

Riesgo crediticio y acceso al financiamiento en los sectores más propensos al nearshoring

Extracto del Reporte de Estabilidad Financiera – Diciembre de 2022, Recuadro 3, pp. 22 – 25. Documento publicado el 7 de diciembre de 2022.

1. Introducción

En este Recuadro se describe el perfil de riesgo crediticio y acceso al financiamiento en los sectores con más facilidad para la relocalización internacional. Dadas sus características, en estos sectores podría ser más rentable para las empresas trasladar su producción a países cercanos y aprovechar ventajas geográficas, es decir, podría haber más *nearshoring*.

Desde la crisis financiera global, diversos eventos han generado una tendencia a revertir los impulsos hacia la globalización que se habían acelerado en las décadas previas, entre otros, en el ámbito del comercio internacional.¹ Las disputas comerciales entre Estados Unidos y China, el COVID-19 y el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania han aumentado los costos para el comercio internacional y evidenciado los riesgos de depender de proveedores de insumos situados en regiones remotas para los países importadores. Así, se ha planteado la posibilidad de que las empresas trasladen parte de su producción a países geográficamente más cercanos.²

Por la cercanía geográfica con Estados Unidos y la prevalencia de sus múltiples acuerdos comerciales, México está en una posición privilegiada para aprovechar las oportunidades de este nuevo entorno global. Diversos analistas y organismos internacionales han argumentado que el *nearshoring* atraería nuevas empresas a México y que esto generaría beneficios para el país.³

En este contexto, destaca el sur-sureste de México por varios motivos. El Gobierno Federal anunció que implementará un paquete de financiamiento, a través de la banca de desarrollo y de manera conjunta con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para impulsar la relocalización de empresas a esa región.⁴

De darse las condiciones adecuadas para la relocalización de empresas, el *nearshoring* podría detonar el crecimiento económico en la región sur-sureste de México.⁵ Esta oportunidad podría generar beneficios significativos porque: (i) el sur-sureste tendría una ventaja geográfica para suministrar bienes a la costa Este de Estados Unidos por vías marítimas, como los puertos Progreso y de Coatzacoalcos; y (ii) dentro de Estados Unidos, los productos mexicanos están menos representados precisamente en la costa Este. Considerando lo anterior, el análisis de este Recuadro pone especial énfasis en la región sur-sureste de México.

¹ Para una síntesis de cómo han propiciado estos eventos un movimiento antiglobalizador ver el documento de Esquivel (2022, 5 de abril).

² Para un análisis histórico de la inserción mexicana en las Cadenas Globales de Valor (CGV) véase Chiquiar y Tobal (2019).

³ En el marco de la IX Cumbre de las Américas el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) mencionó que el *nearshoring* podría generar una ganancia de 78 mil millones de dólares para América Latina y el Caribe. Para México, esta ganancia se estimó en 35 mil millones de dólares. <https://www.iadb.org/es/noticias/nearshoring-agregaria-us78000-millones-en-exportaciones-de-america-latina-y-caribe>

⁴ Ver los comunicados de la SHCP (2022, 6 de julio) y del BID (2022, 6 de julio).

⁵ Para una revisión de las opiniones y posicionamientos al respecto consultar Abugaber, J. (10 de agosto de 2022), Stein, E. (18 agosto de 2022) y De la Calle, L. (18 de noviembre de 2020).

2. Sectores más propensos a la fragmentación y relocalización internacional

Con base en documentos de trabajo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), se identifican como factores que facilitan la fragmentación y relocalización internacional a las siguientes características de los sectores y sus procesos productivos:⁶

1. Grado de complejidad de tareas: cuando la producción de un bien requiere la realización de tareas específicas que toma tiempo ser enseñadas, se requiere entrenamiento para el personal del nuevo país de destino, lo que puede tomar tiempo para tener el mismo nivel de competencia que había en el país de origen. Por tanto, los procesos productivos que requieren la realización de tareas complejas suelen ser más difíciles de trasladar.
2. Cooperación y coordinación con proveedores: cuando la producción de un bien requiere mucha cooperación y coordinación, la comunicación y confianza entre una empresa y sus proveedores son importantes.⁷ Esta comunicación puede dificultarse si la empresa y sus proveedores están en países distintos, lo que hace difícil fragmentar los procesos productivos que requieren coordinación. Además, construir confianza con proveedores en un nuevo país de destino es costoso, por lo que estos procesos productivos también son difíciles de trasladar.
3. Grado de diferenciación del producto: La producción de un bien diferenciado requiere maquinaria específica y personal con un nivel más elevado de escolaridad, los cuales son costosos de obtener y no suelen estar disponibles en cualquier región. Por tanto, los bienes menos diferenciados son más fáciles de trasladar a otras localizaciones.

