



Efecto de la normalización en el emprendimiento mexicano

Luis Hernández Juárez
Doctor en Administración
Universidad La Salle Cuernavaca
luis.hernandez.juarez76@gmail.com

Resumen

En materia de crecimiento, el progreso económico se ve beneficiado a partir del binomio innovación-emprendimiento que desempeña un elemento preponderante al tener efectos en la calidad del producto elaborado o servicio prestado. Entonces, es necesario realizar la revisión del tipo de aportaciones que hace el emprendimiento al mercado y las estrategias empleadas a fin de incrementar su competitividad y sostenibilidad.

Por lo anterior, se realizó un estudio a partir de la observación del efecto de la normalización en 17 emprendedores mexicanos cuyas organizaciones pertenecen a los sectores de manufactura, prestación de servicios y comercial. La observación consideró: la identificación o el logro de la normalización para la mejora de sus operaciones, las dificultades enfrentadas en su logro, los efectos o beneficios en cuanto a sus procesos, productos o servicios, los efectos en el equipo de trabajo y en la

innovación de productos o servicios, el acceso a otros mercados y, cambios en las relaciones con proveedores y clientes a partir de la normalización.

Los resultados de este estudio muestran que el emprendimiento debe considerar condiciones de formación especializada en gestión organizacional y en normalización aplicable ya que su carencia puede incidir negativamente la innovación. Por otro lado, se concluye que el nacimiento de la actividad emprendedora como una forma de sobrevivencia limita las posibilidades de hacer crecer el negocio mediante el uso de la normalización dadas las características de educación y formación requeridas.

Finalmente, es necesario considerar determinar el nivel de sofisticación del emprendimiento, con lo cual será posible establecer el tipo de normalización que puede resultar en un mayor beneficio para el emprendedor.

Palabras clave: Emprendimiento, normalización, innovación.

Abstract

In terms of growth, economic progress is benefited from the innovation-entrepreneurship binomial that plays a predominant element by having effects on the quality of the product produced or service provided. Therefore, it is necessary to review the type of contributions the enterprise makes to the market and the strategies used in order to increase competitiveness and sustainability.

Therefore, a study has been developed based on the observation of the effect of standardization in 17 Mexican entrepreneurs whose organizations belong to manufacturing, service provision and commercial sectors. The observation considered: the identification or achievement of standardization to improve its operations, the difficulties faced in this achievement, the effects or benefits in terms of its processes, products or services, the effects on the work team, and the innovation of products and services, access to other markets and changes in the relationships with suppliers and customers based on standardization.

The results of this study show that entrepreneurship must consider conditions of specialized training in organizational management and applicable standardization since its lack can negatively affect innovation. On the other hand, it is concluded that the birth of entrepreneurial activity as a form of survival limits the possibilities of growing the business through the use of standardization given the characteristics of education and training required.

Finally, it is necessary to consider determining the level of sophistication of the venture, with which it will be possible to establish the type of standardization that can result in greater benefit for the entrepreneur.

Keywords: Entrepreneurship, standardization, innovation.

Introducción

En el actual mundo globalizado, el emprendimiento se ha convertido en uno de los factores de mayor efecto en el crecimiento y desarrollo económicos. Es entonces fundamental identificar los elementos del emprendimiento, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo que favorezcan la posibilidad de diseñar políticas apropiadas orientadas a incrementar el nivel de crecimiento y desarrollo a partir de este tipo de organizaciones (Tunalí and Sener, 2019).

De acuerdo con ISO (2013), se estima que mas del 90% de las unidades de negocio a nivel global son PYMES (pequeñas y medianas empresas); estos negocios generan crecimiento, crean empleos, crecen de forma más acelerada e innovan mas. Mas importante aún, este tipo de negocios resultan una excelente opción ya que son menos complicados estructuralmente y mas eficientes y flexibles que otras grandes organizaciones (ISO, 2013).

