



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO

TES SFP
TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES
SAN FELIPE DEL PROGRESO

**TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE SAN
FELIPE DEL PROGRESO**

ORGANISMO PÚBLICO DESCENTRALIZADO DEL GOBIERNO DEL ESTADO DE MÉXICO

**“NIVEL DE RESILIENCIA EMPRENDEDORA DE LOS ARTESANOS TEXTILES EN LA
POBLACIÓN MAZAHUA DE SAN FELIPE DEL PROGRESO”**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTA:
TERESA GARCIA CARDENAS**

**ASESOR: M.A.N. ALBA CRUZ LÓPEZ
M.A.N. ARACELI LÓPEZ CAMACHO**

San Felipe del Progreso, México, junio de 2023.

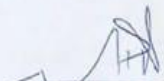
San Felipe del Progreso, México, a 15 de junio de 2023.

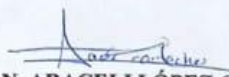
M.A.N. ELISA GONZÁLEZ DÍAZ
JEFA DE DIVISIÓN DE CONTADOR PÚBLICO
P R E S E N T E

Por este conducto me es grato informarle que la Pasante de **CONTADOR PÚBLICO C. TERESA GARCÍA CARDENAS** con número de cuenta **2018340266**, ha concluido a mi entera satisfacción el trabajo escrito que lleva por título **“NIVEL DE RESILIENCIA EMPRENDEDORA DE LOS ARTESANOS TEXTILES EN LA POBLACIÓN MAZAHUA DE SAN FELIPE DEL PROGRESO”**, el cual fue desarrollado como parte del proceso para la obtención del título profesional, mediante la opción **“TITULACIÓN INTEGRAL EN LA MODALIDAD DE TESIS”**, conforme a lo establecido en el Reglamento para la Obtención de Títulos Profesionales de la Institución, por lo que autorizo se dé continuidad a su proceso de titulación.

Sin más por el momento, quedo de usted.

A T E N T A M E N T E


M.A.N. ALBA CRUZ LÓPEZ
ASESORA


M.A.N. ARACELI LÓPEZ CAMACHO
ASESORA

c.c.p. Archivo personal

Edición: 2
Código: FO-210C2201000501L-01-10
Fecha: 16 de Agosto de 2021

San Felipe del Progreso, México, a de 20 de junio 2023.

M.A.N. ELISA GONZÁLEZ DÍAZ
JEFA DE DIVISIÓN DE CONTADOR PÚBLICO
PRESENTE

Por este conducto la Comisión Revisora informa que el trabajo escrito que lleva por tema **“NIVEL DE RESILIENCIA EMPRENDEDORA DE LOS ARTESANOS TEXTILES EN LA POBLACIÓN MAZAHUA DE SAN FELIPE DEL PROGRESO”**, presentado por la Pasante de CONTADOR PÚBLICO **C. TERESA GARCÍA CARDENAS** con número de cuenta **2018340266**, el cual fue desarrollado como parte del proceso para la Obtención del Título Profesional, mediante la opción **“TITULACIÓN INTEGRAL EN LA MODALIDAD DE TESIS”**, conforme a lo establecido en el Reglamento para la Obtención de Títulos Profesionales de la Institución, se **aprueba para su reproducción en formato digital**, misma que ya fue autorizada por la asesora **M.A.N.M. DULCE MARÍA CASTOLO SERVÍN** y **L.A. ROSA ISELA PLATA NAVARRETE**.

Sin más por el momento.

ATENTAMENTE
Comisión Revisora



**M.A.N.M. DULCE MARÍA CASTOLO
SERVÍN**
REVISOR



L.A. ROSA ISELA PLATA NAVARRETE
REVISOR

c.c.p. – Presidente/a de Academia de (CARRERA)
Archivo

Edición: 3
Código: FO-210C2201000501L-01-15
Fecha: 12 de septiembre de 2022

TESSFP/210C2201000204L-493/2023
San Felipe del Progreso, México, a 20 de junio de 2023.

