

**PERCEPCIÓN EMPRESARIAL DEL MERCADO LABORAL Y
LA PROVEEDURÍA COMO VARIABLES EN EL
DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN
BAJA CALIFORNIA SUR**

XXI
CONGRESO
INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA
ADMINISTRACIÓN
E
INFORMÁTICA

Área de investigación: Entorno de las organizaciones

Angélica Montaña Armendáriz

Departamento de Economía
Universidad Autónoma de Baja California Sur
México
amontano@uabcs.mx

Juan Carlos Pérez Concha

Departamento de Economía
Universidad Autónoma de Baja California Sur
México
jperez@uabcs.mx

Ismael Rodríguez Villalobos

Departamento de Economía
Universidad Autónoma de Baja California Sur
México
ivilla@uabcs.mx



PERCEPCIÓN EMPRESARIAL DEL MERCADO LABORAL Y LA PROVEEDURÍA COMO VARIABLES EN EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN BAJA CALIFORNIA SUR

Resumen

Entre los problemas estructurales que enfrenta Baja California Sur, destacan la limitada vinculación de los sistemas productivos locales respecto de los sectores más dinámicos de su economía, así como una limitada articulación entre los principales actores del desarrollo local. El objetivo de este trabajo consiste en analizar los aspectos más trascendentes en la articulación de la estructura productiva e identificar la percepción de los empresarios respecto de variables que impactan en el desarrollo económico local de Baja California Sur, como espacio territorial sujeto de estudio. La metodología es cuantitativa, de tipo deductiva-explicativa, con base en técnicas de análisis multivariante; el marco empírico de la investigación, se sustenta en la aplicación de 207 cuestionarios personalizados a directivos del sector empresarial de la entidad, lo cual se complementó con entrevistas basadas en la opinión de los principales actores territoriales. Los resultados que se obtuvieron, revelan que los modelos propuestos relacionan las características y tamaño de las empresas, con el mercado laboral y el encadenamiento productivo a partir de la proveeduría local.

Palabras clave: Sistemas productivos locales, desarrollo territorial, proveeduría.



Introducción

En esta investigación, se parte de la premisa conceptual que las posibilidades del desarrollo económico local, se generan a partir de los recursos endógenos que posee una región, ciudad o localidad (Llamazares & Berumen, 2011), en la cual, a partir de la búsqueda y aprovechamiento de sus ventajas competitivas y de la definición del marco de referencia que condiciona el entorno externo, es posible proponer estrategias y objetivos que promuevan el desarrollo económico local, en este caso específico en el espacio geográfico y político-administrativo correspondiente al estado de Baja California Sur. En esta perspectiva, el desarrollo económico local busca transformar la dinámica productiva en un territorio, para hacerla competitiva y sostenible; incluye, por tanto, un proceso sistemático de innovaciones estructurales en campos como el mercado laboral, la proveeduría de los sistemas productivos locales, financiamiento, la organización del tejido empresarial, entre otros (Lorenzo & Morales, 2014; Pike, Rodríguez, & Tomaney, 2011; Perry, 2010).

El enfoque del modelo del desarrollo local se ubica a partir de la teoría del desarrollo endógeno, la cual supone un planteamiento integral y contextualizado acerca del funcionamiento de las economías. Dicho enfoque conduce a una estrategia que debe acompañar los esfuerzos de las políticas macroeconómicas y el sector externo de la economía, con acciones orientadas a la gestión e innovación del conjunto de los sistemas productivos locales y el tejido de empresas existentes. De esta forma, el desarrollo local implica la integración socioeconómica y medioambiental de todos los factores que forman parte de una región o localidad, donde los agentes locales (a partir del uso de los recursos tanto endógenos como exógenos) son capaces de crear mejoras continuas en la calidad de vida de sus habitantes (Pugalis & Bentley, 2014).

Independientemente de las diferencias conceptuales, en la práctica el desarrollo local es un proceso que implica la formación de nuevas instancias económicas, el desarrollo de industrias alternativas, una mejora en las capacidades de la mano de obra existente y del mercado laboral el cual, para fines de este artículo, se conceptualiza como el entorno en el que se interrelaciona la oferta y la demanda de empleo. Por tanto, constituye el ámbito en el que se define y desarrolla todo lo relacionado con las ocupaciones: empresas, personas que buscan empleo, contratos, instituciones, etc. (Santome, 2004). En general, el perfil del capital humano es un factor determinante en todo proceso de desarrollo local, dado que su disponibilidad





resulta esencial como elemento diferenciador de una región; en este sentido, los niveles de actividad, el volumen y composición de la oferta de mano de obra, su flexibilidad, grado de formación y la presencia de ciertas aptitudes empresariales, se configuran como un factor crítico en las estrategias para el desarrollo económico local, así como la promoción de nuevas empresas (Llamazares & Berumen, 2011, p. 28); por lo que será el diagnóstico de cada territorio, el que entregará la información necesaria para incluir otros objetivos que le sean particulares, y que -por tanto- requieran de un escenario a largo plazo para el uso eficiente de los recursos disponibles en la localidad y el flujo de ellos con el exterior (Vázquez Barquero, 2009; Partridge, Rickman, & Li, 2008). Diversos especialistas destacan que para consolidar un proceso de desarrollo económico local, se requiere de una actuación decidida y concertada entre los diferentes actores públicos y privados, a fin de crear un entorno territorial que fomente la actividad productiva y utilice (en forma eficiente y sostenible) el potencial de los recursos endógenos y exógenos, que les permita obtener un rol transformador en el contexto de la economía local (Pike, Marlow, McCarthy, O'Bried, & Tomaney, 2015; Leach, 2013).

El análisis contextual y el resultado de investigaciones que miden el desempeño de los modelos económicos aplicados en Baja California Sur (Rodríguez, Montaña, Pérez & González, 2015), es posible señalar que esta entidad enfrenta una serie de problemas estructurales destacándose: la desvinculación de los sectores económicos respecto de los sistemas productivos locales; una fuerte dependencia del turismo internacional (como sector preponderante en la economía regional) y una escasa articulación entre los principales actores del desarrollo territorial. A lo anterior, se agregan modelos de desarrollo y políticas públicas centralizadas y exógenas, que no han fomentado las potencialidades territoriales.