En México, el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) reporta que los emprendedores y las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) generan el 52% del PIB y crean 72% de los empleos. Estas constituyen la columna vertebral de la economía nacional debido a los acuerdos comerciales y al apoyo que reciben los empresarios en sus negocios o proyectos productivos por parte de los gobiernos estatal y federal.

Aún cuando las MIPYMES constituyen un eje rector de la economía nacional, aquellas de tipo familiar conforman un sector de alta volatilidad en su creación y crecimiento dado que su sostenibilidad con éxito en el mercado nacional oscila en promedio, entre los dos y tres años (Alvarado Lagunas, 2018). Es entonces, que el emprendimiento familiar puede generar una mayor cantidad de unidades económicas a nivel

nacional lo cual hace necesario revisar su aportación en materia de desarrollo económico.

En cuanto a la estimulación económica, Galindo Martín (2016) considera que si bien emprendedor es uno de los elementos esenciales (Acs, Audretsch, Braunerhjelm & Carlsson, 2011; Wright & Stigliani, 2012; Hafer, 2013), es necesario considerar sus aportaciones, especialmente cuando su objetivo sea la creación del valor social sostenible o cuando el emprendedor se enfoca en actividades innovadoras que crean incentivos económicos (Guzmán y Trujillo, 2008 citado en Alvarado Lagunas, 2018).

No obstante, el emprendimiento productivo se encuentra asociado a la innovación, al aprovechamiento de oportunidades de negocio en su entorno, la creación de empleo y el crecimiento económico (Baumol, 1990 y 2010 citado en García, Sánchez y Aldana, 2017). Al tener presente estas diferencias, se hace posible el determinar el tipo de unidades económicas que se deben promover a partir del emprendimiento y las condiciones que estos requieren a fin de elevar el desarrollo económico.

En el concepto de emprendimiento, Holcombe (2007, citado en (Galindo-Martín, M. Á., Méndez-Picazo, M. T., & Castaño-Martínez, M. S., 2016) se plantea que el crecimiento económico está relacionado con el término cantidad, en tanto que el progreso económico se vincula directamente con la calidad del producto (o servicio). Por lo tanto, el binomio innovación y emprendimiento desempeña un papel preponderante en el progreso económico ya que este incide en la calidad del producto elaborado o servicio prestado. Considerando al progreso económico como un eje rector del desarrollo en el país, será necesario revisar la aportación del producto o servicio que el emprendimiento inserta en el mercado y las estrategias empleadas a fin de incrementar su competitividad y sostenibilidad en el mercado.

Por otro lado, la ISO (por sus siglas en inglés *International Standardisation Organisation*), considera que el uso estratégico de estándares internacionales puede hacer una diferencia significativa en el ingreso anual de las PYMES, siendo esto una diferencia entre éxito o fracaso. Para una PYME, además del incremento de eficiencia, algunos beneficios del uso de estándares internacionales contemplan el acceso a mercados de exportación dado que los productos se hacen compatibles a escala global. Ello, incrementa la credibilidad y confianza de los clientes alrededor del mundo (ISO, 2013).

La normalización (conocida también como estandarización) promueve la creación de normas que determinan las características comunes a ser cumplidas en productos o servicios en diferentes partes del mundo. Sin embargo, es de particular interés que dicha normalización siendo una actividad técnica especializada, ofrece amplios beneficios sociales ya que no solo permite que las PYMES el acceso a mercados internacionales, sino también en la reducción de costos de producción y facilita el avance de las nuevas tecnologías (Secretaría de Economía, 2018).

El presente estudio tiene como objetivo describir el uso y efecto de normalización en MIPYMES a fin de proponer de herramientas que faciliten el desarrollo y competitividad de las unidades emprendedoras. Para ello, esta investigación centrará el análisis y descripción a partir de la información compartida por unidades económicas emprendedoras ubicadas en México.

Metodología

Para efectos de este estudio, se realizó una investigación no experimental, transeccional y de tipo descriptiva (Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P., 2010) la cual observó el efecto de la normalización en 17 emprendedores mexicanos. El término normalización incluye a aquellas acreditaciones, certificaciones o reconocimientos de normas de carácter

voluntario que están orientadas a elevar la eficacia, eficiencia y competitividad en las organizaciones.

