

Pertinencia técnica de operación de las Artesanías en el Estado de Guanajuato (caso de estudio)

Libia Nidia Nayeli Martínez Aguilar, Carla Patricia Ordaz Picón, Claudia Leticia Díaz González,
Estrada Tolentino Karina, Martínez Rocha Juan Pablo

Departamento de Ciencias Económico Administrativas, Tecnológico Nacional de México/ Instituto Tecnológico de León.
Av. Tecnológico S/N, Fraccionamiento Industrial Julián de Obregón, León Gto

Resumen

En este artículo se busca identificar la pertinencia técnica que tienen los productos artesanales en el Estado de Guanajuato, para ello se consideró una muestra de 7 talleres, que permitió estudiar siete manifestaciones artesanales, que son las más desarrolladas en el estado.

Se usó como base las subetapas de un Estudio Técnico de Operación, que facilitó la identificación de potencialidades y áreas de oportunidad de este sector social y de relevancia económica para el impulso de la innovación social y de generación de nuevos negocios en un contexto de alianzas estratégicas para el aprovechamiento de tendencias importantes ante el crecimiento significativo del valor otorgado a las expresiones artísticas y culturales como factores de desarrollo económico y capacidades de organización social entre los grupos sociales que buscan incrementar sus capacidades económicas, pero también de identidad.

Abstract

This article seeks to identify the technical relevance of artisanal products in the State of Guanajuato. For this purpose, a sample of 7 workshops was considered, which allowed the study of seven artisanal manifestations, which are the most developed in the state.

The substages of a Technical Operation Study were used as a basis, which facilitated the identification of potentialities and areas of opportunity of this social sector and of economic relevance for the promotion of social innovation and the generation of new businesses in a context of strategic alliances. to take advantage of important trends in the face of the significant growth in the value given to artistic and cultural expressions as factors of economic development and social organization capacities among social groups that seek to increase their economic capacities, but also their identity.

Palabras Clave: Estudio Técnico de Operación, Modelo de negocio, artesanía

Keywords: Technical Study of Operation, Business Model, crafts

1. INTRODUCCIÓN

La innovación de las empresas ha encontrado una enorme área de oportunidad no solamente en la pertinencia del producto sino también en la gestión social de la empresa como parte de una de las tendencias del desarrollo empresarial que hoy en día requieren de la actualización de los modelos de operación de las empresas, pues al no conocer la capacidad instalada con la que cuentan difícilmente pueden mantenerse como fuentes de empleo responsables.

El concepto de la “nueva economía” caracterizada por estructuras administrativas más flexibles y la incorporación de los medios digitales como una forma de introducir al mercado nuevos productos y procesos hace necesario actualizar los paradigmas sobre los cuales se construye la idea de una empresa que no sólo busque una utilidad sobre la inversión y la reinversión, sino también se incorporan nuevas consideraciones en el ámbito de las relaciones sociales de la empresa o negocio familiar.

La Nueva Economía se concibe como un término general que engloba a muchos de los nuevos modelos económicos ya existentes que tienen como propósito común estar al servicio de las personas y del planeta, más allá de la generación del beneficio económico, mejorando la vida de las personas, la sociedad y la salud del planeta, a través de la innovación social. Algunos de estos nuevos modelos económicos son la economía circular y regenerativa, la economía verde, la economía del bien común, la economía social y solidaria, la economía colaborativa, la economía azul, las finanzas sostenibles o la inversión de impacto (Fundación Foro NESI, 2020).

En el caso del sector artesanal, se entrelazan diferentes elementos que es necesario considerar para realizar un análisis técnico y de operación que requiere la valoración de otros elementos que fueron obtenidos a partir del trabajo de campo de esta investigación y que involucran procesos de identidad cultural, lazos familiares, el concepto de tradición y transferencia generacional del conocimiento.

Por lo anterior, es fundamental discutir el concepto de innovación aplicable a un sector económico y social con características particulares y que representa un reto para la interpretación bajo los paradigmas tradicionales de la gestión empresarial y en su lugar incorporando otras variables exógenas que explican en buena medida el éxito de una producción artesanal sobre otra. En este sentido, elementos como la estructura y operación de la organización deben ser entendidos desde la propia interpretación del artesano y su equipo de trabajo que generalmente es de tipo tradicional y sin una perspectiva muy clara sobre el desarrollo empresarial, simplemente como una actividad económica de supervivencia.