Un breve análisis de la estructura económica del estado en el periodo 1990-2014, permite detectar el crecimiento del sector servicios en el contexto de la economía estatal, mientras que sectores como el agropecuario y pesquero han disminuido su participación en el PIB estatal (siendo que en la década de los setenta y ochenta eran los que registraban el mayor dinamismo y crecimiento). Por su parte, la industria manufacturera es uno de los sectores con menor participación en el PIB (entre 2000 y 2014 presentó tasas negativas al disminuir de un 5.0% al 2.9% del total), siendo notorio que en los últimos veinte años este sector no ha recibido un adecuado impulso. En paralelo al cambio en la composición económico-productiva, también se modificó la estructura del empleo; de esta manera, el volumen de empleos en los sectores

primario y secundario retrocedió del 18.5% y 19.0% del total en 1990, al 7.0% y 7.6% respectivamente en el 2014 (INEGI, 2015).



Al interior del sector servicios de Baja California Sur, se observa una marcada concentración de las actividades económicas derivadas de la derrama que genera el sector turístico (hotelería, restaurantes, transportes, entretenimiento, así como los servicios inmobiliarios) hacia el sector comercio; en conjunto, ambos sectores aportaron el 78.0% del total de población ocupada, tal como lo registra el censo de 2014. Este contexto económico, ha propiciado una escasa diversificación y poco aprovechamiento de las vocaciones y potencialidades productivas de las regiones y localidades de la entidad, aunado a una fuerte dependencia de las actividades económicas derivadas o relacionadas con el turismo; a su vez, es evidente la debilidad que presentan actividades como: pesca, acuacultura, agricultura y minería, sectores que (por las características geoeconómicas propias del estado, su condición casi insular, sus recursos naturales y su localización) deberían convertirse en vocaciones productivas casi de manera natural. A lo anterior se debe añadir la escasa presencia de un sector industrial, que no solo agregue valor a los productos primarios, sino que también pueda articularse con las demandas del sector servicios, especialmente aquellas que se derivan del turismo y las actividades conexas, mismas que -a la fecha- son cubiertas con recursos exógenos a la entidad o importados desde el exterior.

La distribución sectorial de las empresas en 2010 en BCS (INEGI, 2015), permite observar la fuerte presencia del sector comercio con un total de 9,800 empresas (43.0% del total); le sigue el sector servicios que reúne el 31.5% con un total de 7,184 empresas; mientras que la actividad turística (por si sola) registra el 12.0% del total de empresas registradas en BCS. Estos tres sectores (en conjunto) reúnen el 87% de las empresas del estado, situación que ratifica la vigorosa tercerización de la economía estatal, la cual se caracteriza por su dependencia hacia las actividades relacionadas con los servicios en general y el turismo en particular, propiciándose así una polarización del sistema económico (entendido como la concentración del dinamismo económico de la entidad); así lo refieren los indicadores macroeconómicos y la estructura económico-productiva de la entidad.

Esta investigación tiene por objetivo identificar y valorar la percepción de los empresarios de Baja California Sur (BCS), respecto de las principales variables y dimensiones que valoran el mercado laboral y la proveeduría

local, y de cómo estas influyen en el desempeño de su actividad empresarial. El análisis se fundamenta en la metodología y estrategias del desarrollo económico local de ILPES – CEPAL (2011) y su validación se realiza mediante las técnicas del análisis multivariante.



El documento se integra en tres secciones: en el primer apartado incluye la introducción y los elementos conceptuales básicos en torno al desarrollo económico local; en seguida se describen los aspectos metodológicos aplicados en la investigación; en la tercera sección se presentan los resultados obtenidos, mismos que refieren que las variables de mercado laboral y proveeduría local, se correlacionan significativamente y se fundamenta (en términos empíricos) el postulado de la escasa articulación de los sistemas productivos con la economía local de Baja California Sur, destacando tres factores en esta materia: primero, no existe complementariedad entre los sistemas productivos locales; en segundo lugar, una buena parte de la inversión se concentra en el aprovechamiento de las ventajas comparativas relacionadas con la dotación de recursos naturales, principalmente como materia prima; en tercer lugar, la explotación de la cercanía al mercado estadounidense, como una ventaja competitiva para los servicios turísticos y la pesca.

Materiales y métodos

Partiendo del modelo teórico del Desarrollo Económico Local (DEL), en sus dimensiones de mercado laboral y proveeduría local y su relación con la articulación de los actores del desarrollo territorial, como factores que pueden favorecer una mayor integración de sistemas productivos locales en BCS. El instrumento de investigación se diseñó con referencia en la revisión literaria, los atributos y dimensiones de las variables evaluadas, así como también los instrumentos generados con anterioridad por otros investigadores (Martínez, 2008; Mungaray, 1997). La población sujeta a estudio, corresponde al universo de empresas de Baja California Sur registradas por INEGI (2015). A su vez, el tamaño de la muestra, se obtuvo con base en la técnica de muestreo estratificado, considerando como factores de estratificación, la localización por municipio y el sector económico en el que se ubica la empresa. La muestra total la componen 207 empresas, seleccionadas de forma aleatoria, de las cuales, el 16.5% corresponden al sector agropecuario; 13.5% a pesca; 1.9% a minería; 14% a comercio; 11% a industrias y 43% a servicios; el tamaño de la muestra cumple con los criterios metodológicos de un 90% de confianza y 5% de error muestral.



En relación a la ubicación de las empresas por municipios (de acuerdo al factor de estratificación), la muestra se distribuyó de la siguiente manera: un 10% se aplicó en el municipio de Mulegé; un 7.7% en Loreto; un 10.6% en Comondú; un 37.7% corresponde a La Paz y 33% al municipio de Los Cabos, porcentajes que representan un equilibrio entre las variables del sector económico y la localización de las empresas. El cuestionario se aplicó entre junio de 2015 y noviembre de 2015; la codificación, validación y análisis de los datos cuantitativos obtenidos a partir de este instrumento de investigación fue registrada, analizada y validada mediante el programa estadístico “Statistical Package for the Social Scienses” versión 21 (SPSS). El instrumento de medición (cuestionario estructurado) cumplió con los criterios de validez y confiabilidad, por lo que se desarrolló un análisis inferencial sobre la información contenida con un nivel de seguridad aceptable, misma que se complementa con los indicadores que proporciona el análisis estadístico descriptivo. Con la finalidad de tener una mejor perspectiva y adecuado manejo de los datos, éstos se agruparon en vectores de variables acordes al tipo de escala utilizada: likert, ordinal y nominal.



