

PROPUESTA DE MODELO DE INNOVACIÓN SOCIAL QUE IMPULSE LA ECONOMÍA DE LOS NEGOCIOS FAMILIARES DEDICADOS AL TEJIDO DE LA PALMA JIPI-JAPA EN LA COMUNIDAD DE BÉCAL, CALKINÍ

¹María Eugenia López Ponce, melopez@itescam.edu.mx

¹María Teresita de Jesús Chi Chan, mtjchi@itescam.edu.mx

¹José Rubén Bacab Sánchez, jrbacab@itescam.edu.mx

²Jessica Rosana Colli Tun, 6552@itescam.edu.mx

³Elidee Luna Medina, elidee79@hotmail.com

RESUMEN

La artesanía en el Estado de Campeche es una actividad que ha pasado de generación en generación, es parte de la vida de muchas familias, de la vida cultural, social, y económica. Es una manera de aprovechar la materia prima que ofrece nuestra tierra, así como también creando artesanías para fortalecer el crecimiento de los negocios familiares, fortaleciendo su comunidad y brindando productos de calidad. La presente investigación tiene como finalidad proponer un Modelo de Innovación Social, para impulsar los negocios familiares dedicados al tejido de la palma Jipi-japa en la comunidad de Becal, Calkiní, Campeche. Es una herramienta importante en el sector socioeconómico y cultural de las personas, el cual permite generar ideas para la venta de sus artesanías enfocado a la satisfacción de los clientes. El tipo de investigación utilizado es documental y diagnóstico, se aplicó 22 encuestas a familias artesanas de Bécal, los resultados obtenidos destacan que dentro de los diferentes tipos de artesanías no todos se venden de la manera esperada, sin embargo, el 18.2% menciona que las artesanías vendidas van desde los sombreros hasta los aretes, mientras que el 77.3% comenta que existe mayor venta de sombreros, obteniendo más ganancia. La forma de transportar sus artesanías, el 27.3% recurre a fletes de automóviles, el 31.8% usan transporte público y paquetería, el 40.9% cuentan con transporte propio. Una de las limitantes es que los hijos de los artesanos no están interesados en continuar con el tejido de la palma Jipi-japa, debido a que no perciben ingresos favorables y representa pérdida de tiempo. Se observa la necesidad de capacitar a los artesanos sobre las diferentes actualizaciones referentes a las formas de producción y comercialización de los productos obtenidos, así como brindarles pláticas acerca de la innovación social para adaptarlo de acuerdo al ritmo de vida en sus negocios.

ABSTRACT

Crafts in the State of Campeche is an activity that has passed from generation to generation, it is part of the life of many families, of cultural, social, and economic life. It is a way to take advantage of the raw material that our land offers, as well as creating handicrafts to strengthen the growth of family businesses, strengthening their community and providing quality products. The purpose of this research is to propose a Social Innovation Model, to promote family businesses dedicated to the weaving of the Jipijapa palm in the community of Becal, Calkiní, Campeche. It is an important tool in the socioeconomic and cultural sector of the people, which allows generating ideas for the sale of their crafts focused on customer satisfaction. The type of research used is documentary and diagnostic, 22 surveys were applied to artisan families from Bécal, the results obtained highlight that within the different types of crafts, not everything is sold as expected, however, 18.2% mention that the Crafts sold range from hats to earrings, while 77.3% comment that there is more sale of hats, obtaining more profit. The way to transport their handicrafts, 27.3% use car freight, 31.8% use public transport and parcels, 40.9% have their own transport. One of the limitations is that the children of the artisans are not interested in continuing with the weaving of the Jipi-Japa palm, because they do not receive a favorable income and it represents a loss of time. The need to train artisans on the different updates regarding the forms of production and commercialization of the products obtained is observed, as well as to provide them with talks about social innovation to adapt it according to the rhythm of life in their businesses.