Sin embargo, las nuevas condiciones de la dinámica económica y el interés creciente por las actividades culturales, artísticas y turísticas ofrecen oportunidades importantes para orientar el crecimiento de este sector sobre la base de una adecuada gestión del capital relacional que pueden llegar a desarrollar con el apoyo de los gobiernos locales y estatal y otros sectores o empresas interesadas en impulsar la creación y comercialización de estos productos como pueden ser el sector turístico, de eventos, arquitectura y decoración, cultural y artístico (música), diseño, entre otras.

Goñi (2012) afirma que “Ejercer la innovación supone aprender para el futuro”, lo que presenta un reto mayúsculo, cuando esa innovación busca impactar en productos que representan una manifestación artística o cultural y que vinculan la cultura con el entorno, como puede ser el caso de los productos artesanales.

En este artículo se presentan los resultados del estudio realizado en 7 talleres artesanales del Estado de Guanajuato desde la perspectiva de las condiciones de operación técnica como base para identificar las posibilidades de innovación y crecimiento teniendo en cuenta las limitaciones y particularidades de los productos y procesos en este sector. El análisis técnico se realizó sobre la base de determinar si es posible elaborar y vender los productos en la cantidad indicada considerando las condiciones operativas con la calidad y costos requeridos. Para ello, se identificaron tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, suministros, procesos y recursos humanos involucrados.

Finalmente, en este estudio se obtuvieron resultados muy variables en cuanto a la heterogeneidad de las condiciones de operación de los talleres y que sería difícil generalizar, sin embargo, fue posible identificar áreas de oportunidad que permitan incrementar sus capacidades productivas en el futuro considerando una adecuada capacitación y trabajo conjunto con otros actores del sistema socio económico y cultural del Estado de Guanajuato.

Concepto de artesanía como objeto de innovación

En principio, se considera importante definir el objeto de la innovación, en este caso la artesanía como: “un objeto o producto de identidad comunitaria, hecho por procesos manuales continuos, auxiliados por implementos rudimentarios y algunos de función mecánica que aligeran la tarea” (FONART, 2015), por lo que surge la pregunta ¿cómo innovar cuando por definición el trabajo es manual y se asiste de implementos rudimentarios?

Aspecto Económico

Desde el punto de vista económico, el sector Cultural generó 736 725 millones de pesos corrientes de acuerdo con la Cuenta Satélite de la Cultura de México (CSCM), en 2021. De este ingreso, las artesanías aportaron 153 437 millones de pesos, que representaron 20.8 % del sector cultural.

En la CSCM, la producción de artesanías se clasifica en ocho grandes áreas: alfarería y cerámica; fibras vegetales y textiles; madera, maque y laca, instrumentos musicales y juguetería; cartón y papel, plástica popular, cerería y pirotecnia; metalistería, joyería y orfebrería; lapidaria, cantería y vidrio; talabartería y marroquinería, así como alimentos y dulces típicos. Las dos áreas que concentran la mayor contribución al PIB de las artesanías son: el comercio de artesanías y las fibras vegetales y textiles, con 35.5 y 17.9 % (INEGI, 2023)

Lo anterior resulta contradictorio, pues si la artesanía por definición implica procesos manuales e implementos elementales, pero por otro lado genera ingresos al producto interno bruto, lo que pone de manifiesto la necesidad de analizar mecanismos, estrategias coyunturales y apoyos gubernamentales que puedan beneficiar este sector de la economía de México.