Análisis estadístico multivariante

Las preguntas evaluadas mediante la escala Likert, las opciones fueron de tipo afirmativa y positiva; lo cual significa que el objeto de la actitud o percepción analizada se califica favorablemente, siendo la escala 5 para las más positivas, 4 positivas, 3 punto intermedio, 2 negativas y 1 muy negativa. Posteriormente, se determinó la validez de los constructos y se calcularon los indicadores de confiabilidad mediante el coeficiente de Alfa de Cronbach. En el caso específico de esta investigación, los coeficientes de confiabilidad de cada factor fluctúan entre 0.84 y 0.96, reflejando una confiabilidad aceptable. En el Análisis Factorial Exploratorio (AFEX), se establece que cada variable debe tener un coeficiente de correlación (carga factorial) de –al menos- 0.50, lo cual indica una correlación significativa. Se utilizó el método de extracción análisis de componentes principales y el método de rotación de normalización Varimax con Kaiser-Meyer-Olkin. Con respecto a la varianza total explicada, se aprecia que en las variables que integran la dimensión de las características del mercado laboral, el procedimiento (como varianza acumulada) arroja dos factores que explican el 64% de la variable “características del mercado laboral”, mientras que la varianza acumulada de la variable “proveeduría local” se explica en un 75%, lo que permite establecer que las componentes principales explican la mayor parte de la



varianza de los datos originales, en este caso las correspondientes a los reactivos del cuestionario.

Cuadro 1
Resultados del Análisis Factorial

Premisas	Carga Factorial	Varianza	Coefficiente de Alfa de Cronbach
Percepción de las características del mercado laboral			
Factor 1: principales problemas del mercado laboral local		41%	0.87
Experiencia Previa	0.810		
Compromiso con la Empresa	0.791		
Rotación Laboral	0.784		
Disponibilidad de Mano de Obra Calificada	0.767		
Capacidad Especifica	0.746		
Ausentismo Laboral	0.740		
Factor 2: demanda local de mano de obra		23%	0.84
Trabajadores Técnicos	0.846		
Trabajadores Administrativos	0.828		
Jefe de Producción o Servicios	0.828		
Director y Ejecutivo de la Empresa	0.789		
Trabajadores Manuales	0.704		
Proveeduría Local			
Factor 1: requisitos selección de proveedores		65%	0.96
Información sobre el producto o servicio	0.894		
Tiempo de Trabajar con el Proveedor	0.847		
Prestigio de la Empresa Proveedora	0.815		
Cumplimiento del Proveedor con las especificaciones	0.790		
Entrega del Producto en las Condiciones Acordadas	0.752		
Garantía del Producto o Servicio	0.655		
Calidad del Producto o Servicio	0.537		
Factor 2: formas y condiciones de pago		10%	0.85
Precio	0.888		
Formas de Pago	0.809		
Tiempo de Entrega	0.711		

Elaboración propia

Resultados: Visión Empresarial del Desarrollo Local en Baja California Sur

Formalización de las Empresas

De acuerdo a la forma de organización legal, los mayores índices de formalización de empresas por sector en BCS se presentan en la minería y el comercio, seguidos de las empresas del sector servicios, específicamente los



relacionados con hotelería, comercio y servicios vinculados con la oferta turística; en estos casos, la mayoría de las empresas son grandes o medianas (ver cuadro 2). Por el contrario, los menores índices de formalidad se registran en la industria manufacturera, sector que se compone de micro y pequeñas empresas sin una estructura legal definida, básicamente en actividades de fabricación de productos no metálicos y la industria alimentaria. Las empresas del sector agropecuario también presentan reducidos índices de formalización (39.7%), cabe aclarar que salvo las empresas medianas y grandes que en su mayoría están orientadas al mercado de exportación (pero que representan un pequeño porcentaje del total), el resto son productores independientes o bien, micro o pequeñas empresas que trabajan bajo la tutela comercial y legal de los ejidos de la entidad. Para el caso de las empresas pesqueras, las más formales de este sector son las sociedades cooperativas de producción pesquera ubicadas en la zona norte de la entidad, y -en menor proporción- las microempresas pertenecientes a permisionarios de pesca o pescadores libres.



Cuadro 2
Índice de Formalización de las Empresas en BCS
(Expresado en porcentaje)

Sector	Porcentaje
Agropecuario	39.7
Pesca	44.6
Minería	100.0
Comercio	72.4
Industria	34.7
Servicios	65.7

Fuente: Elaboración Propia. Cuestionario a Empresas BCS 2015.

Partiendo de la base que mientras más cerca de 100 mayor será el grado de formalidad, llama la atención que el índice promedio de formalización en BCS es de solo 56.8%; es decir, solo un poco más de la mitad de las empresas se encuentran o bien registradas con un único propietario o pertenecen a algún tipo de organización que tiene cierta formalidad (como sociedades anónimas, cooperativas u otro tipo de asociaciones económicos-productivas), a diferencia de los índices de formalización que se registran en Tijuana, Chihuahua o Monterrey, en donde el índice promedio supera el 75%.



Por actividades específicas, las empresas que ofrecen servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas, tienen los mayores índices de formalización (por ejemplo, las grandes cadenas hoteleras). En el sector del comercio, las empresas con mayor nivel de formalización son las cadenas comerciales que en los últimos años se han instalado en BCS; sin embargo, su ubicación en el estado no se ha traducido en desarrollo para la economía local, ya que pertenecen a cadenas formalmente registradas fuera de la entidad.



Respecto del tamaño de las unidades productivas por número de empleados, y tomando como base la clasificación de INEGI (2015) en los censos económicos, la aplicación del cuestionario permitió inferir que (tal como se esperaba) el 75.8% de los empleos corresponde a micro (37.2%) y pequeñas empresas (38.6%); el resto se distribuye entre medianas (15.5%) y grandes empresas (8.2%).

