

Percepción del Riesgo para la Actividad Económica de las Empresas ante una Posible Imposición de Aranceles a las Exportaciones Mexicanas por parte de Estados Unidos

Extracto del Reporte sobre las Economías Regionales Abril – Junio 2019, Recuadro 3, pp. 41-45, Septiembre 2019

Introducción

Estados Unidos declaró a finales de mayo su intención de imponer aranceles de 5% a todas las importaciones provenientes de México, los cuales escalarían gradualmente a 25% en caso de no presentarse avances significativos por parte de México para disminuir los flujos migratorios a través de la frontera entre ambos países. Cabe destacar que, aunque las tensiones de Estados Unidos con México disminuyeron ante el acuerdo alcanzado en junio entre estos dos países en materia migratoria, persiste la posibilidad de que Estados Unidos anuncie acciones en materia comercial en contra de México, probablemente asociadas con temas no comerciales.

En este contexto, es probable que el grado de incertidumbre que enfrentan las empresas en México se haya incrementado, especialmente en aquellas que destinan, directa o indirectamente, un porcentaje de su producción al mercado de Estados Unidos. El objetivo de este Recuadro es medir las expectativas de los directivos empresariales entrevistados respecto a una posible afectación negativa sobre la inversión, la producción y el empleo en sus empresas para los próximos doce meses como consecuencia del anuncio sobre la posible imposición de aranceles a las exportaciones mexicanas por parte de Estados Unidos. Para ello se utilizó un enfoque relativamente novedoso para medir las expectativas subjetivas de las fuentes consultadas, el cual consiste en obtener la probabilidad que estos asignan a una serie de eventos relacionados con la actividad de sus empresas. Los resultados sugieren que los directivos consultados en el norte y, en menor medida, en las regiones centrales, perciben un mayor riesgo de una afectación negativa sobre la actividad de sus empresas para los próximos doce meses, lo cual es congruente con el mayor grado de vinculación de esas regiones con la economía de Estados Unidos.

Medición de las Expectativas

Para obtener información sobre las expectativas de los agentes económicos, Manski (2004) recomienda el uso de preguntas que directamente soliciten a los entrevistados las probabilidades subjetivas (basadas en conjeturas de los individuos) de ciertos eventos o decisiones futuras. En específico, señala que obtener las probabilidades subjetivas proporciona una escala de medición absoluta (numérica), lo cual permite una comparación interpersonal más precisa de las respuestas respecto de las respuestas verbales que califican un evento como “probable” o “muy probable”, por ejemplo.

El uso de preguntas sobre probabilidades subjetivas en cuestionarios se ha venido utilizando con mayor frecuencia en algunos países desarrollados, en particular en los Estados Unidos y en Europa. No obstante, en la mayoría de los países el uso de este tipo de cuestionarios ha sido más limitado (Delavande et al., 2011). En el caso de México, Attanasio y Kauffman (2009) obtienen la distribución subjetiva de los rendimientos esperados de la educación en una muestra de estudiantes de preparatoria.

Siguiendo este enfoque, el cuestionario del Programa de Entrevistas a directivos empresariales de este Reporte incluyó un módulo especial donde se les preguntó sobre la probabilidad de que sus empresas registren alguna afectación negativa para los próximos doce meses en el contexto de una posible imposición de aranceles a las exportaciones mexicanas destinadas a Estados Unidos.

En primer lugar, se les preguntó a los directivos empresariales si su empresa exporta a Estados Unidos.

1. ¿Su empresa exporta directa o indirectamente (como proveedor de otras empresas que sí exportan) a Estados Unidos?