El método consistió en la realización de entrevista estandarizada (Bonilla-Castro, E., & Rodríguez, S. P., 2013) a emprendedores cuyas organizaciones pertenecen a los sectores de manufactura, prestación de servicios y comercial. El instrumento utilizado fue una encuesta explicativa en donde el investigador debe buscar en el ambiente natural los posibles efectos de la variable dependiente (Briones, 2016, pp. 102). La encuesta incluyó los temas siguientes:

- a. Identificación o logro de acreditaciones, certificaciones o reconocimientos de normas para mejorar sus operaciones,
- b. Dificultades en enfrentadas para su logro, incluyendo la adquisición de recursos.
- c. Efectos o beneficios de las acreditaciones, certificaciones o reconocimientos en materia de procesos, productos y/o servicios.
- d. Descripción cualitativa del efecto de la normalización en el equipo de trabajo y modificaciones en el tamaño de la organización.
- e. Innovación de productos o servicios, así como acceso a otros mercados, incluyendo el de exportación.
- f. Cambios en las relaciones con proveedores y clientes a partir de la normalización.

Cada emprendedor recibió un número de identificador del I al XVII y fueron caracterizados a partir del siguiente perfil organizacional: a) sector al que pertenece, b) Tamaño, c) Giro o actividad y, d) antigüedad de la organización.

Resultados

Caracterización de las organizaciones emprendedoras.

Las organizaciones emprendedoras estudiadas participan con mayor frecuencia en el sector de prestación de servicios (50%) y el industrial (5.5%) con la menor participación en materia de emprendimiento.

Por otro lado, el tamaño de plantilla de personal en las organizaciones emprendedoras obedece en su mayoría (67%) a la clasificación de micro empresa (hasta 10 empleados) de acuerdo con la Convocatoria para participar en el Premio Nacional del Emprendedor 2016 (Diario Oficial de la Federación, 2016). El resto de las organizaciones corresponde a empresas de tamaño pequeño.

En cuanto a la antigüedad, el 83% (14 casos) de las organizaciones emprendedoras tiene de 1 a 2 años de haber sido creadas. De los tres casos restantes, solo dos casos cuentan con hasta cuatro años de antigüedad y solo uno tiene más de cinco años de su creación.

a. Identificación o logro de acreditaciones, certificaciones o reconocimientos de normas para mejorar sus operaciones.

En cuanto al conocimiento de la acreditaciones, certificaciones o reconocimientos para mejorar sus operaciones, el 65% refirió ejemplos concretos de algún tipo de norma. El 35% restante desconoce el tipo de normas que podría mejorar las operaciones y de igual forma tampoco cuenta con algún tipo de acreditaciones, certificaciones o reconocimientos en su organización.

Respecto al **logro** de algún tipo de acreditación, certificación o reconocimiento en su giro de competencia, solo 4 de las 17 organizaciones emprendedoras ha accedido a algún tipo de proceso de normalización. De estas, 75% corresponde al

sector de prestación de servicios y el 25% restante a sector industrial (manufactura).

b. Dificultades en enfrentadas para su logro, incluyendo la adquisición de recursos.

De acuerdo con la información cualitativa de la encuesta, los emprendedores indicaron que las principales dificultades para el logro de algún tipo de acreditación, certificación o reconocimiento incluyen:

- Su desconocimiento,
- La falta de competencias del personal y su alta rotación que encarece y dificulta la capacitación,
- Resistencia al cambio por parte del personal,
- Falta de recursos económicos (incluyendo infraestructura y costo de certificaciones),
- La estandarizar del producto, especialmente cuanto se pretende *“re-ordenar un proceso que surgió del desorden”*, y
- Falta de tiempo para su logro.