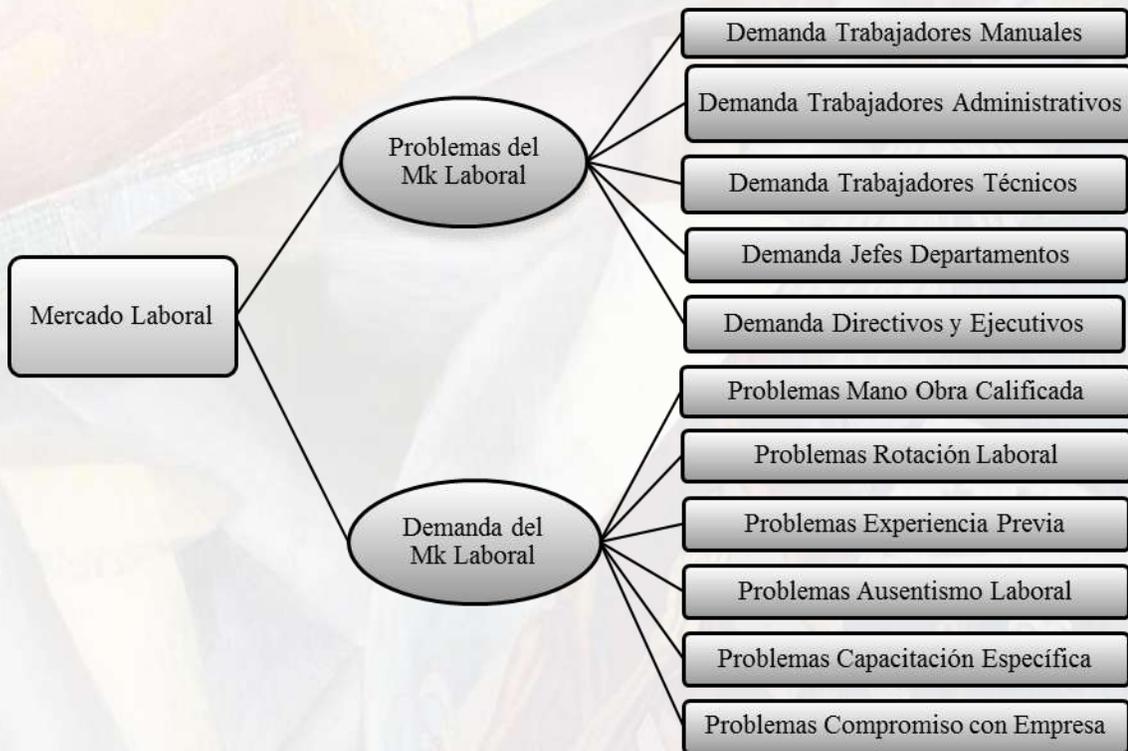
Definición de los modelos

Se formularon dos modelos para explicar las relaciones existentes entre los constructos en estudio (características del mercado laboral y requisitos para la selección de proveedores). Para evaluar la relación que existe entre la demanda del mercado laboral que es atendida con población local y los principales problemas que, a juicio de los empresarios, se enfrenta en el mercado laboral en BCS, se plantea el Modelo de Características del Mercado Laboral en BCS, con la finalidad de tratar de establecer, si tal como lo plantea el modelo teórico, la variable del empleo fomenta la endogeneidad económica en el desarrollo de la entidad.

El modelo propuesto se integra de dos variables latentes: Índice de Demanda del Mercado Laboral (IndDemMkLab) y el Índice de Problemas del Mercado Laboral (IndProbMkLab), el primero contiene cinco indicadores y el segundo seis.



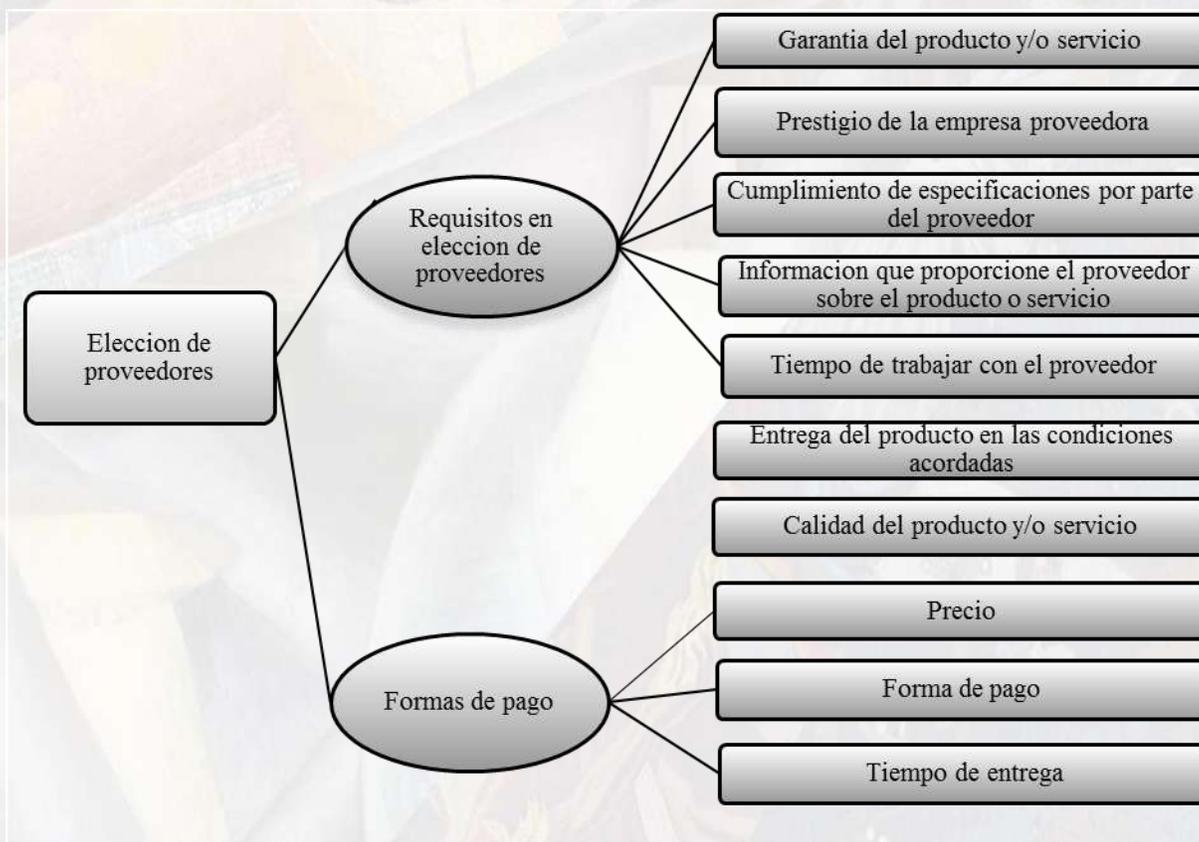
Diagrama 1
Modelo Propuesto: Problemas del Mercado laboral y Demanda del Mercado laboral.