PALABRAS CLAVE

Microempresas
Sombreros
Calidad

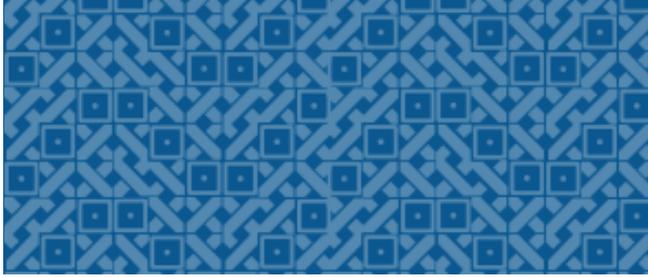
KEYWORDS

Microenterprises
Hats
Quality

¹ TecNM, Instituto Tecnológico Superior de Calkiní / Docente.

² TecNM, Instituto Tecnológico Superior de Calkiní / Estudiante.

³ TecNM, Instituto Tecnológico de Lerma / Estudiante.



I. INTRODUCCIÓN

La palma de Jipijapa es una palma fina y maleable que se encuentra en la península de Yucatán. Debido a su finura, es una fibra ideal para el tejido de sombreros. Las hojas cortadas de palma se rallan con una aguja en “partidas”. Mientras más partidas o rallada la fibra es más delgada y fina. Un tejido de hoja de una partida tarda un día en completarse y un tejido de palma con cuatro partidas tarda hasta tres semanas (Lope de Vega Polanco & Miguel Hidalgo, 2014)

La fibra de Jipijapa se trabaja en cuevas debajo de las casas de las artesanas donde la humedad mantiene flexible la palma y facilita el tejido. Los artesanos escogen las fibras y las emparejan de acuerdo con su grosor. La cantidad de hebras define la calidad del sombrero. El tejido va adquiriendo cuerpo de copa hasta alcanzar la medida deseada.

La localidad de Bécál se encuentra ubicado al suroeste del municipio de Calkiní en el Estado de Campeche, en el cual existen artesanos que se dedican a la elaboración de sombreros con la palma de jipijapa, considerada una palma más resistente y de fácil manejo a comparación de la palma normal, con el fin de promover la economía en su negocio familiar.

La producción artesanal o proceso técnico artesanal es un tipo de fabricación de objetos Generalidades del proyecto que se realiza de forma manual o con máquinas y herramientas simples, sin el uso de tecnología o de procesos industriales (Maximiliano Zorzi, 2019)

En México, la planta se conoce con diferentes nombres con el cual se pueden realizar sombreros, pulseras, abanicos, aretes, brazaletes, canastas entre otros. El Estado de Campeche es un municipio lleno de costumbres y tradiciones con un inventario artesanal muy amplio, en donde el valor de producción se representa como una actividad sociocultural en diferentes comunidades, siendo fuente de atracción en personas de otros lugares (turistas), Campeche cuenta con once municipios el cual se dedican a la elaboración de piezas artesanales, cabe recalcar que no todos los municipios mencionados se dedican a la elaboración de sombreros con la palma jipijapa, sigue existiendo ramas artesanales, entre ellos: Alfarería y cerámica, Concha, caracol y escama, Fibras vegetales, Urdido, Hueso y cuerno de toro, Madera, Textiles.

La artesanía en el Estado de Campeche es una actividad que ha pasado de generación en generación, es parte de la vida de muchas familias, de la vida cultural, social, y económica de nuestro Estado. También simboliza una forma crecer, vivir y trabajar, actualmente las familias que cuentan con un negocio físico venden sus productos de manera física y virtual, en aproximadamente dos a tres años atrás los países fueron obstruidos por la pandemia del Covid-19 el cual trajo la muerte de millones de personas, es por eso que las ventas han bajado mucho, al igual que el crecimiento del país. Durante los últimos años se ha buscado implementar muchas estrategias para que Bécál vuelva a dar a conocer sus productos como años anteriores, una estrategia que ha ayudado a las familias con impulsarse son las ventas virtuales, gracias a esto han podido dar a conocer sus artesanías en diferentes partes del mundo, las personas que no implementan o se adaptan a los cambios que se hacen se quedan estancados y en algunos casos llegan a perder todo.