Posteriormente, con base en las recomendaciones de Dominitz y Manski (1997), se proporcionó una serie de instrucciones a las fuentes consultadas para familiarizarlas con la escala porcentual de las probabilidades:

INSTRUCCIONES: A continuación se le realizarán preguntas relativas a una serie de situaciones inciertas. En cada caso, trate de pensar sobre el conjunto de situaciones posibles y su probabilidad de ocurrencia durante los próximos 12 meses. En específico, en las preguntas se le cuestionará sobre la probabilidad, en porcentaje, de que un evento ocurra. Este porcentaje debe ser un número entre 0 y 100. Por ejemplo:

2 – 5 por ciento: “muy poco probable que ocurra”.

20 por ciento: “poco probable que ocurra”.

50 por ciento: “es igual de probable que ocurra o que no ocurra”.

80 por ciento: “muy probable que ocurra”.

95-98 por ciento: “casi seguro que ocurra”.

Posteriormente, se formularon una serie de preguntas relacionadas con la probabilidad de una afectación negativa sobre la actividad de las empresas para los próximos doce meses.

2. México y Estados Unidos llegaron a un acuerdo para detener la imposición de aranceles del 5% a productos mexicanos. Para alcanzarlo, acordaron varias medidas para frenar la afluencia de migrantes centroamericanos a los Estados Unidos. No obstante, en los días posteriores al acuerdo el Presidente Trump anunció que no descartaba volver a amenazar con imponer aranceles a las exportaciones mexicanas. En este contexto, en su opinión ¿cuál es la probabilidad de que su empresa registre alguna afectación negativa para los próximos 12 meses en las siguientes variables?

Probabilidad de afectación negativa

<input type="text"/>	Inversión	%
<input type="text"/>	Empleo	%
<input type="text"/>	Producción	%

3. Asigne una probabilidad, en porcentaje, a los distintos **grados de afectación negativa** que espera sobre las siguientes variables de su empresa para los próximos 12 meses:

	<i>Probabilidad de afectación</i> Ligera	<i>Probabilidad de afectación</i> Media	<i>Probabilidad de afectación</i> Alta	Suma
Inversión				100
Empleo				100
Producción				100

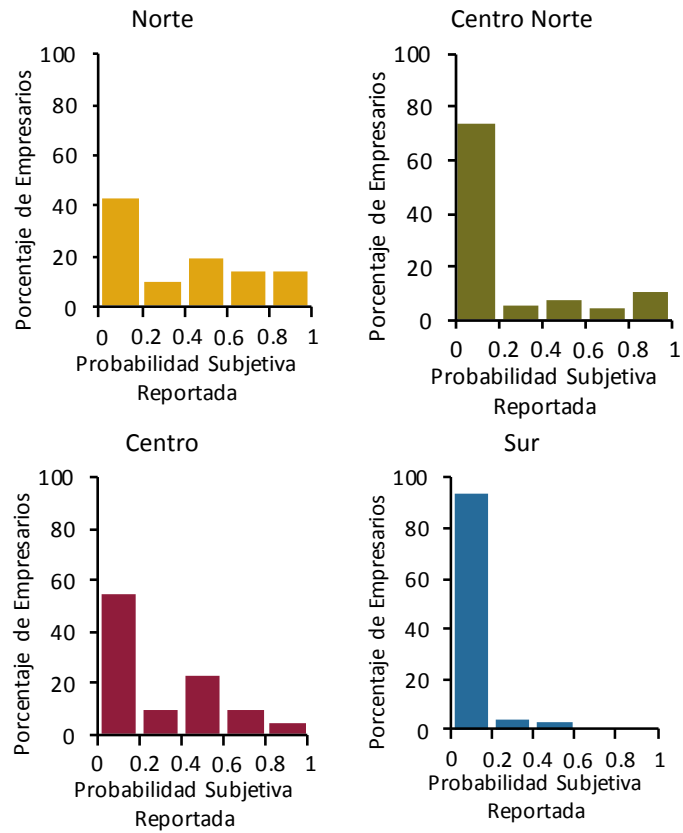
Finalmente, a los directivos empresariales se les consultó sobre la probabilidad de que ocurra una nueva amenaza para imponer aranceles a las exportaciones mexicanas por parte de Estados Unidos.