En cuanto al acceso a financiamiento, mas del 90% no cuenta con acceso a alguna fuente de financiamiento para el logro de alguna acreditación, certificación o reconocimiento. Es importante resaltar que la información cualitativa refiere que uno de los casos tiene contemplado en el presupuesto del plan de negocio, el obtener financiamiento dirigido al rubro de normalización; sin embargo, dicho plan aun no ha sido implementado.

c. Efectos o beneficios de las acreditaciones, certificaciones o reconocimientos en materia de procesos, productos o servicios.

Los efectos o beneficios indicados en la encuesta refieren que a partir de la normalización las organizaciones puede:

- Ser más eficaces y eficientes en el diseño de procesos y en la entrega de productos o servicios.
- Reducción de costos o de tiempo.

- Lograr la estandarización, la inocuidad (en el sector alimentario y agroquímico)
- Satisfacer a sus clientes a partir del cumplimiento de sus expectativas.
- Incremento de la competitividad al brindar atención al cliente superior a la competencia.

En materia de indicadores, menos de la mitad de los emprendedores encuestados (44%) indica que implementó indicadores a partir de la normalización (De este resultado, obedece a seis organizaciones emprendedoras de las cuales solo tres respondieron al inicio de la encuesta el haber logrado alguna acreditación, certificación o reconocimiento. Asimismo, la información cualitativa no explica claramente modificaciones del comportamiento de dichos indicadores a partir de la normalización.

d. Descripción cualitativa del efecto de la normalización en el equipo de trabajo y modificaciones en el tamaño de la organización.

En materia de recursos humanos, 39% mantuvieron el número de personas y solo 23% incrementaron el tamaño de la plantilla; es necesario resaltar que de los casos con incremento en el tamaño de plantilla los emprendedores, ninguno fue derivado de la normalización. Sin embargo, de las empresas que lograron alguna acreditación, certificación o reconocimiento, estas mantuvieron el tamaño de la plantilla; adicionalmente, una de ellas refiere que su personal tuvo acceso a la seguridad social.

e. Innovación de productos o servicios, así como acceso a otros mercados, incluyendo el de exportación.

Más del 90% de las empresas no han logrado acceso a otros mercados. Solo uno de los casos indica que ha logrado acceso a la exportación, pero este no ha cuenta alguna acreditación, certificación o reconocimiento. Por el otro lado, 41% indicó haber logrado acceso a otros mercados. De las empresas que

lograron algún tipo de normalización el 50% accedió a nuevos mercados respecto a aquellas que no lo hicieron (23%).

En cuanto a la innovación a partir de la creación la otros bienes y servicios ofertados, el 39% indicó haber aumentado en cantidad sus servicios. Resulta necesario subrayar que de las organizaciones con algún tipo de certificación, el 25% tuvo incremento en la creación de bienes y servicios; en las organizaciones que no lograron algún tipo de certificación el incremento ocurrió en el 23% lo cual no representa diferencia significativa entre ambos grupos.

f. Cambios en las relaciones con proveedores y clientes a partir de la normalización.

En cuanto al efecto en la relación con proveedores y clientes, el 60% indicó haber tenido un efecto en la relación con proveedores (60%) y clientes (57%). En cuanto a proveedores, la información cualitativa de los emprendedores indica que a partir de la normalización es posible mantener mejores condiciones de negociación a partir de productos o servicios de calidad suministrados. En cuanto a clientes, los encuestados indicaron que el principal efecto en la relación es la satisfacción, incremento de la confianza y recibir mayores recomendaciones de las empresas emprendedoras.

Discusión

A partir de los resultados expuestos previamente, resulta relevante iniciar el análisis con el conocimiento que el emprendedor cuenta respecto a la normatividad voluntaria que pueden mejorar sus operaciones. En el presente estudio, 35% de las organizaciones manifestaron desconocimiento de dichas normas. Ello hace necesario el determinar aquellas competencias con las que deben contar los emprendedores. Tunali y Sener (2019) concluyen en su estudio que aunque altos niveles de ingreso incrementan la probabilidad de convertirse en emprendedores, altos niveles de educación la reducen.

