



Competencia informal e innovación en Economías Emergentes de Latinoamérica

Jorge Heredia, PhD Management Universidad Adolfo Ibáñez
Profesor Departamento de Administración
Universidad del Pacífico, Perú

Alejandro Flores, PhD Management Universidad de Deusto
Full time profesor
Universidad del Pacífico (Perú)

Walter Heredia, M.Sc. Ingeniería Industrial
Profesor Departamento de Administración
Universidad del Pacífico, Perú

Cristian Geldes, PhD Management Universidad Adolfo Ibáñez
Profesor Asociado Departamento de Gestión y Negocios
Universidad Alberto Hurtado

EMPRESA INFORMAL Y ESTRATEGIA

En los últimos años, se ha empezado a abordar el fenómeno de la empresa informal desde la perspectiva de la estrategia (McCann and Bahl, 2016; McGahan, 2012; Mendi and Mudida, 2018). Se ha evaluado la competencia de las empresas formales e informales en un entorno de economías emergentes, destacando que la respuesta de las empresas formales frente a la competencia de las informales son: incrementar la corrupción, reducir la posibilidad de acceso al crédito y disminución de la innovación (Distinguin et al., 2016; McCann and Bahl, 2016; Mendi and Costamagna, 2017). Del mismo modo, en países de Latinoamérica, las empresas formales reducen la inversión en Investigación y Desarrollo, cuando hacen frente a la competencia informal. Sin embargo, algunos sectores no son afectados como las empresas grandes y de la industria química (Heredia et al., 2018). En términos generales, se estima que para hacer frente a la competencia informal las empresas deben colaborar en la cadena de valor para generar barreras frente a la empresa informal (Pérez et al., 2019)

Si bien se ha visto a la empresa formal e informal como una dicotomía (blanco y negro) y hemos explicado la interacción de la empresa formal e informal desde la perspectiva de competencia, consideramos que las empresas formales pueden realizar prácticas informales cuando hacen frente al competidor informal. Para conceptualizar las prácticas informales de las empresas formales, se toma la definición de informalidad en el negocio de Darbi et al. (2016), que identifica tres dimensiones: "cumplimiento de la legislación en producto", "cumplimiento de la legislación en proceso" y "estructura organizacional". Las tres dimensiones, configuran ocho tipos de informalidad de negocios. Nosotros abordamos las prácticas informales de las empresas formales en dos dimensiones: "cumplimiento de la legislación en producto", "cumplimiento de la legislación en proceso".

Para analizar las prácticas informales, en la legalidad en producto y proceso, de las empresas formales y su efecto en la innovación proponemos usar la teoría del trípode estratégico que considera factores de la industria, re-

ursos, capacidades e institucionales (Peng et al., 2009), ver figura 1.

En el modelo que proponemos, los recursos y capacidades, son capturados por si los trabajadores recibieron algún programa de capacitación y si la empresa ha realizado compras por internet. El factor industria, es capturado por el nivel de competencia informal. Los factores institucionales, por la dificultad para obtener un certificado de defensa civil y contratación de empleados.

Por otro lado, las prácticas informales de las empresas formales en la dimensión de, cumplimiento de la legislación en producto, es capturado por si la empresa tiene un certificado de conformidad del producto. Y, el cumplimiento con la legislación a nivel de procesos, es capturado por si la empresa implementó normas técnicas de estandarización y sistematización en alguna actividad primaria de la cadena de valor.

Por último, las actividades de innovación son capturadas por dos variables. Primero, si la innovación tecnológica fue la razón por la cual la empresa requirió contratar o incorporar empleados. Segundo, si los tipos de

tecnología utilizados predominantemente en el proceso de producción de la empresa son equipos semiautomáticos, equipos automáticos y equipos de control numérico computarizado.

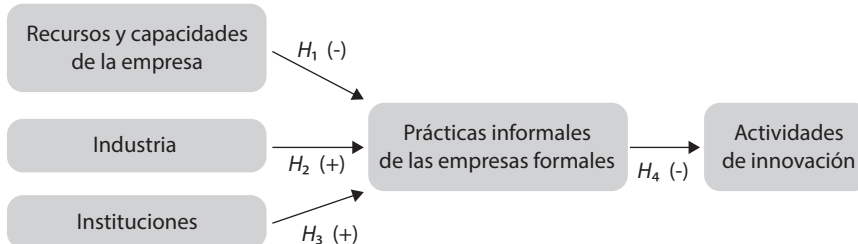
Para validar las hipótesis del modelo propuesto usamos la Encuesta Nacional de Empresas 2015 del Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú. El tamaño de la muestra fue 14.240 empresas que representan a 18 sectores económicos.

Comprobamos de manera empírica que las prácticas informales, en la legalidad en producto y proceso, de la empresa formal. Primero, no contar con un certificado de conformidad o no estandarizar los procesos de la cadena de valor, tiene un efecto negativo en sus actividades de innovación. Segundo, a mayor dificultad en trámites de funcionamiento y contratación de personal, las empresas formales, incrementan las prácticas informales, no contar con un certificado de conformidad o no estandarizar los procesos de la cadena de valor. Del mismo modo, la competencia informal incrementa las prácticas informales de las empresas formales (no contar con un certificado de conformidad o no estandarizar los procesos de la cadena de valor). Por último, pero no menos importante, los recursos y capacidades son los únicos impulsores de la reducción de las prácticas informales de las empresas formales.