Aspecto sociopolítico

Desde el punto de vista social y político ha tomado relevancia el concepto de Economía Social y Solidaria (ESS) que aunque se encuentra vigente y reconocido en el artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos desde el 2012 “busca generar relaciones de solidaridad y confianza, espíritu comunitario y participación en la sociedad, fortaleciendo procesos de integración productiva, de consumo, distribución y ahorro y préstamo para satisfacer las necesidades de sus integrantes y comunidades donde se desarrollan” (INAES, 2023), la Secretaría del Bienestar (2023) la define como “un conjunto de acciones que realizan la empresas, cooperativas y cajas de ahorro que buscan una transformación social a través del trabajo colaborativo”, este modelo alternativo de economía busca propiciar ecosistemas que desarrollen modelos de trabajo colaborativo que beneficien a grupos vulnerables, pues según la Red mundial de redes continentales comprometidas con la promoción de la economía social y solidaria la Economía Social y solidarias (RIPESS), propone un sistema económico, sociopolítico y cultural, colocando los procesos de soporte vital en el centro de la actividad socioeconómica, colocando a las personas, las comunidades y el medio ambiente por encima del capital (RIPESS.org,2023), basados en estos conceptos, el plan de negocios visibiliza la posibilidad de innovar en apoyo a este sector que busca fortalecerse.

Entonces la innovación puede iniciarse creando organizaciones y empresas que “mutualicen el beneficio” (ONU, 2014) o bien empresas híbridas que permitan a los artesanos por una parte apoyarse de manera recíproca y por otra tener un beneficio económico para su emprendimiento.

Estos modelos alternativos de economía buscan impulsar las capacidades de autogestión y toma de decisiones de los grupos sociales capaces de realizar innovación y emprendimiento sobre una base de colaboración y colectividad, antes que de un interés puramente individualista o de utilidad económica exclusivamente.

Bajo esta perspectiva, toman relevancia aspectos y recursos de orden de tipo relacional y de autoregulación en la toma de decisiones de los integrantes de estas comunidades de artesanos, sin embargo, son incipientes y se encuentran sujetos a los cambios constantes en sus formas de negociación, representación y relación con el poder formal del Estado por lo que requieren de un seguimiento constante.

Concepto de plan de negocios

En términos generales Balanco, G. (2008) considera que un plan de negocios es un instrumento que documenta el propósito y los proyectos del propietario respecto a cada aspecto del negocio, Alcaraz, R. (2011) lo define como un documento que orienta la ruta que puede tener una empresa o emprendimiento, mientras que COFOCE (2023), lo llama “El Business Plan” y lo define como una herramienta esencial de planificación de marketing; con el que las empresas deben contar si desean posicionarse y mantenerse vigentes en el gusto de los mercados internacionales.

Evidentemente todos coinciden en la importancia de contar con esta planeación, la cual está dividida en secciones estratégicas de manera básica consta de los siguientes estudios: de mercado, técnico de operación, Administrativo o estratégico y financiero (Ríos, 2013), las instituciones financieras las dividen en: Análisis del mercado, Análisis de Producto o servicio, Estrategia comercial, Análisis financiero. (bbva.es, 2023). Considerando entonces cuatro áreas básicas y estratégicas desde las cuales se describe la pertinencia de un negocio, en este documento solo se abordará el Estudio Técnico de Operación, por centrarse en responder las preguntas ¿Qué se hace? y ¿Cómo se hace?

Estudio Técnico de operación

El estudio Técnico de operación determina en buena parte la factibilidad de un proyecto empresarial, pues explica de manera minuciosa la forma en que se produce el producto o servicio, especificaciones y características del producto o servicio, aspectos legales como lo son las marcas, patentes y en general todo lo que permite proteger el conocimiento y la posibilidad de transferirlo, procesos de producción, Requerimiento de proveedores, Determinación de la capacidad instalada y su uso óptimo, ubicación del negocio, el proceso de producción visto desde la cadena de suministro, Ingeniería de proceso, considerando documentación técnica y la distribución de planta y finalmente estrategias de productividad y calidad (Ríos, Ferrer 2013 y Varela 2014).



Figura 1. Etapas del estudio técnico. Elaboración propia (2023)

Las subetapas del Estudio técnico de Operación implica revisar si el producto o servicio cuenta con una característica que lo hará diferente a la competencia, legalmente revisar la protección del bien, revisar el tipo de insumos requeridos y el control de estos, revisar aspectos de peligrosidad de los materiales necesarios para producir y su cadena de suministro, identificar cuanto se es capaz de producir con los equipos y el personal capacitado con el que se cuenta, la buena ubicación que permita abaratar costos para el proceso y para el cliente, contar con la documentación que permita conocer el producto técnicamente, finalmente que estrategias pueden ayudar a tener beneficios para los artesanos y sus familias.