En un análisis efectuado por Lagunas, et al (2018) se observó la mayoría de los dueños de los *micronegocios*, aunque declararon tener estudios de educación superior (28 %) y secundaria (24 %), el grado promedio de escolaridad alcanzada en su muestra de análisis fue de 11.2 años, equivalente a estudios de educación media superior.

En cuanto al **conocimiento** de la acreditaciones, certificaciones o reconocimientos para mejorar sus operaciones, el 65% (11 de los 17 casos) refirió ejemplos concretos de algún tipo de norma. El 35% restante desconoce el tipo de normas que podría mejorar las operaciones y de igual forma tampoco cuenta con algún tipo de acreditaciones, certificaciones o reconocimientos en su organización.

En este contexto, es necesario contextualizar en materia de las capacidades que deben formar parte del marco del emprendimiento. En este sentido, Lerma (2007, citado en García, R. A. C., Sánchez, Y. R., & Aldana, W. O., 2017) propone tres cualidades distintivas que incluyen: el poder, el saber y el querer. Si bien, el poder determina las habilidades y aptitudes

En este sentido, resulta relevante que el emprendimiento tenga como precursor esta última cualidad y no solo se consideren las habilidades (el poder) y/o la intención (el querer).

innatas para los negocios, resulta muy importante en esta investigación el saber, ya que este agrupa conocimientos especializados sobre negocios obtenidos por medio de la educación formal y la experiencia. En este sentido, resulta relevante que el emprendimiento tenga como precursor esta última cualidad

y no solo se consideren las habilidades (el poder) y/o la intención (el querer).

Lo anterior profundiza en el campo del conocimiento formal en el cual se espera que el emprendedor adquiera la información que le permita hacer frente a las necesidades de negocio. Para ello, un análisis del emprendimiento de la población de emprendedores jóvenes en México describió que el nivel educativo es superior el sexo femenino (12.6 años), respecto a los varones (11.5 años), ambos casos se ubican

en el nivel básico (primaria y secundaria) (García, R. A. C., Sánchez, Y. R., & Aldana, W. O., 2017). Esta condición amenaza el precursor denominado “conocimiento” del que puede echar mano el emprendedor a fin de gestionar efectivamente su proyecto organizacional.

Sin embargo, Tittel, A., & Terzidis, O. (2020) al proponer un marco de clasificación de competencias en emprendimiento, concluyen que muchas de las competencias, especialmente las estratégicas y de gestión (*strategic and management competences*), son desarrolladas en un ambiente práctico del negocio o en su defecto, en programas formales de administración de negocios. Esto abre la posibilidad de considerar a la normalización con un elemento que sea parte de la educación formal orientada a emprendedores. Por su parte, García, Sánchez & Aldana (2017) indican que, a partir de datos estadísticos, los jóvenes mexicanos carecen de instrucción educativa sobre el manejo de negocios lo cual favorece su inserción en el ámbito de la economía informal.

Respecto al **logro** algún tipo de acreditación, certificación o reconocimiento en su giro de competencia, solo 4 de las 17 organizaciones emprendedoras ha accedido a algún tipo de proceso de normalización. De estas, 75% corresponde al sector de prestación de servicios y el 25% restante a sector industrial (manufactura). Sin embargo, resultado de la presente discusión surge la necesidad de considerar dos factores adicionales sobre los cuales es posible determinar líneas de investigación futuras: por un lado, el nivel de sofisticación tanto del producto o servicio, como de su proceso de manufactura. Por otro lado, resulta necesario identificar las necesidades del cliente o consumidor final del producto o servicio prestado.

En cuando a las **dificultades** enfrentadas para el logro de algún tipo de acreditación, certificación o reconocimiento, es importante resaltar la resistencia al cambio por parte del personal y de forma generalizada, la percepción que tienen los emprendedores alrededor de la normalización. Aunque

ya se ha mencionado previamente el desconocimiento sobre la existencia de estándares específicos para su tipo de industria, las MIPYMES desconocen también el valor que estos pueden agregar a su organización. De acuerdo con De Vries, K. et al, (2013) las MIPYMES pueden ser conscientes de estándares que consideran como un “*mal necesario*” mas que como una poderosa arma con la que pueden alcanzar los objetivos de negocio (De Vries, K. et al, 2013).