Actualmente los artesanos locales han informado que ha sido muy complicado la falta de crecimiento en sus negocios familiares, principalmente ante la falta de apoyo, esto se debe al poco interés que existe en impulsar la actividad artesanal dejando a un lado la importancia que tiene en la cultura y en el fortalecimiento de la comunidad. Existen artesanos que han tenido viajes en diferentes partes del país para llevar sus creaciones a exhibiciones, ferias o bazares, en donde se han percatado que en la Región de Campeche tiene una escasez de apoyo por falta del gobierno, principalmente en el sector turismo. Así como también la falta de interés que tienen los jóvenes al realizar las artesanías que se implementan en su localidad. Para mejorar la productividad de los negocios familiares es necesario implementar un modelo de innovación social que impulse la economía de las familias artesanas que se dediquen a la elaboración de sombreros con la palma Jipi-Japa.

Para realizar un sombrero el proceso es completamente manual, se comienza cortando los cogollos de la palma de Jipijapa y azotarlos para que se abran, después se rayan con una aguja las fibras de la hoja y se separan unas de otras. Una vez rayada el guano se hierve con azufre aproximadamente hora y media para que se ponga blanco, luego se seca al sol sobre una cuerda, ahí el guano se enrolla a lo largo y queda listo para tejer.

El proceso de innovación social genera competencias en las personas de las comunidades junto al esfuerzo de otras personas a cargo de instituciones y entidades estatales y locales, así como inversores sociales, empresarios y personas de organizaciones sin fines de lucro para que diseñen y ejecuten soluciones y productos innovadores que solucionen los problemas cruciales de las comunidades (agua, nutrición, salud, educación, delincuencia, empresarismo).

Este proceso está diseñado para que en cada etapa se integren las competencias necesarias para que las personas aprendan a escuchar a la comunidad, identifiquen los problemas crucialmente importantes, encuentre la solución a los problemas sociales, brindando herramientas para que capaciten a otros en innovación social y ejecuten con excelencia las iniciativas que van logrando el desarrollo, progreso social y empresarial requerido:

Proceso de Innovación Social desarrollado por (People & Business, 2016)

En cada etapa las personas utilizan herramientas, modelos y metodologías prácticas y robustas con las que finalmente las comunidades podrán:

1. Solucionar los problemas sociales.
2. Mejorar la calidad de vida.
3. Creación de empleos.
4. Desarrollo social, ambiental y económico.
5. Creación de startups sociales.

Un negocio familiar tiene las mismas características que cualquier empresa privada, sin embargo (Da Vinci, 2020) explica que tiene cualidades que la hacen única, como la conexión especial entre sus miembros, la influencia y el control existente dentro de la organización que posee la familia.

Los autores (Cesar Bermeo & Patricio Mera, 2017) nos explican que las empresas familiares se constituyen en un colectivo muy importante en la economía de cualquier país. Basta destacar que el 90% de la composición empresarial tiene origen familiar en nuestro país. Las empresas familiares representan un sector de gran relevancia como generadoras de empleo, y grandes impulsoras en diversos sectores económicos. A pesar de enfrentar toda clase de dificultades, esta actividad beneficia a varios integrantes de su familia que también encuentran allí una fuente de trabajo.

Como ya se había mencionado, la innovación Social hará que las familias puedan innovar, actuar y pensar de una manera diferente de la que están acostumbrados, la autora (Francisco García, 2021) nos dice que se podrá optar por nuevas estrategias, conceptos, ideas y organizaciones, que satisfacen necesidades sociales de todo tipo, desde las condiciones de empleo y la educación hasta el desarrollo comunitario y la salud, ampliando y fortaleciendo la sociedad civil.

Un modelo de innovación es una herramienta para poder actuar de manera diferente, satisfaciendo las necesidades sociales en la que nos encontramos, al decir innovación social hace referencia a distintos tipos de modelos en el cual cada uno tiene una función distinta. Se debe conocer los tipos de modelos que existen y verificar cual de ellos se adapta mejor a lo que nosotros buscamos.