El segundo modelo inicial, se enfoca en la identificación de la percepción de los empresarios de la entidad en relación a los factores que, a su juicio, son importantes en el proceso de elección de proveedores. Este modelo se integra con dos variables latentes: Requisitos en Elección de Proveedores y Formas de Pago; el primero contiene siete indicadores y el segundo tres indicadores (Diagrama 2).



Diagrama 2
Modelo Propuesto: Factores en la elección de proveedores



Estimación y validación de los modelos

Una vez establecida la existencia de relaciones entre los constructos y el conjunto de variables observadas, se procedió al cálculo de las estimaciones del modelo mediante el análisis confirmatorio, para lo cual se utilizó el software SPSS Amos 21.0.0. Los modelos de ecuaciones estructurales fueron generados mediante la técnica de Máxima Verosimilitud (maximum likelihood), por cuanto se trata de un método eficiente y no sesgado, que genera modelos sobrios y entendibles, condición deseable siempre y cuando se cumplan las pruebas de bondad de ajuste. Así mismo, los resultados mostrados en los diagramas fueron estandarizados para tener una mejor interpretación de los mismos; es decir, mientras más cercanos a 1 estén los valores obtenidos, mayor será el grado de relación que guarden entre sí, ya sea entre índices o entre variables y los índices. Para su validación se realizaron las pruebas de bondad de ajuste que se presentan en el cuadro 3.

Cuadro 3

Evaluación de los estadísticos y criterios de referencia de los modelos

Estadístico	Valor de aceptación	Valor del modelo: Mercado Laboral	Valor del Modelo: Proveeduría Local
Índice de ajuste global			
Chi-Cuadrado X^2	$p > 0.05$	$X^2 = 20.282$ (P=0.088)	$X^2 = 8.367$ (P=0.079)
RMSEA	< 0.08	0.052	0.073
GFI	> 0.90	0.972	0.984
NFI	> 0.95	0.969	0.986
Índice de ajuste incrementales			
NNFI (TLI)	> 0.90	0.989	0.982
CFI	> 0.95	0.988	0.993
IFI	> 0.95	0.989	0.993
Índice de parsimonia			
Razón X^2/gl .	> 2	1.560	2.092
AGFI	> 0.90	0.940	0.941
PGFI	> 0.90	0.451	0.262

Fuente: Elaboración propia. Programa SPSS AMOS 21.0

Para validar los modelos se recurrieron a las principales medidas de ajuste, las cuales se agruparon en: índices de ajustes globales: chi cuadrada, RMSEA, GFI y NFI, los que indican un ajuste razonable del modelo. Los índices de ajuste incremental: NNFI, CFI e IFI también sugieren la aceptación del modelo, puesto que los valores obtenidos señalan una correcta estimación. Los estadísticos de parsimonia evalúan la calidad del ajuste de los modelos, en función del número de coeficientes estimados para conseguir dicho nivel de ajuste, la razón X^2/gl y el AGFI, corroboran la aceptación del modelo, pero no así el PGFI que señala un ajuste de bajo nivel. Las estadísticas antes descritas conforman el conjunto de pruebas para validar los modelos; de acuerdo con los datos del cuadro 3, de diez pruebas realizadas a los modelos, nueve apoyan su aceptación, incluso con coeficientes por encima de los valores críticos; por lo tanto, es posible inferir que existe relación entre las variables latentes y los indicadores.

a) Características del Mercado Laboral

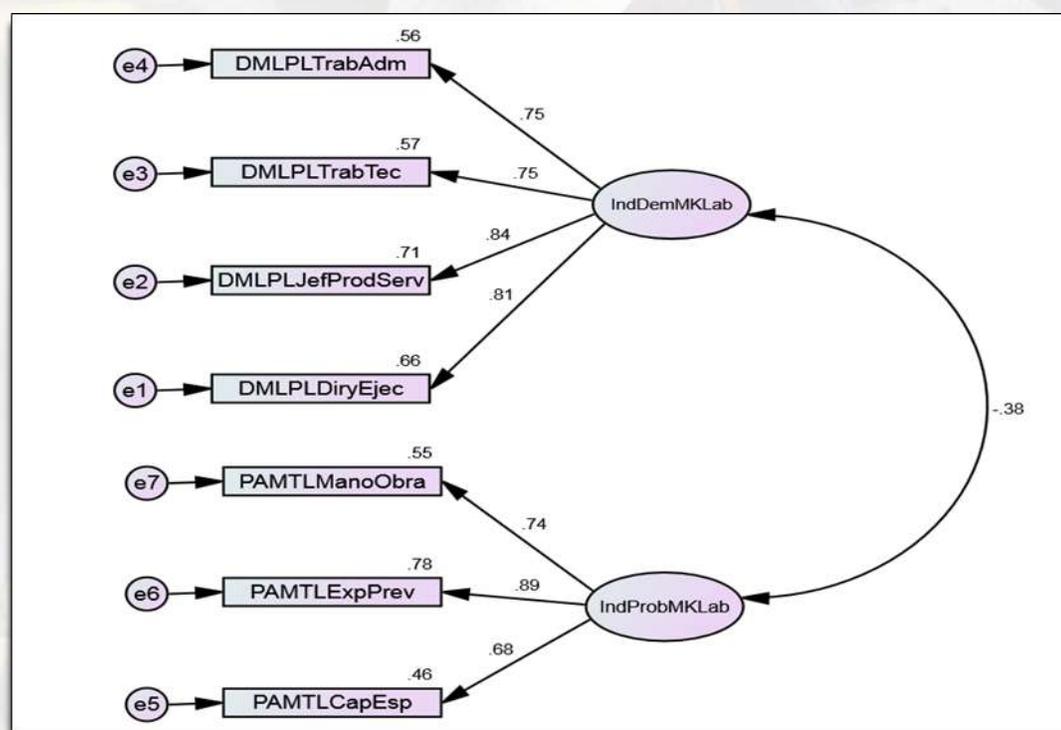
Los resultados obtenidos mediante el modelo de ecuaciones estructurales (diagrama 3), validan la relación que existe entre los índices que miden o cuantifican la demanda de trabajo a partir de la población local (IndDemMkLab) y los principales problemas que enfrenta el mercado laboral



(IndProbMkLab) para atender (con población local) dichas demandas. En este caso, las cargas factoriales (es decir, las que se generan entre las variables observadas y los constructos) representan la correlación de las variables y los factores, lo cual indica que tanto las variables como los factores guardan una relación estrecha de forma inversa; es decir, mientras más elevados sean los problemas del mercado laboral (específicamente los tres que reportan los índices promedios más elevados) a saber -experiencia previa, mano de obra calificada y requerimientos de capacitación específica- menor tenderá a ser la demanda del mercado laboral que es atendida con población local. La varianza explicada, oscila en un rango que va desde un 56.0% al 71.0% para el Índice de Demanda de Mercado Laboral y del 46.0% al 62.0% para el Índice de Problemas del Mercado Laboral.