Un elemento indispensable en un estudio técnico es la representación gráfica de su proceso, por medio de un flujograma que va a representar cada etapa para el desarrollo de un producto o servicio que cubrirá una necesidad del cliente potencial, sabiendo que cada etapa para la concepción del producto la realizará las partes interesadas quienes son conformadas por el personal que se involucra en el mismo.

Todo plan de negocios tiene como propósito concretar una nueva organización con una misión definida, para lo cual es necesario realizar las funciones, tareas y actividades acordes con la naturaleza de la actividad económica, la tecnología y el mercado de la empresa en proyección, todo lo cual requiere apoyar el proyecto con un plan de recursos humanos. (Ríos, Ferrer 2013).

El tener claro que el recurso más importante que tiene cualquier organización es sin duda su personal, lo nutre de poder alcanzar sus objetivos organizacionales, con el compromiso de potencializar su capital humano, al capacitarlo, proporcionando plan de vida y carrera, haciéndolos partícipes de su planeación estratégica y gestionando el conocimiento, para propiciar una participación y compromiso constante.

2. METODOLOGÍA

En este trabajo se utilizó un método lógico- deductivo con un enfoque mixto en la recolección y análisis de datos. Por un lado, se utilizaron instrumentos de recolección tipo guías de observación y listas de cotejo para obtener información durante las visitas de campo que permitieron recuperar datos cuantitativos que posteriormente fueron interpretados por métodos estadísticos. Por otro lado, se utilizaron elementos de entrevista semiestructurada con los dueños y colaboradores de los talleres que se registraron en medio audiovisuales y posteriormente fueron analizados e interpretados por el equipo de trabajo del proyecto.

El instrumento se estructuró de acuerdo con las etapas de un plan de negocio básico: Planeación estratégica, Estudio de Mercado, Estudio Técnico de Operación, Estudio Administrativo y capital humano y un Estudio Financiero y económico misma que se aplicó presencialmente a los artesanos.

Las variables para medir son identificables por tipo de estudio, entonces el estudio de Mercado se enfocó en identificar un mercado potencial, tipo de tecnología incorporada a los procesos administrativos, así como la diferenciación del producto.

Para el estudio técnico de operación se buscó identificar la eficiencia en la utilización de métodos para producir y la incorporación de maquinaria y materiales que permita la estandarización de sus productos.

En el Estudio Administrativo se enfocó en identificar la habilidad para administrar y la incorporación de Tecnología Administrativa.

Finalmente, el Estudio financiero buscó identificar el nivel de sistematización en la planeación de sus costos, rentabilidad financiera y en general que permita al artesano generar permanencia y crecimiento de sus empresas.

Es importante aclarar que este documento solo presenta resultados preliminares para el Estudio Técnico de Operación.

Muestra

Se realizó una exploración previa denominada etapa cero, cuyo objetivo fue: Explorar una muestra del sector artesanal en el Estado de Guanajuato lo que permitió identificar el tipo de artesanía que se produce en el estado de Guanajuato, como están distribuidas geográficamente, que apoyos existen y el impacto que este sector tiene a nivel nacional, con el fin de abarcar las manifestaciones representativas en el estado.

Con la información anterior, se consideró la muestra basada en las artesanales predominantes en el Estado de Guanajuato, por lo que se visitaron talleres de Cerámica (en Guanajuato capital), Talla en madera (Apaseo el Alto), Piedra (Comonfort), Cestería (San Miguel de Allende), Metalistería (San Miguel de Allende), Joyería (Guanajuato capital) y Cartonería (Guanajuato y León) mismos que fueron elegidos por recomendación del Instituto de la cultura de Guanajuato a través de un enlace especialista que fue asignado al proyecto.

Los talleres elegidos tienen la característica de contar por lo menos con 10 o más empleados, lo que las clasifica en pequeñas empresas (INEGI, 2020) y se consideró un taller por manifestación, dando como resultado 7

talleres, así como 4 entrevistas con artesanos e intermediarios que accedieron a compartir información general de su taller, sin completar los instrumentos base.