II. METODOLOGÍA

Bécal se ubica en el municipio Calkiní en el estado de Campeche en las coordenadas geográficas latitud 20.444167 y longitud -90.030000 a una mediana altura de 20 metros sobre el nivel del mar (msnm). Su población es de 6,446 personas de las cuales 3,145 son masculinos y 3,301 son femeninos. Hay 4459 ciudadanos que son mayores de 18 años, 884 personas de ellos tienen 60 años o más de edad. Los habitantes de Bécal visitan un promedio de 4 años la escuela y 1,886 personas mayores de 15 años tienen educación post básica. Entre las personas de 15 años o más de edad se encuentran 616 analfabetas (OCDE, 2023).

El presente estudio se divide en dos fases las cuales son:

Fase 1: Diagnosticar la situación de los artesanos, en donde aún no aplican innovación en sus negocios familiares.

Fase 2: Se determinarán las estrategias para saber si los artesanos están dispuestos a implementar un modelo de innovación social en sus negocios familiares.

Tipo y diseño de estudio

Para la elaboración del diagnóstico para conocer la situación de los negocios familiares se ha requerido de un estudio descriptivo con un enfoque cuantitativo y diseño no experimental transversal, ya que la información recolectada se hará en un solo momento.

Participantes del estudio

Las personas que están contemplados en este estudio son artesanos que cuentan con un negocio familiar que se dedican al tejido de Jipi-japa. El 40% de la población de Bécal Calkiní se dedica a dicho tejido, pero solo el 20% de ellos cuenta con un negocio familiar, el otro 60% de las personas se dedican a otros oficios.

Instrumento

Se elaboró una encuesta que consta de 26 preguntas con opción múltiple y con respuesta corta, con el fin de conocer sobre la situación de los artesanos.

Descripción del instrumento

La primera sección del instrumento consta de conocer los datos del artesano, en la segunda sección cuenta con preguntas relevantes hacia su negocio en donde puede conocer si los artesanos están dispuestos a innovar en sus negocios familiares o si ya han innovado en ellos.

Método para la recolección de información

Se llevará una planeación de los artesanos que pueden contestar la encuesta realizada, para conocer a los artesanos es importante realizar un recorrido en la comunidad de Bécal, Calkiní para la obtención de datos sobre artesanos con negocio familiar que se dediquen al tejido de la palma Jipi-japa.

La secuencia que se siguió para recolectar los datos de los artesanos fue:

- Realización de encuesta y horarios de trabajo.
- Se obtuvo el número de artesanos que habitan en Béal (6446 personas) y se obtuvo la cantidad de 100 artesanos que aún realizan esta cultura. (OCDE, 2023)
- Se aplicaron las encuestas a cada uno de los 22 artesanos que estuvieron de acuerdo en contestarlas.
- Periodo de realización: febrero-mayo del 2023.

Método para el análisis de la información

Para la obtención de la información presentada, se utilizó la paquetería Office como es el Excel. También se utilizó Google Forms para la realización de la encuesta.

Fase 2 determinación de las estrategias

Tipo de investigación

El tipo de investigación utilizado para elaborar este trabajo es la documental y el diagnóstico antes mencionado, acompañado del instrumento de medición.

Método de análisis

Mediante el instrumento de medición se realizaron las propuestas antes mencionadas, este con el fin de proporcionarlas claras y precisas.

Presentación de los resultados

Para la presentación de los resultados se han realizado tablas, gráficas e imágenes que muestran la información recolectada de los artesanos encuestados.

III. RESULTADOS

Entrevista realizada a la artesana María del Rosario Herrera Cohuó

Figura 1

Señora María del Rosario Herrera Cohuó en la entrevista.