Diagrama 3
Análisis Factorial Confirmatorio: Mercado Laboral



Fuente: Elaboración Propia Modelo de Ecuaciones Estructurales 2015.

El modelo también analiza la problemática que enfrentan las empresas con respecto al mercado laboral; en este sentido, para la totalidad de las empresas encuestadas, su principal problema (al que le asignan la variable “muy importante” para sus intereses) se refiere a la falta o poca experiencia previa

de los trabajadores, problema que registra índices que se correlacionan - significativamente- con la problemática del mercado laboral, en un rango que va del 46.0% al 78.0%. Este indicador no solo se mostró muy elevado en la encuesta, sino que también fue muy recurrente en las entrevistas llevadas a cabo con empresarios, para quienes este tema constituye una preocupación a la vez que una debilidad, ya que –según ellos- repercute en su competitividad, en la calidad de los bienes y servicios ofertados y en sus costos. El visualizar ésta información a nivel territorial, indica un resultado similar ya que también se destaca -como problema trascendente- la escasa experiencia previa.

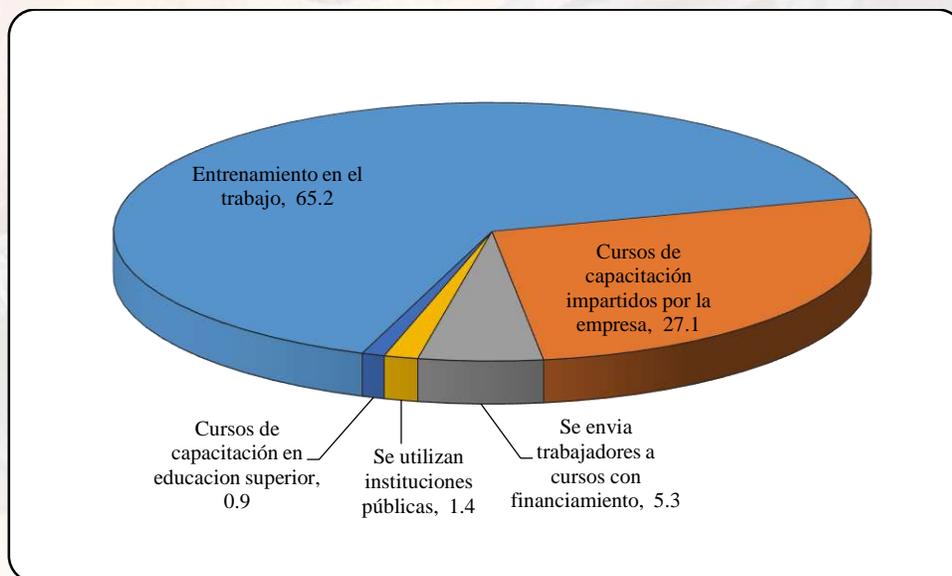


El segundo problema más latente que se correlaciona significativamente en un 55.0%, es el que corresponde a la necesidad de disponer de mano de obra calificada en la localidad. Cuando se analiza este índice por regiones, los empresarios también manifiestan que es un problema “muy importante”, el cual resulta ser particularmente elevado en Comondú (54.5%) y muy similar en Mulegé (36.4%), La Paz (33.3%) y Loreto (31.3%); llama la atención el bajo indicador de Los Cabos (18.8%).

Es así como, problemas que en otras entidades pueden tener mucho peso como la rotación y el ausentismo laboral, en Baja California Sur no resultan tan impactantes como lo es la demanda por mano de obra calificada y la limitada experiencia previa de la oferta laboral. Sin embargo, es destacable que la capacitación a los empleados no resulta ser uno de los principales puntos de atención por parte de las empresas de la entidad, ya que de acuerdo a la información obtenida en el trabajo de campo, el 65.2% de la capacitación para el trabajador se presenta como “entrenamiento en el trabajo” y un 27.1% mediante cursos de capacitación impartidos por la misma empresa; solo un 5.3% del total de empresas encuestadas envía sus trabajadores a cursos financiados por ella misma y solo el 1.4% utiliza instituciones públicas y de educación superior para la capacitación de sus empleado.



**Gráfica 1. Mecanismos de Capacitación de los Trabajadores en BCS
(Expresado en porcentaje)**



Fuente: Elaboración Propia. Cuestionario a Empresas BCS 2013.

Una forma de incrementar el “valor compartido” (Porter y Kramer, 2011) de las empresas con su comunidad, lo representa la posibilidad de generar más y mejores niveles de capacitación y habilitación del mercado laboral local, de esta forma podría reducirse uno de los principales problemas del empresariado, como lo es la falta de mano de obra calificada y personal comprometido con la empresa.

b) Proveeduría como factor de desarrollo económico

Los modelos teóricos del desarrollo económico local, plantean que el crecimiento económico solo es factible si hay un encadenamiento o integración entre las actividades productivas; la proveeduría local de bienes y servicios forma parte de este encadenamiento, de esta manera, los beneficios derivados de las transacciones comerciales horizontales (entre sectores) o verticales (cuando se generan cadenas de valor dentro de una misma actividad), quedan dentro de la misma región o economía; por el contrario, cuando la proveeduría es externa, se caracteriza por ser solo de paso para aprovechar ventajas competitivas, generándose beneficios que emigran de la región; por lo tanto, el desafío consiste en propiciar la mayor integración

posible entre empresas locales, para que los beneficios de la proveeduría se traduzcan en desarrollo local.

