PUNTO de EQUILIBRIO

CENTRO DE INVESTIGACIÓN | UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Recesión económica y microempresarios: el rol de la carga mental, por Manuel Barrón

Autor

Manuel Barrón

mf.barrona@up.edu.pe

06 diciembre, 2023

Las microempresas constituyen alrededor del 95% de empresas en el Perú y emplean alrededor del 40% de la población económicamente activa. Su contribución al PBI es difícil de cuantificar, pues gran parte de ellas se encuentra en la informalidad, pero se estima que sus ventas podrían estar entre 10 y 15% del PBI. Dada su importancia en la economía, es importante entender cómo es que el panorama económico negativo que estamos enfrentando afectará a los microempresarios, y en particular con respecto a las empresas de mayor tamaño.

Para responder estas preguntas tradicionalmente se considera una serie de factores como sus costos de producción, el acceso al crédito o su acceso a mercados internacionales. Todos estos factores apuntan a que las microempresas serán más afectadas que las empresas de mayor tamaño. En esta nota quiero resaltar un factor adicional que puede acentuar estos efectos: la carga mental de los dueños-operarios.

La gran mayoría de microempresas son operadas por una única persona, el “dueño-operario”, que generalmente se encuentra en este sector por falta de oportunidades como trabajador dependiente y que rara vez tiene preparación formal en el manejo de negocios. Sin preparación formal, los dueños-operarios comúnmente utilizan atajos mentales para decidir cómo operar sus negocios. Esto ocurre por ejemplo cuando, en lugar de diseñar sus propias estrategias, copian las de sus competidores, asumiendo implícitamente que son adecuadas para ellos mismos. Pocas veces llevan cuentas que les permitan calcular el costo por cada tipo de producto que ofrecen, lo que puede llevarlos a poner precios de venta por debajo del costo. Además, generalmente combinan las cuentas del negocio con las del hogar, lo que en la práctica imposibilita calcular las ganancias o pérdidas mensuales del negocio y diseñar planes de inversión a largo plazo.

Pensemos a modo de ilustración en dos microempresarias ficticias: Ana, con ingresos de S/1,000 mensuales y Beatriz, con ingresos de S/10,000 mensuales. Como es de esperarse, Ana utiliza casi todos sus ingresos en bienes de primera necesidad, y no le queda nada para ahorrar. Beatriz, en cambio, puede cubrir sus necesidades básicas sin problema y con el excedente puede darse algunos gustos y ahorrar.

Ahora consideremos un escenario de recesión en el que las ventas caen 10% para ambas. Primero, notemos que esta reducción de 10% significa una pérdida mayor para Beatriz que para Ana, pues la primera perdería S/1,000 mientras que la segunda perdería S/100. Sin embargo, después de esta pérdida Beatriz tiene ingresos de S/9,000 mientras que Ana recibe apenas S/900. Beatriz tiene muchas herramientas para absorber este shock al menos temporalmente: puede recortar el consumo de bienes y servicios innecesarios y, puede apoyarse en ahorros. Si bien esta situación le genera incomodidad, su supervivencia no se ve en riesgo.

El efecto en Ana es radicalmente diferente. Antes de la caída de sus ingresos ella ya consumía la mayor parte sus ingresos en bienes de primera necesidad, por lo que su problema es significativamente más difícil de resolver que el de Beatriz. Es mucho más difícil decidir de dónde recortar S/100 si todo el presupuesto es asignado a bienes de primera necesidad. Tal vez reemplazar pollo por menudencia y huevos, o vegetales y frutas por alimentos más baratos (y menos nutritivos).[1]

Ana está experimentando una situación de escasez. La tesis principal del libro “Scarcity: The New Science of Having Less and How It Defines Our Lives” de S. Mullainathan y E. Shafir consiste en que la escasez de recursos captura nuestra mente. Enfocamos nuestra atención en tratar de resolver estos problemas urgentes, y sin darnos cuenta dejamos de lado muchos otros que son importantes pero que no percibimos como urgentes, como la alimentación saludable, el cuidado de nuestros hijos, o los detalles de la administración de nuestro negocio. Con gran parte de su ancho de banda mental capturado por la sensación de escasez, es más probable que Ana cometa errores en la operación de su negocio: que pierda ventas, que se equivoque en los precios, o que acepte condiciones adversas de crédito para obtener sus insumos para vender.

En consecuencia, la situación de escasez puede acentuar las consecuencias de un panorama económico adverso más allá de los mecanismos tradicionalmente analizados, como el acceso a crédito. La solución no es clara, pero algunas opciones a considerar son las transferencias monetarias y programas de apoyo a las microempresas, pero el alcance del apoyo del Estado también está limitado por las altas tasas de informalidad en el sector.

[1] Por otro lado, en el contexto actual la inflación es un factor para tomar en cuenta, y una reciente investigación de REDES liderada por Diego Winkelried demuestra que la inflación es más alta entre las personas de bajos ingresos debido en en gran parte a las diferencias en la composición de las canastas de consumo. Por lo tanto, es de esperarse que la pérdida generada por la inflación sea mucho más alta para Ana que para Beatriz.

https://www.redesarrollo.pe/wp-content/uploads/2023/10/Informe-Especial-REDES_Los-impactos-diferenciados-de-la-inflacion-segun-la-condicion-de-pobreza-1.pdf