Nota: Elaboración propia(2023)

La artesana Rosario Herrera, cuenta con la edad de 64 años y 52 años tejiendo sombreros de Jipi-japa, a lado de su esposo. Durante la entrevista recalco que nunca ha recibido ningún apoyo por parte del gobierno, y que todo lo que actualmente tiene, es gracias a su dedicación y paciencia, la señora Rosario cuenta con diversos reconocimientos que se ha ganado por su propio esfuerzo, el cual hace mención: “Cada país que he conocido tiene una forma diferente de realizar sombreros, esto se debe al tipo de palma que ellos utilizan, la calidad es buena, pero los sombreros que se realizan en Béal es totalmente diferente, esto se debe a la palma de Jipi-Japa, está es más fácil de trabajar, más fina y los sombreros que se realizan son de una textura suave y firme a la vez, dando la seguridad de que es una artesanía de buena calidad”.

Figura 2

Local de María del Rosario Herrera Canche. Nota: Elaboración propia(2023)



Doña Rosario hace uso de un Modelo de Innovación Social, el cual la ha ayudado a salir adelante en su negocio familiar, antes de usarlo ella no tenía muchas ventas y no era muy conocida, pero al momento de implementar el modelo su negocio dio un giro inesperado, ha hecho uso de páginas web en donde da a conocer sus creaciones, llegando a más lugares y siendo conocida por más gente.

En cuanto a los resultados obtenidos de las encuestas, se obtuvieron los siguientes datos: Los negocios familiares dedicados a la elaboración de artesanías el 100% de dichos negocios llevan más de un año laborando en el mercado, e inclusive llama la atención que 5 negocios familiares encuestados respondieron que llevan más de 50 años como artesanos ya que desde muy pequeños les enseñaron la elaboración de las diferentes artesanías. Por otra parte, los artesanos encuestados, el 100% de ellos mencionan que cuentan con un negocio familiar, sin embargo, no todos tienen un local específico para la venta de sus artesanías, esto conlleva a la necesidad de ofrecer sus productos en un mercado foráneo e incurrir a mayores costos.

En cuanto al interés de implementar el Modelo de Innovación Social, el 68.2% de las personas mencionan que no tienen interés en implementar un Modelo de Innovación Social (M.I.S.) en sus negocios familiares, ya que son de la tercera edad o son personas mayores, y muestran resistencia al cambio de una nueva forma de realizar sus ventas, por otra parte, el 31.8% mencionaron que si tienen interés en la implementación del M.I.S. porque encuentran mayores beneficios que continuar con las mismas formas de vender tradicionalmente y solo una persona menciona que si ha implementado un M.I.S.

Por otra parte, el 72.7% menciona que las ventas realizadas directamente con los clientes y el 27.3% venden a mayoristas, por lo que perciben desventajas en el nivel de precios de venta, ya que, en este sentido el mayorista es el que obtiene mayores ganancias. Así también, se encontró que 31.8% vende en un mercado nacional, el 31.8% en un mercado regional, el 18.2% abarca el mercado internacional y un 18.2% únicamente abarcan el mercado local.

Las principales artesanías mayormente vendidas en la localidad de Bécal, se encuentra: el 77.3% vende sombreros elaborados con material de Jipi-japa, el 18.2% tienen ventas de pulseras, collares y aretes y el 4.5% venden sólo pulseras. En cuanto a la elaboración de sombreros, el 45.5% lo realiza de una partida, el 36.4% lo elaboran de cuatro partidas, el 13.6% es de tres partidas y el 4.5% lo elaboran de dos partidas.

El tiempo necesario para la elaboración de un sombrero de una partida, el 68.18% mencionan que requieren de un día, el 13.63% requieren de un día y medio, el 4.5% lo realizan en tres días, el 9.09% lo elaboran en cuatro días y el 4.5% se demoran ocho días para su elaboración. Para la elaboración de un sombrero de dos partidas el 45.45% lo realizan en dos días, el 13.63% lo elaboran en cuatro días, el 4.5% lo realiza en seis días, y el 36.42% requieren más de ocho días para su elaboración.

En cuanto a la elaboración de sombreros de tres partidas el 45.45% necesita ocho días para culminar el producto, el 9.09% le lleva quince días el realizarlo y el 45.46% requieren de más de veinte días para su elaboración. Por otra parte, el tiempo necesario para elaborar un sombrero de cuatro partidas, el 60% menciona que se necesita un mes para su elaboración, el 22.72% hace mención que se requieren de quince días para obtener el producto final.