Por otro lado, la falta de recursos en la mayoría de los casos resulta el elemento limitante en el logro de algún tipo de acreditación, certificación o reconocimiento. Para muchos pequeños negocios, el tomar la decisión de participar en el proceso de implantación de algún estándar es complicado, dado que la alta dirección se encuentra típicamente reticente a asignar recursos a un proceso de largo plazo sobre el cual los beneficios son intangibles. Sin embargo, si la organización se compromete y participa activamente en el proceso, el retorno de inversión puede ser sustancial (Gasiorowski-Denis E., 2013).

Continuando con las dificultades enfrentadas para el logro de la normalización y la disponibilidad de recursos, los emprendedores estudiados refirieron el carecer de tiempo para implantar algún tipo de estándar. Ello, resulta una dificultad encontrada con frecuencia en otras fuentes como

es el caso de De Vries, K. et al, (2013) quien indica que muchas pequeñas y medianas empresas (particularmente las pequeñas), carecen de los recursos necesarios para comprometerse en estrategias e inversiones de largo plazo. Asimismo, su gestión se encuentra ampliamente comprometida en las operaciones cotidianas, lo cual imposibilita el contar con tiempo o dinero disponible para actividades no relacionadas con el producto primario.

La estandarización resultó también una dificultad particular en los emprendedores. Si bien, muchos de los beneficios de la estandarización llegan a partir de la norma, las PYMES pueden tener dificultades adicionales ya sea por la complejidad inherente de las normas o debido a la falta de competencias en el emprendedor (De Vries, K. et al, 2013).

En cuanto a escaso acceso al financiamiento (menos del 10% de los emprendedores estudiados), Elston y Audretsch (2011), y Rodríguez (2006) (citados en Alvarado Lagunas, et al 2018) refieren que el acceso a fuentes de financiamiento es indispensable para llevar a cabo un proyecto emprendedor. De acuerdo a estos autores, existen tres principales fuentes de financiamiento para un emprendedor como el financiamiento propio o familiar, recursos de socios o de amistades.

Respecto a México, Peña, Ríos y Salazar (2012, citado en Alvarado Lagunas, et al

2018), señalan que las razones para comenzar *micronegocios* diversos, estas son dependientes de la oportunidad que se presente para el autoempleo y así lograr independencia. En este sentido, las perspectivas de crecimiento de dichos *micronegocios* son limitadas en virtud de no invertir en capital físico (como puede ser infraestructura, maquinaria, etc.). Lo anterior, a partir del razonamiento que la mayoría de los microempresarios no le interesa obtener apoyo económico de alguna entidad financiera.

En materia de efectos o **beneficios** considerados por los emprendedores a partir de la normalización, se menciona los términos eficacia y eficiencia, principalmente a través de la disminución de costos. Si bien es conocido que las normas internacionales pueden proveer beneficios a los pequeños negocios, su uso estratégico puede hacer una diferencia significativa en el volumen de negocio anual para una PYME, lo cual puede marcar la diferencia entre su continuidad o fracaso.

De acuerdo con Gasiorowski-Denis, E. (2013), cuando las PYMES usan normas internacionales, logran beneficios como la apertura al mercado de exportación dado que los productos se hacen compatibles sobre la escala global; asimismo, promueven el incremento de la eficiencia en la organización, y elevan la credibilidad y la confianza debido a que los clientes alrededor del mundo reconocen las normas internacionales basadas en ISO.

Otros beneficios de la normalización reportados en el presente estudio incluyen el incremento de la competitividad al brindar productos o una atención al cliente superior a la competencia.

En materia de **recursos humanos**, los emprendedores analizados que lograron alguna acreditación, certificación o reconocimiento, mantuvieron el tamaño de su plantilla de personal; adicionalmente, una de ellas refiere que su personal

tuvo acceso a la seguridad social. Si bien, resulta necesario que la normalización incremente las oportunidades de empleo, es también importante mantener estabilidad en las fuentes que actualmente tiene.