3. RESULTADOS

Se construyó una tabla básica de análisis, que permitiera de primera instancia comprobar el nivel de estandarización de los procesos.

Tabla 1. Matriz de Análisis Fuente propia (2023)

Artesano	Artesanía específica	Cómo lo hace (Nivel de estandarización)		
		Manual	Semi automatizado	automatizado

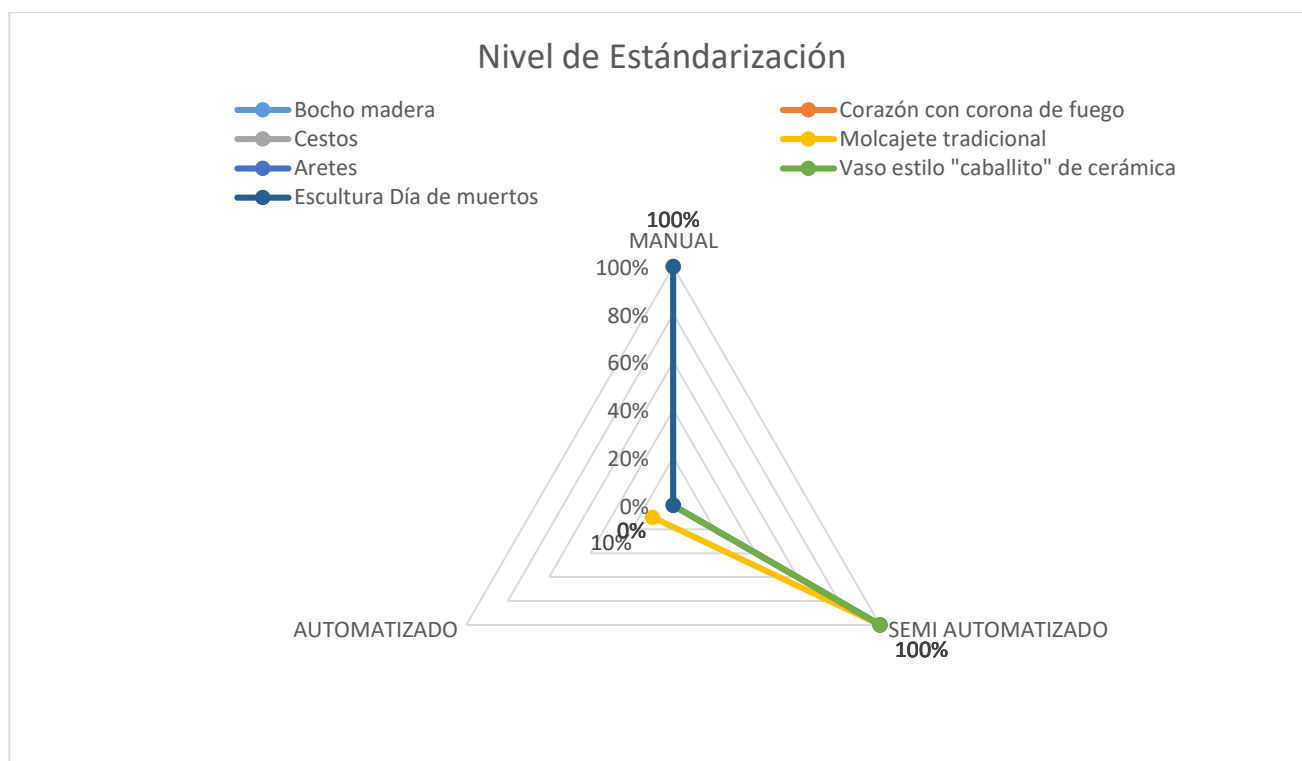


Figura 2. Condiciones de estandarización Fuente propia (2023)

La gráfica muestra el nivel de estandarización de acuerdo con una pieza de las muchas que elabora cada artesano, fue seleccionada por ser la más comercializada por el artesano, como era de esperarse, ninguna está automatizada y solo el molcajete tradicional tiene un 10% de su proceso semiautomatizado.