Los artesanos encuestados mencionan que el 68.2% compran la materia prima por lo que se enfrentan a dificultades como la escasez del material a utilizar, implicando que los precios sean demasiados elevados, por otro lado el 31.8% cultiva su materia prima por lo que en situaciones de escasez ellos tienen acceso a su material, sin enfrentarse a incrementos de la materia prima. También hacen mención, que en el proceso de comercialización los productos reflejan calidad y diversidad por lo que los clientes se encuentran satisfechos con la adquisición de su artesanía y no muestran insatisfacción en el producto.

Mayormente las personas a cargo de los negocios familiares son los padres de familia, y en algunas ocasiones son los abuelos, esto se debe a la falta de interés que tienen los hijos al seguir con la tradición o negocio.

Así como los encargados de los negocios son personas mayores de edad, es más complicado explicarles lo que es implementar un Modelo de Innovación Social, piensan que es una pérdida de tiempo y que al querer implementarlo no les bastaría los años para ver crecer su negocio. El 68.2% de los artesanos encargados del negocio familiar son las madres de familia y el 31.8% de los encargados son padres de familia.

Dentro de los resultados obtenidos, también se puede destacar que los negocios familiares presentan dificultades como la falta de materia prima, ya que esto no permite abastecer de manera correcta a los artesanos. Para fabricar sus artesanías es necesario obtener el ingreso de sus ahorros, el cual dichos ahorros son necesarios para comprar los materiales que necesitan en la elaboración de sus artesanías, esto hace que el negocio decrezca, puesto a que sus productos elaborados son de un precio sugerido al mercado, esto hace que pocas personas quieren comprarlos. Haciendo que su dinero y tiempo invertido no sea bien aceptado por las familias. Es por esto por lo que los hijos ya no quieren seguir con la tradición, encuentran trabajo en otras partes fuera de la comunidad de Bécal o solo se dediquen a estudiar.

También se ha obtenido información primordial, no todas las personas cuentan con la edad suficiente para implementar un modelo de innovación social para la mejora de su local, se ha entendido que son pocos los negocios que hacen uso de las redes sociales existen una gran demanda de páginas web que se dedican a la venta de diversas artesanías que son producidos por personas que habitan en la comunidad de Bécal. Existen personas de diversos estados que llegan a Bécal con la única finalidad de comprar materia prima y encontrar artesanos que puedan realizar diversos tipos de productos para ellos, las familias que aceptan esta manera de trabajo son recompensadas con la más mínima parte de las ganancias que se obtendrán, el precio que se les paga a los fabricantes ronda entre \$10 a \$100 pesos en objetos pequeños y de \$100 a \$500 en objetos más grandes.

En cuanto al apoyo económico recibido por parte de algún programa de gobierno, se pudo observar que el 86.4% de los artesanos no han recibido apoyo y el 13.6% de los habitantes ha recibido apoyo de parte de FONART.

Los artesanos coinciden en que los precios varían mucho cuando le venden a turistas o personas que compran a mayoreo, siendo así una explotación hacia su trabajo y tiempo invertido, las personas que compran a mayoreo se aprovechan de la cantidad y exigen que les den una rebaja por la cantidad de mercancía comprada.

		Precio de Compra	Precio de Venta	Diferencia de ganancias
A	Sombreros	\$200 a \$500	\$500 a \$5000	%70
R	Abanicos	\$50 a \$100	\$100 a \$200	%60
T	Llaveros	\$10 a \$40	\$30 a \$70	%50
E	Diademas	\$20 a \$35	\$50 a \$70	%50
S	Pulseras	\$10 a \$20	\$25 a \$40	%40
A	Anillos	\$5 a \$10	\$15 a \$30	%55
N	Collares	\$10 a \$25	\$25 a \$50	%50
í	Carteras	\$50 a \$70	\$90 a \$150	%70
A	Canastas	\$200 a \$350	\$400 a \$800	%70
S	Tortilleros	\$35 a \$55	\$60 a \$100	%50
	Aretes	\$10 a \$15	\$30 a \$60	%55