Se usan estas tres características de los sectores y sus procesos productivos para identificar los sectores donde las empresas podrían tener más facilidad para fragmentar su producción y trasladarla a otro país. Para medir la primera de estas características, el grado de complejidad de las tareas, se usa el índice de Costinot (2009). Este índice recoge información sobre el número de meses que toma a un trabajador con la experiencia y educación adecuadas estar completamente entrenado para realizar las tareas en un sector. Para medir necesidades de cooperación y coordinación, se usa el índice de Nunn (2007), que informa sobre la intensidad con la que un sector usa contratos para relacionarse con sus proveedores. Los sectores con más cooperación y coordinación usan más los contratos porque necesitan estipular de manera más concreta las responsabilidades del proveedor. Finalmente, se utiliza el índice de Rauch (1999), que mide la diferenciación de un producto dependiendo de si se intercambia o no en un mercado organizado o de si tiene o no un precio de referencia.

Posteriormente, se agrega la información de estos tres índices con el método de componentes principales y se obtiene un nuevo índice agregado que mide la facilidad con la que un sector puede ser fragmentado y relocalizado internacionalmente. De acuerdo a este índice, entre los sectores más fáciles de fragmentar y relocalizar hay varias industrias básicas ligadas a los metales, como la del hierro y acero o la del aluminio; industrias básicas ligadas al textil, como la preparación e hilado de fibras textiles, y fabricación de hilos; e industrias básicas ligadas a la construcción, como la fabricación de cemento y productos de concreto y el sector relacionado de fabricación de cal, yeso y productos de yeso. El proceso productivo de estos sectores requiere

⁶ Véase Bacchetta, M., Bekkers, E., Piermartini, R., Rubinova, S., Stolzenburg, V., y Xu, A. (2021).

⁷ Existe una amplia literatura en la economía y el marketing sobre este tipo de relaciones productivas, frecuentemente denominadas como relaciones de inversión de carácter específico (véase, por ejemplo, Crawford, V. P. (1990)).

poca coordinación con proveedores, su realización involucra tareas sencillas y se trata de productos con poca diferenciación.

Entre los sectores con un poco menos de facilidad para ser fragmentados y relocalizados están algunos de los que también usan metales, pero en procesos productivos más sofisticados, como la fabricación de productos metálicos forjados y troquelados, la fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería, la de herrajes y cerraduras y la de recubrimientos y terminados metálicos; algunas industrias relacionadas al textil, pero más sofisticadas como la fabricación de otros productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, de prendas de vestir de tejido de punto o del calzado; e industrias relacionadas a la fabricación de muebles, en donde hay más espacio para la diferenciación. Entre los sectores con menos propensión a la fragmentación y relocalización se encuentran la fabricación de equipo ferroviario y de equipo aeroespacial, cuya realización requiere tareas muy complejas y coordinación con proveedores.

3. Análisis de la cartera de crédito a empresas en el país

Se describe el perfil de riesgo crediticio y acceso al financiamiento en los sectores con más facilidad para la relocalización internacional. El análisis se realiza con información sobre el crédito empresarial de la banca comercial y la banca de desarrollo, proveniente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y procesada por el Banco de México.⁸ Se usa el indicador de la sección anterior para identificar los sectores con más propensión a la fragmentación y relocalización internacional. Como crédito de la banca de desarrollo, se considera el crédito otorgado por esta institución, ya sea directamente o a través de la banca comercial, así como los recursos respaldados con garantías de dichas instituciones de desarrollo. Como crédito de la banca privada se considera al que otorga esta banca sin ningún tipo de intervención de la de desarrollo.

Los resultados indican que, en los sectores con más propensión a la relocalización, menos empresas obtienen crédito de la banca privada en el sur-sureste de México (Tabla 1). Parte de esto podría deberse a que en el sur-sureste (y en esos sectores) las empresas se asocian a más riesgo de crédito, en particular, tienen más probabilidad de incumplimiento regulatorio, lo que además aumenta el monto en reservas para los bancos.⁹ No obstante, se observa también que la banca de desarrollo está más presente en esa región (Tabla 1).¹⁰

Este crédito de la banca de desarrollo se canaliza a empresas con menor probabilidad de incumplimiento regulatorio y morosidad (Tabla 2).^{11 12} Asimismo, el monto promedio de este crédito que otorga o facilita la banca de desarrollo es mayor al que otorga la banca privada (Tabla 2). Esto sugiere que la banca de desarrollo puede ser relevante para el acceso al financiamiento de determinados acreditados en los sectores propensos al *nearshoring*, en el sur-sureste de México.