Los anterior es consistente en un estudio alrededor del entorno latinoamericano, presentado por Lederman et al. (2014, citado en García, Sánchez y Aldana, 2017) quien puntualiza que una de cada tres personas labora de forma autónoma, pero solamente algunos emprendedores otorgan fuentes adicionales de trabajo. Además, la mayoría de los emprendimientos permanecen estáticos a través del tiempo, ya que se trata de negocios pequeños que no modifican su tamaño incluso tras décadas de operación.

Si bien no es el caso de los emprendedores estudiados en el presente documento, es importante considerar que los emprendimientos como *micronegocios* y pequeños establecimientos ubicados en zonas urbanas pueden estar insertos en el marco de la economía informal. Estas peculiaridades se aproximan al emprendimiento destructivo, caracterizado por su aportación marginal en lo concerniente a la creación de empleos formales y a la operación de la empresa en circunstancias al margen de la ley (García, Sánchez & Aldana, 2017).

En cuanto a la **innovación** de productos o servicios y **acceso** a otros mercados, incluyendo el de exportación, los emprendedores estudiados indicaron no haber logrado acceso a otros mercados. Una de los emprendedores del sector comercial (y que no ha logrado alguna acreditación, certificación o reconocimiento) refirió el tener la intención de obtener las certificaciones a fin de acceder a mercados más rentables y competitivos, los cuales son en consecuencia, mas exigentes. Por otro lado, un emprendedor del sector automotriz indicó que podría beneficiarse de la normalización siendo más ágil en sus procesos y diversificando sus productos con otro tipo de marcas y niveles de servicio (ie. *servicio premium*).

Retomando los preceptos de Holcombe (2007, citado en (Galindo-Martín, M. Á., Méndez-Picazo, M. T., & Castaño-Martínez, M. S., 2016) quien plantea que el crecimiento económico está relacionado con el término cantidad, en tanto que el progreso económico se vincula directamente con la calidad del producto (o servicio), ello propone al binomio innovación y emprendimiento desempeña un papel preponderante en el progreso económico ya que este incide en la calidad del producto elaborado o servicio prestado.

Aún cuando Holcombe (2007, citado en Galindo-Martín, M. Á., et al 2016), concluya que el emprendimiento es el principal factor del progreso económico, es necesario revisar las aportaciones que observa el término progreso, cuando el emprendimiento crece en cantidad de unidades productivas, sin que esto signifique elevación en la calidad del producto o servicio prestado.

En cuanto al 25% de incremento en la creación de bienes y servicios ofertados en este estudio, es importante contrastar con datos existentes en América Latina y México. La actividad emprendedora en América Latina cuenta con un alto número de empresas (principalmente familiares) que carecen de propuestas de innovaciones ya sea productivas u organizacionales (García, R. A. C., et al 2017).

De acuerdo con García, Sánchez & Aldana (2017), existe una notable falta de “cualificaciones” en los emprendedores, ya que poseen un nivel básico de escolaridad (primaria y secundaria). Esta insuficiente formación de capital humano especializado en gestión empresarial, repercute negativamente sobre la innovación y la permanencia del incipiente negocio en el mercado.

De acuerdo con Ramírez Urquidy, M., Bernal, M., & Fuentes, R. (2013) los aspectos relacionados con el capital humano en el emprendimiento y que inciden en los índices de competitividad en México, tienen relación con el establecimiento de programas de asistencia técnica y capacitación empresariales. En este sentido, la coordinación de las políticas educativas, de ciencia y tecnología e industrial pueden constituir en el impulso de innovaciones encaminadas a la mejora productiva del emprendimiento.

Conclusiones

Si bien este estudio no pretende generalizar prácticas respecto a los hallazgos identificados en los emprendedores mexicanos, provee de datos relevantes que pueden desencadenar líneas de investigación futuras. Sin embargo, es importante considerar que el emprendimiento

requiere de condiciones de formación especializada en gestión organizacional cuya carencia, puede incidir negativamente la creación de nuevos productos ofertados (traducido como innovación), con la consecuente afectación de la sostenibilidad del negocio.