Para verificar la fortaleza o debilidad de la proveeduría -como variable independiente- se incluyó en el cuestionario (con escala ordinal) una serie de reactivos tendientes a generar índices que permitan medir el porcentaje de materias primas, insumos, bienes, servicios, etc. que son abastecidos por proveedores nacionales, estatales, locales o extranjeros; de esa manera, se establece un criterio para medir el cumplimiento de los criterios de endogeneidad económica que postulan las teorías del desarrollo económico local. También se analizan los principales factores que -a juicio de los empresarios- son importantes al momento de seleccionar sus proveedores, información que se valida mediante el análisis factorial confirmatorio y el modelo de ecuaciones estructurales.

Una de las características de la estructura productiva en BCS, reside en que la mayoría de las empresas proveedoras de servicios, insumos, materias primas, equipos, etc. se sitúan fuera del estado. De acuerdo a los índices obtenidos, solo el 32.8% del total de insumos y componentes es cubierto mediante proveedores locales; sin embargo, se debe hacer notar que es limitado el número de proveedores realmente locales, de hecho, la mayor parte de los proveedores con presencia en BCS son representantes de proveedores foráneos (aun cuando su razón social se ubica en el estado), por tanto -en realidad- surten a sus clientes con mercancías foráneas. Los sectores del comercio, industria y pesca, se abastecen (básicamente) con proveedores del resto del país; mientras que, en la minería, la mayoría de sus insumos (50.0%) provienen del extranjero.



Cuadro 4
Localización de Proveedores de Insumos y Componentes por Sectores
(En promedio porcentual)

Sector	Municipio		Resto del País		Extranjero	
	Insumos y Componentes	Materias primas	Insumos y Componentes	Materias Primas	Insumos y Componentes	Materias Primas
Agropecuario	36.5	70.6	32.9	13.2	30.6	16.2
Pesca	26.2	84.8	58.6	10.1	15.2	5.1
Minería	21.3	100.0	28.8	0.0	50.0	0.0
Comercio	27.7	30.3	56.6	53.6	15.7	16.1
Industria	42.5	50.0	55.2	49.1	2.6	0.9
Servicios	42.7	53.6	36.9	26.0	20.4	20.4
Promedio	32.8	64.8	44.8	25.3	22.4	9.5

Fuente: Elaboración Propia. Cuestionario a Empresas BCS 2015.

Los índices de localización de proveedores de materias primas, ratifican que un factor de competitividad de las empresas encuestadas corresponde a la disponibilidad de materia prima, situación por demás elocuente en el caso de las empresas con actividades derivadas del aprovechamiento de materias primas provenientes de recursos naturales, como la minería, pesca y la agricultura, mismos que registran índices del 100%, 84.8% y 78.1% respectivamente, en cuanto a proveeduría a nivel municipal.

También se observan débiles eslabonamientos de proveeduría inter-empresarial en las localidades o regiones de mayor importancia en BCS (incluso dentro de un mismo sector), como las que se dan entre el sector turismo y algunas actividades complementarias (por ejemplo, la agricultura orgánica), sin embargo, aún registran bajos niveles de integración en términos de proveeduría.

El Índice de Proveeduría de Servicios indica que, si bien existe un elevado índice en cuanto a proveeduría de servicio local, esta acción solo se presenta en algunas funciones de las empresas como: contabilidad, publicidad y asesoría legal (índices de 40.0 al 60.0%). Sin embargo, en la proveeduría de servicios más avanzadas (o de mayor valor), como: asesoría técnica, calidad del producto o servicio, diseño de producto, logística para exportación, informática o mercadotecnia, los índices promedio oscilan del 10.0 al 30.0%.

En la mayoría de las empresas, la proveeduría de los servicios avanzados, se da a partir de sus matrices o bien de negocios foráneos con amplio



reconocimiento a nivel nacional o internacional. Es notorio que los índices de proveeduría de servicios en el mercado nacional de las empresas pesqueras y mineras varía entre el 50.0 y el 70.0%, en particular las que se localizan en Mulegé, cuya administración y mercadeo se realiza en Baja California Norte.



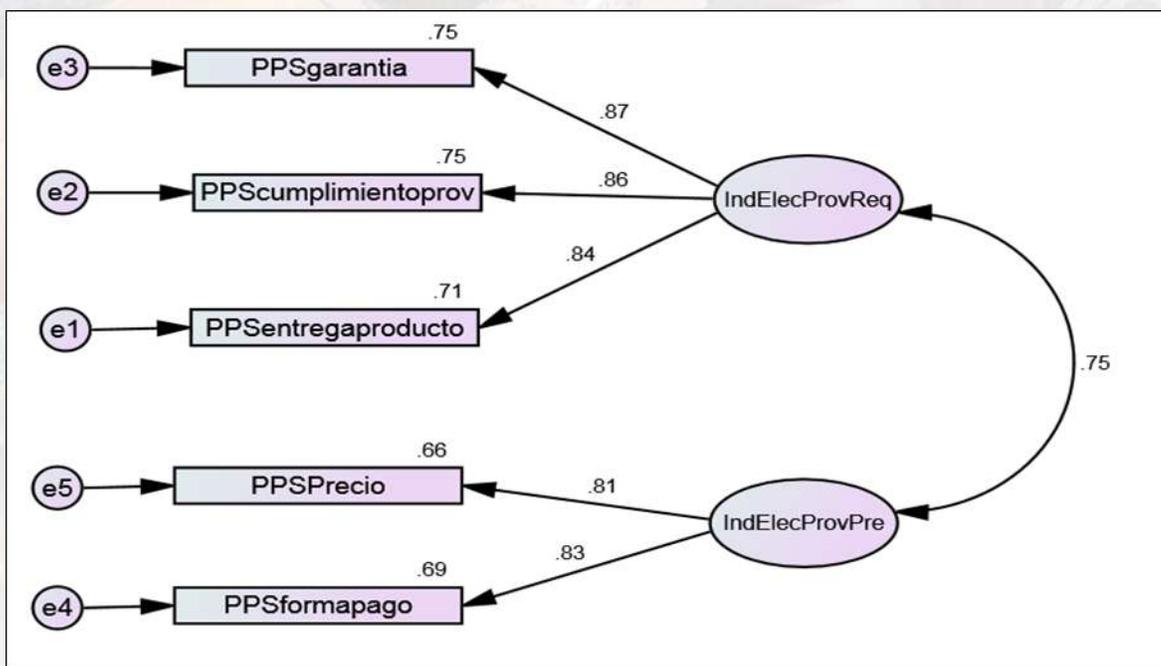
La proveeduría de servicios desde el extranjero corresponde, principalmente, a las empresas turísticas o de servicios relacionados con esta actividad; en este caso, sus servicios de mercadotecnia, diseño de producto, comercialización, cobranza, contratación (entre otros), les son proporcionados por empresas extranjeras.

