidad, dado que estos, se regresan en forma de ganancia para los dueños del capital de origen asiático. El conocimiento que se pone en practica por parte de los gerentes de las agencias no fue ideado por ellos mismos, ellos siguen las normas de calidad y protocolo que les son asignadas por parte de los directivos de estas empresas, entonces, el cómo enfrentar el asunto de competitividad y desarrollo por parte de estos agentes no queda estructurado en la práctica.

Ante esto, son necesarios la creación de agentes intermediarios, que actúen como transmisores-traductores entre las diversas partes del sistema, que catalicen los procesos de aprendizaje de los agentes y que contribuyan a la creación del mercado; desarrollo de medios locales generadores de economías externas; evolución desde las ventajas competitivas individuales a las ventajas competitivas de sistemas de empresas y sistemas locales.

La cuestión siempre girara en relación con el beneficio que estas agencias de colocación de personal y la entidad misma obtienen de la colaboración directa e indirecta con el sector automotriz. El primero de los actores ha tenido un comienzo - hasta antes de la pandemia denominada COVID19-, prometedor pues los entrevistados aseguran que con el que conocimiento que han adquirido son capaces de direccionar varias agencias de

colocación y llevas cabo todos los procesos relacionados con el outsourcing para la rama automotriz establecida en el estado de Aguascalientes. En el caso de la entidad se observa un desarrollo incipiente, dado el número de años que tiene operando este sector en el estado.

La parte más interesante sobre la función de las agencias de colocación de personal ya en una fase de independizarse e interactuar por su cuenta con el sector automotriz, fue la capacidad de dominar, los procesos administrativos para reclutar personal y desempeñar las funciones con las que debe contar para ser proveedor de fuerza de trabajo.

El outsourcing o subcontratación se ha extendido de mayor manera en la industria y los servicios en las dos últimas décadas y se ha configurado como una de las formas más extendidas de contratación. Pues al principio de sus operaciones en Aguascalientes por el año de 1980, la propia empresa Nissan como empresa dominante del sector automotriz, reclutaba personal en las puertas de la propia manufacturera, sin embargo; esa función se la fue delegando al gobierno y más tarde a las propias agencias de colocación de personal.

Bibliografía

- Fitzsimons, A. (2016a) Proceso de trabajo e internacionalización del capital: determinantes globales del “atraso” tecnológico de la industria automotriz argentina en las décadas de 1950 y 1960. *Trabajo y Sociedad*, (26), 225-240.
- López, A. B. (2011) Cadenas globales de producción, redes globales de producción y competitividad regional. *Revista Mundo Económico y Empresarial*, (11).
- Miranda, Arturo Vicencio. (2007) La industria automotriz en México: Antecedentes, situación actual y perspectivas. *Contaduría y administración*, (221), 209-246. Recuperado en 24 de septiembre de 2020, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422007000100010&lng=es&tlng=es.
- Moncayo Jiménez, E. (2002) Glocalización: Nuevos enfoques teóricos sobre el desarrollo regional (Sub Nacional) en el contexto de la integración económica y de la globalización. *Desafíos*, 7, 50-99.
- Olivera Lozano, G. (1997) Encadenamientos productivos de la micro y pequeña industria en las ciudades de Aguascalientes y Mexicali. *Investigaciones geográficas*, (34), 51-75.
- Padilla, M. (2008) Japón en Aguascalientes. Nuevos medios y geografías. *Investigación y Ciencia: de la Universidad Autónoma de Aguascalientes*, (42), 22.
- Robertson, R., *Globalization. Social Theory and Global Culture*, Londres, Sage, 1992.
- Rosenau, James N., “Cambio y complejidad. Desafíos para la comprensión en el campo de las relaciones internacionales”, en *Análisis Político*, Bogotá, IEPRI, Universidad Nacional de Colombia, No. 32, 1997.
- Ruiz-Medrano, S. F. (2019) Implicaciones de la figura del outsourcing en los derechos laborales y ganancias de las empresas en México: un análisis comparado. *Acta universitaria*, 29.

REDES PRODUCTIVAS GLOBALES – LOCALES ANTES DE LA PANDEMIA COVID19:
EL CASO DEL OUTSOURCING PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LA CIUDAD DE ÁGUASCALIENTES

Silva Méndez, J. L. (2010) ¿Cómo se regula el outsourcing en México? *Cuestiones constitucionales*, (22), 411-424.

Yoguel, G. (2000) Creación de competencias en ambientes locales y redes productivas. *Revista de la CEPAL*.