Respecto a las subcategorías básicas que se consideraron en Estudio Técnico de Operación, se revisaron algunas características, consideradas como esenciales para evaluar esta etapa estrategia de un Plan de negocios. Los resultados se presentan en la siguiente tabla.

Tabla 2. Subcategorías y características de un Estudio Técnico de Operación. Fuente propia (2023)

Estudio Técnico de Operación		Manifestación						
Sucategoría	Características	Cartonería	Piedra	Metalistería	Madera	Cestería	Joyería	Cerámica
Especificaciones del producto	Necesidad que satisface	I	I	I	I	P	I	I
	Hay diferenciador	I	I	I	I	P	I	I
Aspectos legales	Protección de marcas	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC
	Identificación de una figura jurídica de protección	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC
Proceso de producción	Identifica los insumos y su localización	I	I	I	I	I	I	I
	Controla los insumos (inventario)	Cp	Cp	Cp	Cp	Cp	Cp	Cp
Requerimientos	Manejo especial de insumos	NA	A/NC	A/NC	NA	NA	A/NC	A/NC
	Identifica la cadena de suministro	P	P	P	P	P	P	P
Capacidad instalada	Conoce su capacidad de producción	Nc	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC
	Identifica maquinaria y equipo	I/NA	I/NA	I/NA	I/NA	I/NA	I/A	I/NA
Localización de la empresa	Localización estratégica del taller	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC
	Identifica requerimientos de seguridad e higiene	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC
	Identifica apoyos gubernamentales	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC
Procesos de producción	Procesos documentados (técnicamente)	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC
	Producción balanceada	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC
Estrategias de productividad	Innovación	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC
	E- commerce	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC
	Otras	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC	A/NC

La tabla presenta un ejercicio básico de revisión de aspectos generales a considerar en un plan de negocios, considerando la siguiente nomenclatura:

Aplica, pero no la conoce (A/NC), la Identifica (I), No aplica (NA), Parcialmente (P), No la conoce (NC), Controla parcialmente (Cp), Identifica, pero no aplica (I/NA), Identifica y aplica (I/A). Se muestra el análisis en la siguiente gráfica.

Con esta matriz, se puede identificar que la cestería muestra un rezago importante, con respecto al resto de las manifestaciones, el 100% no cuenta con una forma de proteger su conocimiento, que en realidad representa su patrimonio y modo de vida, en la siguiente gráfica se muestra con más detalle el alto porcentaje de dificultades técnicas que enfrentan los talleres de la muestra.

Condiciones técnicas de operación con las que no se cuenta

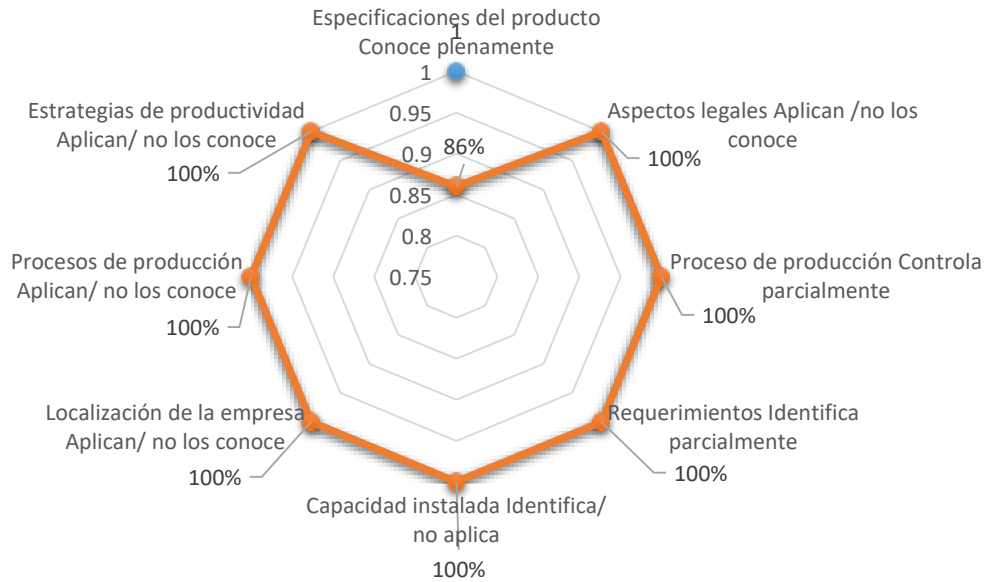


Figura 3. Condiciones técnicas de las que se carece. Fuente propia (2022)