4. En su opinión ¿cuál es la probabilidad, en porcentaje, de que **ocurra una nueva amenaza para imponer aranceles a México en los próximos doce meses?**

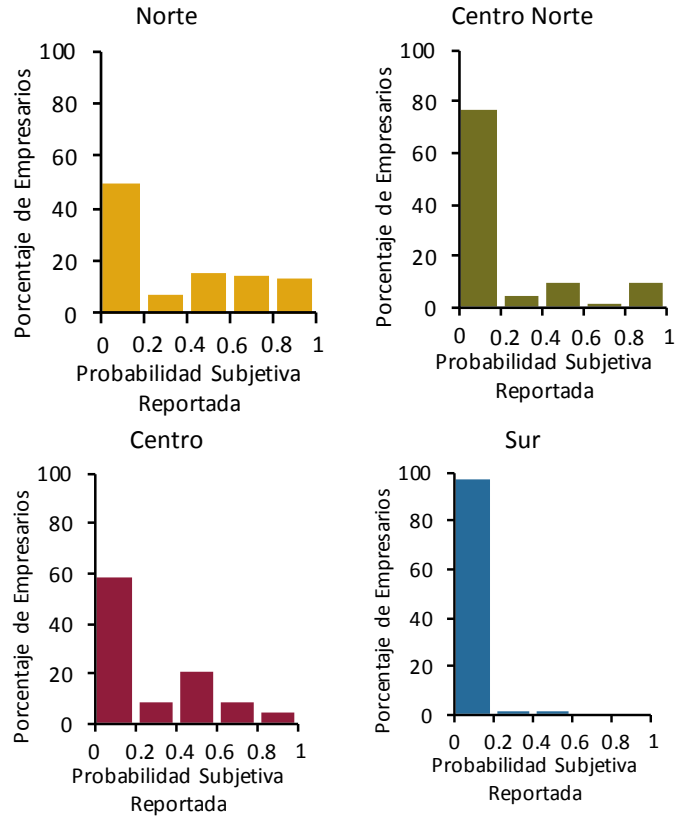
Probabilidad Subjetiva de una Afectación Negativa

La Gráfica 1 presenta histogramas de la probabilidad subjetiva de una afectación negativa sobre la actividad de las empresas (inversión, empleo y producción) para los próximos doce meses ante la amenaza de imponer aranceles a las importaciones de productos mexicanos por parte de Estados Unidos. Se aprecia que en el sur y en el centro norte una alta proporción de directivos consultados no prevé que se observe una afectación. En contraste, en el norte una mayor proporción de directivos empresariales asignó probabilidades más elevadas a observar una afectación negativa, lo cual es congruente con su mayor vocación exportadora hacia Estados Unidos.

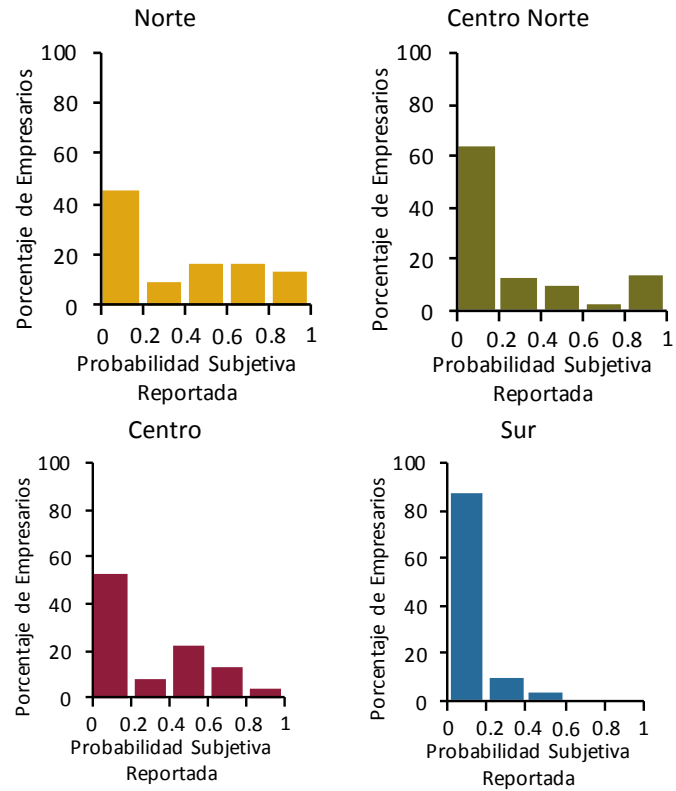
Gráfica 1
Histogramas de la Probabilidad Subjetiva de una Afectación
Negativa para los Próximos Doce Meses^{1/}
a) Inversión