⁸ De la base de datos de crédito a empresas se consideran los sectores de manufactura. En la clasificación SCIAN corresponden a los sectores a dos dígitos que incluyen los sectores 31, 32 y 33. El nombre de estos sectores es industrias manufactureras. Se eliminó de la muestra el 1% de las empresas con el mayor monto de crédito, evitando así que los resultados sean sensibles a créditos con valores extremos.

⁹ Las empresas en los sectores más propensos al *nearshoring* son también más pequeñas en el sur-sureste aunque tienen una morosidad muy ligeramente menor.

¹⁰ Del crédito otorgado por la banca de desarrollo a los sectores con mayor facilidad de relocalización en el sur solamente el 6.6% se otorga de manera directa por la banca de desarrollo. El 26.82% solamente con garantía de la banca de desarrollo. El 66.59% se otorga en segundo piso con algún monto del crédito recibido otorgado por la banca de desarrollo.

¹¹ Las empresas en el grupo de la banca de desarrollo tienen también menores índices de morosidad, pero son muy ligeramente más grandes.

¹² Cuando se hacen los mismos cálculos para la región centro norte (Aguascalientes, Baja California Sur, Colima, Durango, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí, Sinaloa y Zacatecas) y norte (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas) del país, se observan patrones comunes. Entre los sectores más propensos al *nearshoring* en dicha región, la banca de desarrollo también presta a empresas con una menor probabilidad de incumplimiento regulatorio, a un monto mayor que la banca privada y con índices de morosidad similar.

La misma conclusión se obtiene cuando el análisis se restringe, dentro de los sectores más propensos al *nearshoring*, únicamente a aquellos en los que México es mejor exportando y la relocalización a este país podría ser más rentable (sectores con mayor índice de ventaja comparativa revelada).¹³

Tabla 1
Características de la cartera de crédito a empresas con más facilidad para ser relocalizadas, por región ^{1/}

	Región	
	Resto del país	Sur-sureste
Proporción de empresas con crédito bancario (%)	12.8	9.7
Tamaño (número de empleados)	63.0	36.0
Probabilidad de incumplimiento regulatorio (%)	7.1	8.2
Índice de morosidad (%)	3.5	3.4
Participación de la banca de desarrollo (%)	18.1	27.8

Cifras a junio 2022

Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, CNBV e INEGI

1/ Los sectores identificados como más propensos al *nearshoring* corresponden al tercio de la distribución de los sectores para los cuales el índice de componentes principales agregado señala menor dificultad de relocalización. La región sureste incluye a los estados de Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán. El crédito bancario incluye la cartera otorgada por la banca comercial y la banca de desarrollo. La cartera de crédito de la banca de desarrollo incluye el crédito otorgado por estas instituciones, ya sea directamente o a través de la banca comercial, así como los recursos respaldados con garantías de dichas instituciones de desarrollo. La proporción de empresas con crédito bancario se obtiene de la información del censo económico 2019 tomando en cuenta la cantidad de empresas en cada subsector y estado que declararon recibir algún tipo de financiamiento por parte de la banca comercial.

Tabla 2
Características de la cartera de crédito a empresas con más facilidad para ser relocalizadas en la región sur sureste, por tipo de banca y capacidad (ventaja comparativa) de exportación ^{1/}

	Sectores con más facilidad para ser relocalizados			
	Todos		Con mayor capacidad (ventaja comparativa) de exportación	
	Banca de desarrollo	Banca comercial	Banca de desarrollo	Banca comercial
Tamaño (número de empleados)	35.1	38.8	34.6	42.4
Probabilidad de incumplimiento regulatorio (%)	6.1	8.6	5.5	7.5
Índice de morosidad (%)	1.3	4.2	1.6	3.9
Saldo de crédito por empresa (promedio, mdp)	9.3	7.1	9.3	7.8

¹³ Para determinar si una industria tiene ventaja comparativa de exportación se usa el índice de ventaja comparativa revelada (VCR). Este índice se define como la razón entre la proporción de la industria correspondiente dentro de las exportaciones totales de México y la proporción de la misma industria dentro de las exportaciones mundiales totales. Se clasifica a aquellas industrias en las que el VCR es mayor como industrias en las que México tienen ventaja comparativa.