Tabla 2 Precios de Artesanías. Nota: Elaboración propia(2023)

IV. CONCLUSIONES

Al hablar de negocios es englobar cada uno de los tipos de ventas que existen en el mundo, entre estas se pueden encontrar algunas ventas que van desde dulces, muebles, pinturas, alimentos, accesorios, calzados, hasta maquinaria pesada, automóviles, casas etc. Pero en esta ocasión y en este presente documento se ha concentrado en negocios familiares, dedicados al tejido de la palma Jipijapa, en el cual he dado a conocer todo lo relacionado a su elaboración.

Actualmente, es complicado iniciar un negocio familiar y más aún recibir ayuda del gobierno ya que ello implica cumplir con una serie de requisitos solicitados por la institución al que se desea acceder. Si el negocio logra cumplir con los requisitos se le brindará apoyo económico para sustentar sus gastos. En la mayor parte de los casos las familias no logran ser beneficiadas por ningún apoyo económico, esto se debe a que no cumplen con los requisitos que la institución pide o simplemente no aprueban la solicitud de las personas. En la localidad de Bécalkal Calkiní se encuentran muchos artesanos que no cuentan con un negocio familiar, tienen conocimiento tejido, pero no cuentan con los recursos necesarios para poder implementar su negocio.

Los negocios familiares no se arriesgan a implementar modelos de innovación social ya que no confían en las actualizaciones que se están creando en la actualidad, consideran que es una forma de perder dinero y su tiempo. Para que los negocios familiares puedan crecer favorablemente se recomienda implementar modelos de innovación social, con el fin de aumentar las ganancias y clientes en su vivienda.

Los artesanos deben capacitarse para mejorar el proceso de producción de las artesanías y utilizar nuevas herramientas de comercialización de sus productos, y de esta forma los artesanos puedan confiar en las nuevas innovaciones que se están creando con la finalidad de mejorar sus negocios familiares.

A continuación, se muestra una tabla de los precios de compra-venta y la diferencia de ganancias que existe comparado con el precio real en donde intermediarios de otros estados compran la artesanía, a comparación del precio real en la que se vende el producto, existe mucha diferencia en cuestión del valor por cada artesanía.

La entrevista realizada a la Artesana María del Rosario Herrera Cohuó, tiene un diseño cualitativo con un enfoque etnográfica-semiestructurada ya que son más informales, flexibles y específicos, se adapta a la persona y a la condición en la que se encuentra.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cesar Bermeo & Patricio Mera. (26 de 09 de 2017). Importancia de las Empresas Familiares en la Economía de un País. Recuperado el 12 de 09 de 2022.
- Da Vinci. (19 de 08 de 2020). Empresas Familiares. Recuperado el 12 de 09 de 2022.
- El Herald de México. (19 de 03 de 2019). Así Elaboran los Sombreros de Palma en Bécalk Campeche. Recuperado el 10 de 09 de 2022.
- Francisco, Garcia. (2021). Innovación Social y Escuela Exclusiva para el Desarrollo Sostenible. ISBN:978-84-18819-12-4
- Guadalupe de la Mata. (s.f.). Manual de Innovación Social. Recuperado el 10 de 09 de 2022.
- Lope de Vega Polanco & Miguel Hidalgo. (28 de 11 de 2014). Tejido de Jipijapa. Recuperado el 10 de 09 de 2022.
- Maximiliano Zorzi. (12 de 12 de 2019). Producción Artesanal. Recuperado el 14 de 09 de 2022.
- OCDE. (08 de Febrero de 2023). OCDE MÉXICO. Obtenido de <http://www.oedemexico.org.mx/Campeche/Becal/>
- People & Business. (24 de 10 de 2016). Innovación para el Crecimiento Social y Empresarial. Obtenido de <https://pbacr.com/blog/innovacion-social.html>
- Politécnico Di Milano. (19 de 02 de 2013). Innovación Social. Recuperado el 10 de 09 de 2022.