b) Empleo



c) Producción/Ventas



1/ Respuestas asociadas a la pregunta 2.
Fuente: Banco de México.

Las medias y los percentiles que se muestran en el Cuadro 1 son mayores en el norte que en las regiones centrales, y los correspondientes a estas últimas son, a su vez, mayores que los del sur. Lo anterior es congruente con el grado de exposición al riesgo de una posible imposición de aranceles que enfrentan las empresas en las distintas regiones del país, el cual, como ya se comentó, está asociado con su orientación exportadora. Cabe destacar que en todas las regiones la media es mayor que la mediana, lo cual sugiere cierto sesgo o asimetría en la distribución, por lo que es probable que el riesgo de una afectación negativa se concentre en un subconjunto de las empresas.

Cuadro 1
Percentiles y Medias de la Función de Distribución de la Probabilidad
Subjetiva de una Afectación Negativa para los Próximos Doce Meses ^{1/}

a) Inversión						
Regiones	Percentiles					Media
	0.10	0.25	Mediana	0.75	0.90	
Norte	0.05	0.15	0.40	0.80	0.95	0.43
Centro Norte	0.00	0.00	0.00	0.30	0.95	0.20
Centro	0.00	0.00	0.20	0.50	0.75	0.29
Sur	0.00	0.00	0.00	0.00	0.18	0.04
Nacional	0.00	0.00	0.10	0.50	0.80	0.26