Cifras a junio 2022

Fuente: Elaboración propia con información de Banco de México, CNBV e INEGI

1/ Los sectores identificados como más propensos al *nearshoring* corresponden al tercio de la distribución de los sectores para los cuales el índice de componentes principales agregado señala menor dificultad de relocalización. La región sur-sureste incluye a los estados de Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán. El crédito bancario incluye la cartera otorgada por la banca comercial y la banca de desarrollo. La cartera de crédito de la banca de desarrollo incluye el crédito otorgado por estas instituciones, ya sea directamente o a través de la banca comercial, así como los recursos respaldados con garantías de dichas instituciones de desarrollo. La proporción de empresas con crédito bancario se obtiene de la información del censo económico 2019 tomando en cuenta la cantidad de empresas en cada subsector y estado que declararon recibir algún tipo de financiamiento por parte de la banca comercial. Para determinar si una industria tiene ventaja comparativa de exportación se usa el índice de ventaja comparativa revelada (VCR).

4. Consideraciones finales

Los resultados apuntan a que, en los sectores con más facilidad de ser relocalizados internacionalmente (y más propensos al *nearshoring*), las empresas financiadas por la banca múltiple tienen más riesgo de crédito en el sureste de México. Sin embargo, estas empresas podrían estar también más sujetas a más restricciones de crédito. Por otro lado, la banca de desarrollo tiene más participación en dicha región del país. El crédito que esta banca otorga o facilita se dirige a empresas menos riesgosas. Por tanto, en lo que respecta al financiamiento, los resultados sugieren que hay espacio para aumentar el financiamiento en términos de *nearshoring* en el sureste de México.

5. Referencias

- Abugaber, J. (10 de agosto de 2022). Concamín predice que industria del sur alcanzará al centro y norte de México en este tiempo. El Financiero. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2022/08/09/concamin-predice-que-industria-del-sur-alcanzara-al-centro-y-norte-de-mexico-en-este-tiempo/>
- Bacchetta, M., Bekkers, E., Piermartini, R., Rubinova, S., Stolzenburg, V., & Xu, A. (2021). COVID-19 and global value chains: A discussion of arguments on value chain organization and the role of the WTO (No. ERSD-2021-3). WTO Staff Working Paper.
- BID - Banco Interamericano de Desarrollo (2022, 6 de julio). El BID, aliado del Gobierno mexicano en el fomento del nearshoring [Comunicado de Prensa]. <https://www.iadb.org/es/noticias/el-bid-aliado-del-gobierno-mexicano-en-el-fomento-del-nearshoring>
- Chiquiar, D. y Tobal, M. (2019), Global Value Chains in Mexico: A Historical Perspective, No 2019-06, Working Papers, Banco de México.
- Costinot, A. (2009). On the origins of comparative advantage. *Journal of International Economics*, 77(2), 255-264.
- Crawford, V. P. (1990). Relationship-specific investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 105(2), 561-574.
- De la Calle, L. (18 de noviembre de 2020). 3 buenas noticias para México en la era poscovid. Episodio 27 – Podcast Norte Económico, Banorte. <https://www.banorte.com/wps/portal/gfb/Home/noticias-banorte/noticias-2020/episodio-27>
- Esquivel, G. (2022, 5 de abril). México frente a la reglobalización. Banco de México – Artículos y otras publicaciones. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/articulos-y-otras-publicaciones/%7B1B7FF8FF-042D-2169-41AC-9252589B7433%7D.pdf>
- Nunn, N. (2007). Relationship-specificity, incomplete contracts, and the pattern of trade. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(2), 569-600.
- Rauch, J. E. (1999). Networks versus markets in international trade. *Journal of international Economics*, 48(1), 7-35.
- SHCP – Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2022, 6 de julio). Comunicado No. 47 Financiamiento para el impulso al nearshoring, con énfasis en la región del sur-sureste de México [Comunicado de Prensa]. <https://www.gob.mx/shcp/prensa/comunicado-no-47-financiamiento-para-el-impulso-al-nearshoring-con-énfasis-en-la-region-del-sur-sureste-de-mexico>
- Stein, E. (18 agosto de 2022). En ningún país el tamaño de la oportunidad es tan grande como en México. BNamericas. <https://www.bnamericas.com/es/entrevistas/en-ningun-pais-el-tamano-de-la-oportunidad-es-tan-grande-como-en-mexico>