4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Los talleres considerados mostraron interés en contar con estrategias que les apoye con sus productos, pero no identifican una manera real para desarrollarlas, técnicamente a continuación se concluye desde cada subcategoría

Especificaciones del producto

Los artesanos logran identificar lo que hace diferente a su producto, solo uno de ellos lo conoce parcialmente y puede ser porque geográficamente se encuentra, alejado de los programas gubernamentales y de los clientes reales y potenciales.

Consideraciones legales

Ninguno de los talleres identifica la necesidad de proteger su marca, por lo que se identifica una amenaza a su herencia cultural y patrimonio, tampoco identifican alguna figura jurídica de protección, lo que impide que se pueda gestionar el conocimiento y su posibilidad de transferencia.

Lo que es más crítico es la ausencia de registros que aseguren que los conocimientos transferidos de generación en generación no se pierdan, al no contar con el registro de fórmulas, procesamientos especiales, mezclas etc, dicho por ellos mismos “que los interesados se acerquen y vean” o “el que aprendió aprendió” (García, 2023)

Proceso de producción

En la muestra hay evidencia de que el control de los insumos es intuitivo y no está basado en procesos planeados, que les permite invertir apropiadamente los recursos o planear la producción maximizando el beneficio.

Requerimientos especiales

Se carece de información y conocimiento con relación a las condiciones especiales que requiere el tratamiento de algunos insumos, en general este factor no es significativo para la muestra, lo anterior impide observar la importancia de la cadena de suministro en el proceso y tampoco hay atención en tener condiciones de seguridad e higiene.

Capacidad instalada:

El 100% de los participantes del estudio, desconoce el tiempo de manufactura que requiere cada uno de los productos que forman parte de su catálogo de productos, lo que impide saber cuánto son capaces de producir en un tiempo determinado o identificar un punto de equilibrio, así mismo la maquinaria que utilizan es básica y tampoco es relevante el contar con herramienta más moderna, mucho menos se identifican condiciones ergonómicas para el trabajo, que al ser de tipo artístico demanda periodos prologados en una misma posición.

Localización de la empresa

Los talleres participantes en general no son geográficamente cercanos a los clientes, normalmente se ubican en sus propios domicilios como es el caso del 85.7% de los talleres muestreados, lo que implica que la ubicación remota dificulta incluso contar con señal de internet necesaria para comercializar de manera electrónica.

Procesos de producción

El 100% de la muestra, desconoce el tiempo de producción que requiere cada pieza, ninguno cuenta con documentos formales y básicos como puede ser el diagrama de bloques que muestre el flujo de la producción, o un diagrama de flujo de proceso que facilita la identificación de etapas productivas o un cursograma analítico que permite detallar el tiempo de elaboración de una pieza; este factor impide planear la producción, considerando cambios de línea productiva o maximizar los recursos, implementos, mano de obra, etc.

Estrategias de productividad:

Los talleres participantes se encuentran interesados en comercializar sus productos, considerando sacar adelante los gastos de manutención de las familias que colaboran en ellas, pero se carece de una estrategia clara para generar utilidad, como puede ser vender con precios de fabricante misma que no se puede realizar si no se cuenta con una ubicación de planta cercana a los proveedores y a los clientes.

La totalidad de la muestra desconoce información relacionada con modelos de negocio, si bien es cierto que algunos se capacitan, también es cierto que no hay continuidad de esta y por otro lado no hay una estructura jerárquica que dirija el trabajo de los colaboradores según sus habilidades.

Finalmente si el 43% de las piezas son totalmente manuales como lo muestran los datos aquí presentados, establecer precio a una pieza que en realidad no se sabe cuánto cuesta elaborarla, ni se identifica que partes del proceso podrían ser automatizadas, sin perder la esencia artesanal de esa pieza, hace muy complicado establecer un precio de venta que haga rentable el negocio de las artesanías, por lo que poder comercializar

de manera electrónica representa un reto muy grande pues se tendría que identificar una estrategia donde los mismos artesanos se pudieran constituir como una empresa mutual por ejemplo, donde ellos mismos formen la cadena de suministro, vinculados a programas de tipo gubernamental e Instituciones educativas.