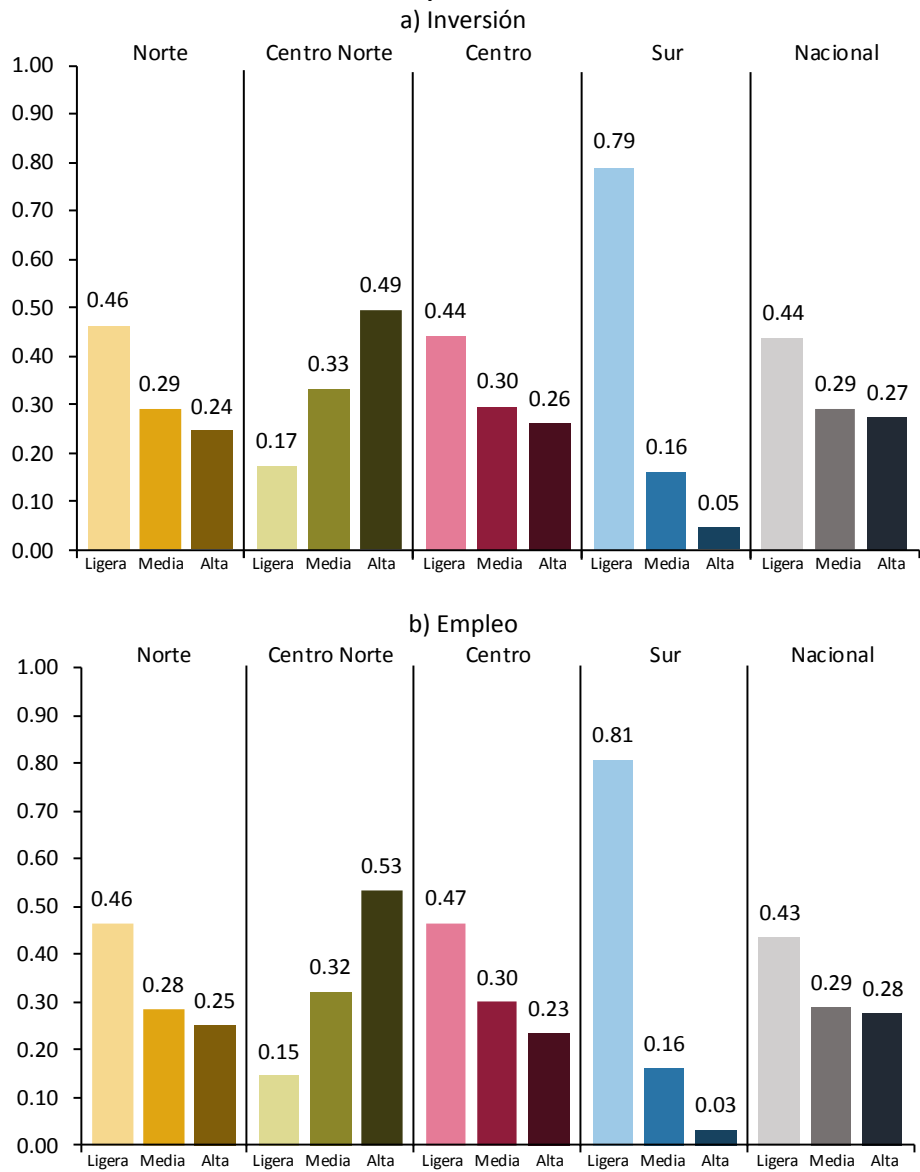
b) Empleo						
Regiones	Percentiles					Media
	0.10	0.25	Mediana	0.75	0.90	
Norte	0.05	0.10	0.23	0.75	0.95	0.40
Centro Norte	0.00	0.00	0.00	0.20	0.70	0.17
Centro	0.00	0.00	0.10	0.50	0.73	0.26
Sur	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.02
Nacional	0.00	0.00	0.05	0.50	0.80	0.23

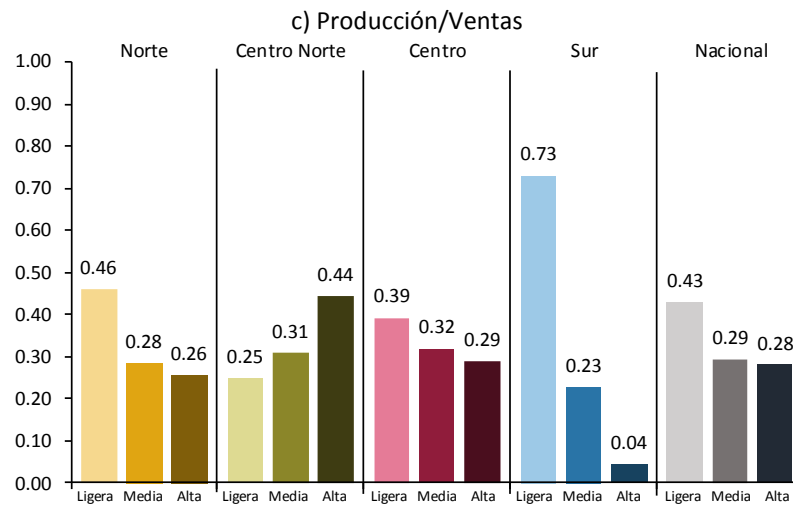
c) Producción/Ventas						
Regiones	Percentiles					Media
	0.10	0.25	Mediana	0.75	0.90	
Norte	0.05	0.13	0.38	0.80	0.95	0.42
Centro Norte	0.00	0.00	0.00	0.30	1.00	0.24
Centro	0.00	0.00	0.20	0.50	0.73	0.29
Sur	0.00	0.00	0.00	0.10	0.30	0.07
Nacional	0.00	0.00	0.15	0.50	0.80	0.27

^{1/} Respuestas asociadas a la pregunta 2
Fuente: Banco de México.