A partir de lo anterior, resulta relevante que el emprendimiento cuente con una plataforma por la triada que no solo contemple las habilidades y las intenciones, sino también el conocimiento en los ámbitos del propio negocio y de la normalización y sus beneficios.

En línea con lo anterior, la promoción de los conceptos y tendencias de la normalización debe formar parte del cuadro básico de competencias con las que debe contar el emprendedor. Ello, no solo como conceptos teóricos sino a partir de la difusión de los beneficios que genera el logro de aquellas acreditaciones, certificaciones o reconocimientos de su sector. En virtud de la evolución en el rubro de normalización, es igualmente importante que este proceso de creación de competencias y habilidades no ocurra en un solo momento, sino de manera continua.

Una debilidad vislumbrada en el presente documento incluye el nacimiento de la actividad emprendedora como una forma de sobrevivencia y no como una manera de explotar el entorno para los negocios. Siendo esta la causa del emprendimiento, las posibilidades de hacer crecer el negocio mediante el uso de la normalización se verán limitadas dadas las características no solo de educación y formación que ésta última demanda, sino de la motivación que requiere su implantación.

Finalmente, es necesario considerar caracterizar el nivel de sofisticación en las actividades del emprendimiento, ello, a fin de determinar el tipo de normalización que podrá resultar en un mayor beneficio a los emprendedores.

Referencias

- Alvarado Lagunas, E., Ortiz Rodríguez, J., & Morales Ramírez, D. (2018). Factores que influyen en el emprendimiento de un micronegocio familiar en México. *Revista de Economía del Rosario*, 21(1).
- Bonilla-Castro, E., & Rodríguez, S. P. (2013). Más allá del dilema de los métodos: la investigación en ciencias sociales. Universidad de los Andes. Retrieved from <http://ebookcentral.proquest.com>
- Briones, G. (2016). *Métodos y técnicas de investigación para las ciencias sociales*. 4ª ed. Ciudad de México, México. Editorial Trillas.
- De Vries, K., et al (2013). Improving SME access to standards. *ISO Focus*. Volume 4, No. 2, February 2013. Pp. 11-13.
- Diario Oficial de la Federación (2016). CONVOCATORIA para participar en el Premio Nacional del Emprendedor 2016. Secretaría de Economía. Recuperado el 30 de enero de 2020 de: https://dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5455456
- Galindo-Martín, M. Á., Méndez-Picazo, M. T., & Castaño-Martínez, M. S. (2016). Crecimiento, progreso económico y emprendimiento. *Journal of innovation & knowledge*, 1(1), 62-68.
- Gasiorowski-Denis, E. (2013). ISO Standards. Big benefits for small businesses. *ISO Focus*. Volume 4, No. 2, February 2013. Pp. 8-10.
- Hernandez, R., Fernandez, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. 5ª ed. Ciudad de México, México. Editoria McGraw-Hill.
- Markin, E., Swab, R. G., & Marshall, D. R. (2017). Who is driving the bus? An analysis of author and institution contributions to entrepreneurship research. *Journal of Innovation & Knowledge*, 2(1), 1-9.
- Ramírez Urquidy, M., Bernal, M., & Fuentes, R. (2013). Emprendimiento y desarrollo manufactureros en las entidades federativas de México. *Problemas del desarrollo*, 44(174), 167-195.
- Secretaría de Economía (2018). Qué es la Normalización o Estandarización. Extraído el 23 de febrero de 2020 de: <https://www.gob.mx/se/articulos/que-es-la-normalizacion-o-estandarizacion>

- Tittel, A., & Terzidis, O. (2020). Entrepreneurial competences revised: developing a consolidated and categorized list of entrepreneurial competences. *Entrepreneurship Education*, 1-35.
- Tunali, C. B., & Sener, S. (2019). The Determinants of Entrepreneurship in Turkey. *Procedia Computer Science*, 158, 648-652.