El segundo modelo se propuso para identificar la percepción de los empresarios respecto de los factores y requisitos que visualizan como los más importantes para elegir sus proveedores, dado que una de las principales dimensiones del desarrollo económico local, lo constituye el lograr encadenamientos entre los principales sistemas productivos locales, de ahí la importancia de identificar los parámetros de selección de proveedores que indican las empresas. El modelo inicial de proveeduría incorpora 10 indicadores; al realizar las pruebas estadísticas y los ajustes al modelo de ecuaciones estructurales, estos se reducen a 5 mismos que se integran en dos factores denominados “requisitos para la selección de proveedores” y “elección de proveedores y precio”.

En el diagrama 4 se presentan los resultados del modelo, observándose una relación directa y positiva entre las variables; la covarianza entre los indicadores y las variables latentes (requisitos para elección de proveedores y elección de proveedores -precios) es de 0.75, lo cual permite indicar que mientras mejores sean los requisitos para la selección de proveedores, más aceptación de las formas y condiciones de pago. Las cargas factoriales resultan adecuadas, ya que su valor oscila entre 0.66 a 0.75, indicando una buena correlación entre las dos variables latentes (factores) y los indicadores que se generan. La correlación múltiple cuadrada indica, por ejemplo, que un 75% de la varianza correspondiente a la variable “garantía” (PPSgarantia) esta explicada por el factor “requisitos para elección de proveedores” (IndElecProvReq), lo que refiere que para los empresarios la garantía ofrecida por el proveedor es un factor que tiene peso al momento de decidir su elección, así como también que cumpla con las especificaciones del producto y entregue en tiempo y forma las mercancías pactadas.



Diagrama 4
Análisis Factorial Confirmatorio: selección de proveedores



Fuente: Elaboración Propia Modelo de Ecuaciones Estructurales 2015.

Conclusiones

Los resultados que genera el modelo de ecuaciones estructurales y el análisis de correlación, indican que en Baja California Sur se presenta un bajo índice de capacitación de las empresas para sus empleados, a pesar de que entre la principal problemática -que se registra medida por los índices de problemas del mercado laboral-, destaca la poca disponibilidad de mano de obra calificada y falta de experiencia previa.

Para tratar de romper el círculo vicioso de que no “existe mano de obra calificada”, es importante que el empleador invierta también en la capacitación de sus trabajadores, evitándose así el dar preferencia a la mano de obra calificada de otras entidades del país en desmedro o rechazo de la población local (tal como se presenta en algunas empresas de Los Cabos). Resulta conveniente insistir en que las empresas de la entidad deberían tener mayor presencia y vinculación con la economía local y la comunidad en donde se ubica, ya que todo modelo de desarrollo debe considerar las



habilidades, aptitudes y capacidades de la población que finalmente será la beneficiada del desarrollo local.

A partir de las consideraciones anteriores, para que exista un verdadero desarrollo económico local, es necesaria la implementación de relaciones de articulación y cooperación entre los diversos agentes y actores del desarrollo, aspectos que en el caso específico de Baja California Sur será necesario aplicar como parte de una política pública que en el futuro podrá verse reflejado en procesos de aprendizaje, desarrollo de capacidades y por tanto de la modificación mutua de los comportamientos individuales que caracterizan a las relaciones del mercado laboral y la proveeduría local. Los bajos índices que muestran las dos variables analizadas, implican que no tienen un gran efecto en el desarrollo económico local, por cuanto -al parecer- las empresas adoptan decisiones (en materia laboral y de proveeduría) más apegadas a la rentabilidad de su capital que al incentivo del desarrollo local.



Bibliografía

CEPAL. (2011). Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local. Santiago de Chile: CEPAL.

INEGI. (2013). Directorio Nacional de Unidades Económicas. Aguascalientes, México. Recuperado a partir de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx>

INEGI. (2015). Anuario estadístico y geográfico de Baja California Sur. Aguascalientes, México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Leach, K. (2013). Community economic development: Localisation, the key to a resilient and inclusive local economy? *Local Economy*, 0(0), 1-5.

Llamazares, F., & Berumen, S. (2011). Los métodos de decisión multicriterio y su aplicación al análisis del desarrollo local. Aplicación de un caso en los municipios de la comunidad autónoma de Castilla y León. Madrid: ESIC Editorial.

Lorenzo, H., & Morales, G. (2014). Del desarrollo turístico sostenible al desarrollo local. Su comportamiento complejo. Pasos. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural, XII(2), 453-466.

Martínez, S. (2008). Clústers y sistemas productivos locales en la frontera norte de México: Baja California. *Revista Pueblos y Frontera Digital*, (6), 1-38.

Mungaray, A. (1997). Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas de la frontera norte de México. México, D. F.: Impresora Solart.



Partridge, M. D., Rickman, D. S., & Li, H. (2008). Who Wins From Local Economic Development?: A Supply Decomposition of U.S. County Employment Growth. *Economic Development Quarterly*, 23(1), 13-27.

Perry, M. (2010). Controversies in Local Economic Development. *Local Economy*, 25(7), 527-534.

Pike, A., Marlow, D., McCarthy, A., O'Bried, P., & Tomaney, J. (2015). Local Institutions and local economic development. The local enterprise partnerships in England 2010. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 8, 185-204.

Pike, A., Rodríguez, A., & Tomaney, J. (2011). Desarrollo local y regional. Valencia: Publicaciones de la Universidad de Valencia.

Porter, M., & Kramer, M. (2011). The big idea creating shared value. *Harvard Business Review*, (2), 1-17.



Pugalis, L., & Bentley, G. (2014). (Re) appraising place-based economic development strategies. *Local Economy*, 29(4-5), 273-282.

Rodríguez, I., Montaña, A., Pérez, J., González, R. (2015). Las actividades terciarias como base para la formación de sistemas productivos locales en el Estado de Baja California Sur, México. *Revista Entorno Geografico*, 11, 114-139

Santome, N. (2004). Información y orientación para la inserción laboral. El mercado de trabajo. Madrid, España: Ideas Propias.



Vázquez Barquero, A. (2009). Desarrollo local : una estrategia para tiempos de crisis. *Apuntes del CENES*, 28(47), 117-132.