A los directivos empresariales que esperan alguna afectación negativa para los siguientes doce meses también se les preguntó sobre la probabilidad de que dicha afectación fuera alta, media o baja (pregunta 3). La Gráfica 2 muestra que la probabilidad subjetiva que asignaron en promedio a que la afectación negativa sea media o alta sobre la inversión, el empleo y la producción es mayor que 0.5 en el norte y las regiones centrales. En contraste, en el sur, la región menos vinculada al mercado de Estados Unidos, dicha probabilidad es considerablemente menor.

Gráfica 2
Probabilidad Subjetiva Promedio Condicional a que se Dé una Afectación por Nivel de Afectación ^{1/}





1/ Respuestas asociadas a la pregunta 3.
Fuente: Banco de México.

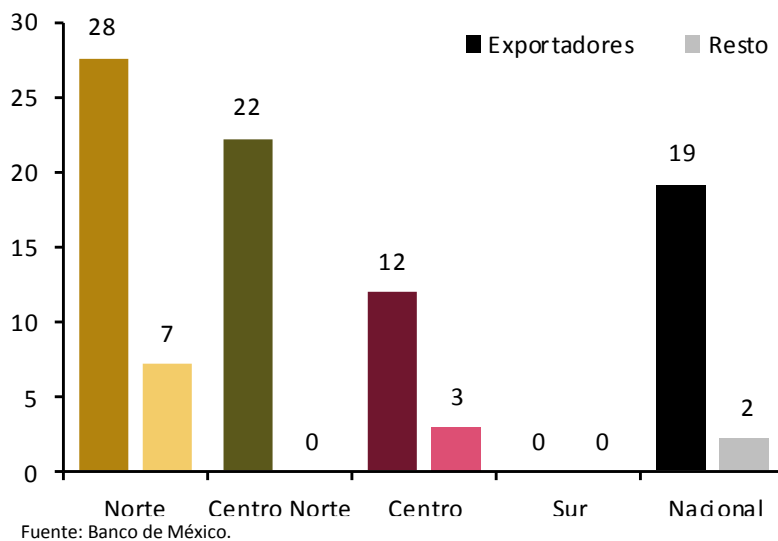
Concentración Regional del Riesgo Relativo para la Actividad de las Empresas

Dominitz y Manski (1997) propone una medida de “concentración del riesgo relativo” para resumir las distintas expectativas en un solo indicador de preocupación. Siguiendo su propuesta, en este Recuadro se mide la concentración del riesgo relativo como el porcentaje de empresas consultadas que reportaron una probabilidad de afectación negativa media o alta superior a 0.5 para cada una de las tres variables de actividad consideradas (inversión, empleo y producción). Así, se identifica al subconjunto de empresas cuyos directivos no solamente perciben una mayor probabilidad de una afectación negativa más intensa, sino también más generalizada a todas las dimensiones de actividad analizadas.