REFLEXIONES FINALES

El modelo analizado propone el mecanismo de impacto de las variables institucionales,

FIGURA 1. MODELO PROPUESTO DE PRÁCTICAS INFORMALES DE LAS EMPRESAS FORMALES



Elaboración propia.

de la industria y recursos y capacidades a través del efecto de las prácticas informales de las empresas formales y su efecto sobre las actividades de innovación. Extendemos la literatura de la interpretación típica del sector informal como una dicotomía, para ahondar en la gradualidad de la informalidad, empresas formales que realizan prácticas informales.

Los tomadores de decisiones de política deben reducir las cargas burocráticas que incentivan a la empresa formal a ejecutar prácticas informales por ende reducción de la innovación. El gobierno debe de acompañar a las empresas en proceso de certificación de sus productos con laboratorios certificados, de este modo las empresas podrán acceder a mercados internacionales e incrementar la innovación. Además, deber centrar su atención en generar capacidades en las empresas con el fin de reducir las prácticas informales de las empresas formales. Algunos ejemplos son la capacitación del personal y la implementación de gobierno electrónico.

Con respecto, a los gerentes deben de certificar sus procesos para poder acceder

a mercados extranjeros y focalizar en clientes más exigentes generando barreras de entrada a las informales e incrementando la innovación.

Si bien hay un avance desde la perspectiva de la competencia entre empresa formal e informal, queda pendiente conocer desde la perspectiva de recursos ¿Cuáles son los recursos y capacidades que se desarrollan en la interacción de empresas formal e informal? ¿Bajo qué condiciones la empresa formal prefiere colaborar con la empresa informal sobre la formal?

La disrupción de las plataformas digitales permite la colaboración entre la empresa formal e informal, de este modo, incrementar su bienestar. Sin embargo, queda pendiente evaluar en ¿qué sectores en específico la colaboración formal e informal es más beneficioso? Los gobiernos deberían impulsar mecanismos de colaboración entre empresas formales e informales con el fin de incrementar la formalidad. Los investigadores podrían evaluar modelos de negocio en los que funciona la colaboración entre formal e informal.

Referencias

- Darbi, W.P.K., Hall, C.M., Knott, P., Darbi, K., Hall, C.M., Knott, P., 2016. The Informal Sector : A Review and Agenda for Management Research. *Int. J. Manag. Rev.* 00, 1–24. doi:10.1111/ijmr.12131
- Darbi, W.P.K., Knott, P., 2015. Strategising practices in an informal economy setting: A case of strategic networking. *Eur. Manag. J.* doi:10.1016/j.emj.2015.12.009
- Distinguin, I., Rugemintwari, C., Tacneng, R., 2016. Can Informal Firms Hurt Registered SMEs' Access to Credit? *World Dev.* 84, 18–40. doi:10.1016/j.worlddev.2016.04.006
- Heredia, J., Flores, A., Geldes, C., Heredia, W., 2017. Effects of informal competition on innovation performance: The case of Pacific Alliance. *J. Technol. Manag. Innov.* 12, 22–28. doi:10.1002/fut.10029
- Heredia Pérez, J.A., Kunc, M.H., Durst, S., Flores, A., Geldes, C., 2018. Impact of competition from unregistered firms on R&D investment by industrial sectors in emerging economies. *Technol. Forecast. Soc. Change* 133, 1–11. doi:10.1016/j.techfore.2018.03.028
- Mccann, B.T., Bahl, M., 2016. The influence of competition from informal firms on new product development. *Strateg. Manag. J.* 38, 1518–1535. doi:10.1002/smj.2585
- McGahan, A., 2012. Challenges of the informal economy for the field of management. *Acad. Manag. Perspect.* 26, 12–21. doi:10.5465/amp.2012.0104
- Mendi, P., Costamagna, R., 2017. Managing innovation under competitive pressure from informal producers. *Technol. Forecast. Soc. Change* 114, 192–202. doi:10.1016/j.techfore.2016.08.013
- Mendi, P., Mudida, R., 2018. The effect on innovation of beginning informal: Empirical evidence from Kenya. *Technol. Forecast. Soc. Change* 131, 326–335. doi:10.1016/j.techfore.2017.06.002
- Moleskis, M., Alegre, I., Canela, M.A., 2019. Crowdfunding Entrepreneurial or Humanitarian Needs? The Influence of Signals and Biases on Decisions. *Nonprofit Volunt. Sect. Q.* 48, 552–571. doi:10.1177/0899764018802367
- Peng, M.W., Sun, S.L., Pinkham, B., Chen, H., 2009. The Institution-Based View as a Third Leg for a Strategy Tripod. *Acad. Manag. Perspect.* 23, 63–81. doi:10.5465/AMP.2009.43479264
- Pérez, J. Yang, X., Bai, O., Flores, A., & Heredia, W. H. (2019). How Does Competition By Informal Firms Affect The Innovation In Formal Firms?. *International Studies of Management & Organization*, 49(2), 173-190.
- Vassolo, R. S., Julio O. De Castro, & Gomez-Mejia, L.R., 2011. Managing in Latin America: Common Issues and a Research Agenda. *Acad. Manag. Perspect.* 25, 22–36. doi:10.5465/amp.2011.0129