A partir de estos resultados que arrojó el análisis técnico y operativo de las condiciones de la producción artesanal de la muestra del estudio se concluye que el desarrollo de este sector debe ser atendido desde una nueva perspectiva de modelo de negocios que considere las condiciones y características de sus productos y procesos propios de un sector tradicional basado en principios de comunidad e identidad. Se trata, sin duda, de un sector que puede aprovechar los nuevos enfoques orientados a la economía social y solidaria basada en los principios de colaboración y autogestión que deben ser apoyados por una política de transparencia en cuanto a los apoyos y protección conforme al marco legal del Estado como un medio de reducir las brechas de desigualdad y marginalidad económica en la que se encuentran la mayoría de artesanos en el Estado de Guanajuato.

REFERENCIAS

- [1] Alcaraz, Rodríguez, R. (2011). El emprendedor de éxito. (4th ed.). México: McGraw- Hill/
- [2] BBVA, (2023) Bloc de Educación financieradisonible en : <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/plan-de-negocios.htm>
- [3] Cornejo, R. F. J.; Cruz, M, M.; López-Binnqüist, C.; Neyra, G. L. 2009. Introducción. En Cruz, M, M.; López-Binnqüist, C.; Neyra, G. L. (eds.). *Artesanías y medio ambiente*. Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad (CONABIO), Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART). México. pp. 11-13.
- [4] Fondo Nacional para el Fomento de las artesanías (FONART) 2015, Manual de diferenciación entre artesanía y manualidad, sponible en https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/107963/Manual_diferenciacion_artesania_manualidad_2015.pdf
- [5] Fundación Foro NESI de Nueva Economía e Innovación Social(2019), disponible en <https://nesi.es/nueva-economia/>
- [6] Varela, R. (2014) Innovación Empresarial, Arte y Ciencia en la Creación empresarial, Pearson Colombia.
- [7] García, Domingo (2023), Entrevista de Campo, Taller de Cerámica, Guanajuato, Guanajuato
- [8] Greg Balanco- Dikson(2008).Como Preparar un Plan de Negociso exitoso, Mc. Graw Hill disponible en https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/ebooks/Como%20preparar%20un%20plan%20de%20negocios%20exitoso.pdf
- [9] Goñí Zavala, J. (2012). Mente Factura el Cambio del Modelo Productivo. Díaz de Santos ADP, R. (2023). Las 5C de trabajo en equipo. (ADP, Ed.) Recuperado el 23 de junio de 2023, de <https://www.apd.es/las-5-c-del-trabajo-en-equipo/>
- [10] Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020) Comunicado de prensa, <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2020/MYPIMES20.pdf>
- [11] INAES,2023 Estudio de caso sobre la economía social en México 2013 y 2018, <https://www.gob.mx/inaes/prensa/estudio-de-caso-sobre-la-economia-social-de-mexico-2013-y-2018>
- [12] INEGI, 2023 Estadística a propósito del día internacional del artesano (comunicado de prensa Num 159/23) disponible en https://inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2023/EAP_ART23.pdf
- [13] Organización de las Naciones Unidas (2014), La Economía Social y Solidaria y el Reto del desarrollo sostenible. Disponible en <https://www.economiasolidaria.org/recursos/biblioteca-la-economia-social-y-solidaria-y-el-reto-del-desarrollo-sostenible/>
- [14] Ríos M., Ferrer J., (2013). Plan de Negocios para PYMES, Pearson
- [15] RIPESS (2023), ¿Qué es la ESS? disponible en <https://www.ripess.org/quest-ce-que-less-2>
- [16] Secretaría del bienestar (2023), ¿Sabes qué es la economía social?, disponible en <https://www.gob.mx/bienestar/articulos/sabes-que-es-la-economia-social?idiom=es>

Correo de autor de correspondencia: carla.ordaz@leon.tecnm.mx