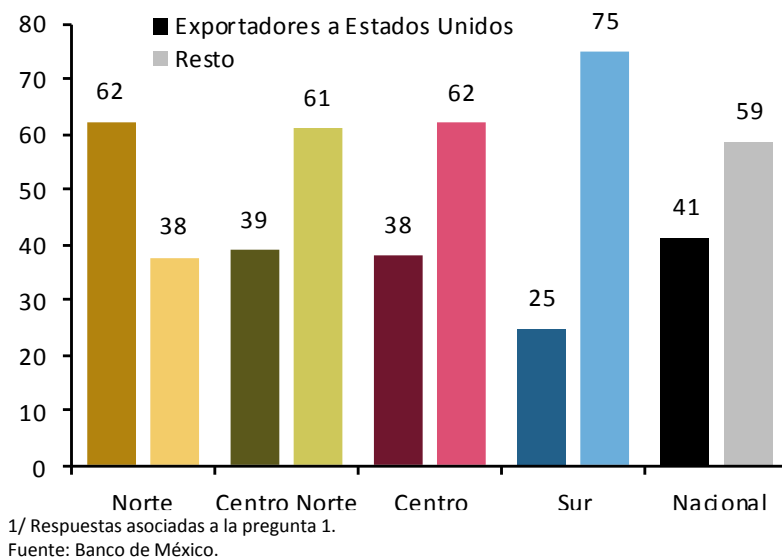
La Gráfica 3 muestra la concentración del riesgo relativo de acuerdo a la orientación exportadora de las empresas. Se observa que en el norte y las regiones centrales el riesgo relativo percibido tiende a ser mayor en las empresas que exportan a Estados Unidos. Es posible que la menor concentración del riesgo en las empresas exportadoras de las regiones centrales y, especialmente, en el sur respecto de las ubicadas en el norte, pueda asociarse a que aquellas destinan una mayor proporción de su producción al mercado doméstico y tienen una mayor diversificación de destinos de exportación.¹

¹ Véase el Recuadro “Diversificación de las Exportaciones en las Regiones de México” en el Reporte sobre las Economías Regionales Octubre – Diciembre 2016.

Gráfica 3
Indicador del Riesgo Relativo de una Afectación
Negativa Media o Alta por Tipo de Empresa
 Porcentaje



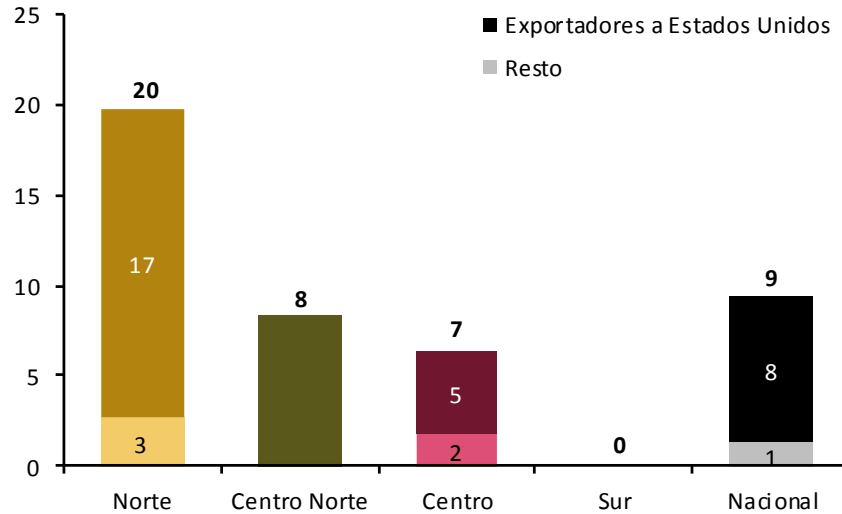
Gráfica 4
Composición de los Directivos Entrevistados de
Acuerdo a su Orientación Exportadora ^{1/}
 Porcentaje



Además, en el norte existe una mayor proporción de empresas que exportan a Estados Unidos en las entrevistas realizadas que en el resto de las regiones (Gráfica 4). Así, la Gráfica 5 muestra que la concentración del riesgo es considerablemente más elevada en el norte y, en menor medida, en las regiones centrales de acuerdo con la percepción de los directivos consultados. Lo anterior refleja, por un lado, el mayor porcentaje de empresas que exportan a Estados Unidos en esas regiones, y, por el otro, que dichas empresas muestran una concentración del riesgo más elevada que las que no lo hacen. En contraste, en el sur la concentración del riesgo es

prácticamente nula, lo cual podría derivarse tanto del menor porcentaje de empresas exportadoras en esa región, como de una mayor diversificación de sus destinos de exportación.²

Gráfica 5
Concentración del Riesgo Relativo de una
Afectación Negativa Media o Alta
 Porcentaje

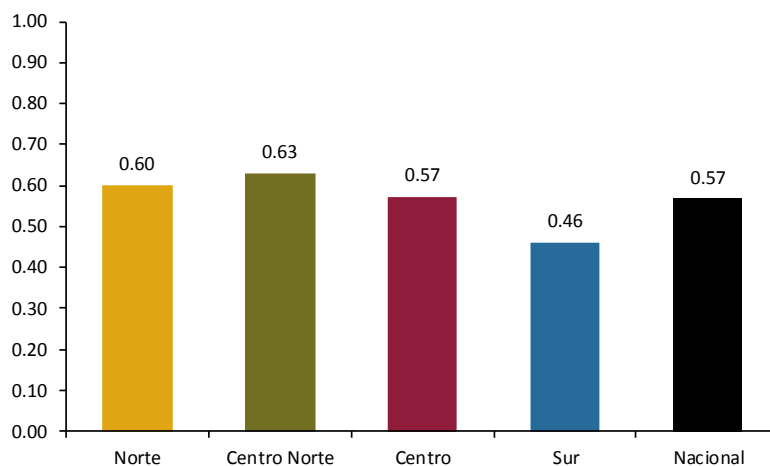


Fuente: Banco de México.

Finalmente, a los directivos empresariales se les preguntó sobre la probabilidad de una nueva amenaza de aranceles por parte de Estados Unidos (pregunta 4). De acuerdo con la opinión promedio de los directivos empresariales consultados en el norte y las regiones centrales, es más probable que ocurra una nueva amenaza de aranceles a que no ocurra (Gráfica 6).

² Véase el Recuadro “El Tamaño de las Empresas, Vocación Exportadora y la Fortaleza de las Instituciones en las Economías Regionales” en este Reporte, así como el Recuadro “Diversificación de las Exportaciones en las Regiones de México” en el Reporte sobre las Economías Regionales Octubre – Diciembre 2016.

Gráfica 6
Probabilidad Subjetiva Promedio de que Ocurra una Nueva Amenaza por parte de Estados Unidos de Imponer Aranceles^{1/}



1/ Respuestas asociadas a la pregunta 4.
Fuente: Banco de México.

Consideraciones Finales

En el contexto de la amenaza de imponer aranceles a las exportaciones mexicanas por parte de Estados Unidos, las empresas en el norte y, en menor medida, en las regiones centrales son las que, de acuerdo con la percepción de los directivos empresariales consultados, perciben un mayor riesgo de una afectación negativa en su actividad para los próximos doce meses. Así, es probable que el aumento en el grado de incertidumbre que enfrentan las empresas como consecuencia de la amenaza de imponer aranceles se refleje en menores niveles de inversión y empleo en el corto y mediano plazos, especialmente en las regiones más vinculadas a la economía de Estados Unidos.

Referencias Bibliográficas

- Attanasio, O. y Kaufmann, K. M. (2009). Educational Choices, Subjective Expectations, and Credit Constraints. NBER Working Paper, (w15087).
- Delavande, A., Giné, X. y McKenzie, D. (2011). "Measuring subjective expectations in developing countries: A critical review and new evidence." *Journal of development economics*, Vol. 94, No.2, pp. 151-163.
- Dominitz, J. y Manski, C. F. (1997). Perceptions of economic insecurity: Evidence from the survey of economic expectations. *Public Opinion Quarterly*.
- Manski, C. F. (2004). Measuring expectations. *Econometrica*, Vol. 72, No. 5, p.p. 1329-1376.