TERESA GARCÍA CARDENAS
PASANTE DE CONTADOR PÚBLICO
P R E S E N T E

Por este conducto me es grato informar a usted que el trabajo escrito denominado "NIVEL DE RESILIENCIA EMPRENDEDORA DE LOS ARTESANOS TEXTILES EN LA POBLACIÓN MAZAHUA DE SAN FELIPE DEL PROGRESO" desarrollado en apego a los lineamientos de esta Institución, fue aprobado por la Comisión Revisora, razón por la cual se le autoriza para que proceda a **imprimir dicho documento**, debiendo entregar a esta División **siete (7)** ejemplares y con ello estar en condiciones de sustentar el Acto de Recepción Profesional

Ruego a usted tomar nota de que, en cumplimiento a lo especificado por el Reglamento para la Obtención de Títulos Profesionales, deberá cumplir con lo estipulado De los Requisitos, presentando documentos originales para cotejo entregando copia al Departamento de Titulación.

ATENTAMENTE



M.A.N. ELISA GONZÁLEZ DÍAZ
JEFA DE LA DIVISIÓN DE CONTADURÍA PÚBLICA

c.c.p. - Archivo

Edición: 2
Código: FO-210C2201000501L-01-16
Fecha: 16 de Agosto de 2021

Agradecimientos y/o Dedicatoria

En primer lugar, agradezco eternamente a Dios por permitirme terminar mi tesis, gracias por darme siempre el valor y la fuerza para poder hacer de este sueño realidad.

Porque gracias a su cariño, guía y apoyo he llegado a realizar uno de los anhelos más grandes de mi vida, fruto del inmenso apoyo, amor y confianza que en mí se depositó y con los cuales he logrado terminar mis estudios profesionales que constituye el legado más grande que pudiera recibir y por todo lo cual les viviré eternamente agradecida.

Con cariño y respeto a mis padres **Apolonio García Sánchez y Agustina Cárdenas Morales.**

Así mismo, agradezco a toda mi familia por su inmenso apoyo y confianza, esta meta cumplida es fruto de todos.

Debo agradecer de manera especial y sincera a mis docentes, quienes me brindaron los conocimientos suficientes durante mi trascendencia académica. Sobre todo mi más profundo agradecimiento a mis asesoras M.A.N. Alba Cruz López y M.A.N. Araceli López Camacho, por guiarme y apoyarme para el desarrollo de esta tesis. ¡Muchas gracias!

Finalmente agradezco a mis revisoras M.A.N.M. Dulce María Castolo Servín y L.A. Rosa Isela Plata Navarrete por su apoyo y dedicación para culminar la presente tesis.

Índice

Resumen.....	12
Introducción.....	13
Planteamiento del problema.....	16
Justificación.....	18
Objetivos	19
Objetivo general:	19
Objetivos específicos:	19
Alcances y Limitaciones	20
Hipótesis	21
Capítulo I. Marco Teórico	22
1.1 Definición de artesano.....	22
1.2 Clasificación de los artesanos.....	23
1.3 Producción artesanal y sector artesanal	23
1.4 Definición de artesanía.....	25
1.4.1 Características de la artesanía.....	25
1.4.2 La artesanía como patrimonio cultural	27
1.4.3 Diferencia entre artesanía y manualidad	27
1.5 Tipos de artesanía.....	28
1.5.1 Ramas de la artesanía	29
1.6 Definiciones de emprendedor	29
1.6.1 Contexto del emprendedor	31
1.6.2 Espíritu y proceso emprendedor	32
1.6.3 Características del emprendedor	33
1.6.3.1 Características conductuales del emprendedor	34

1.7 Habilidades del emprendedor	37
1.8 El proceso emprendedor	40
1.8.1 El rol del emprendedor en el desarrollo económico	41
1.9 Clasificación de emprendedores	43
1.9.1 El visionario.....	43
1.9.2 <i>El que emprende por necesidad</i>	43
1.9.3 <i>El inversionista</i>	43
1.9.4 <i>El caza oportunidades</i>	43
1.9.5 <i>El emprendedor por azar</i>	43
1.9.6 <i>El especialista</i>	43
1.9.7 <i>El persuasivo</i>	44
1.9.8 <i>El intuitivo</i>	44
1.10 Definición de emprendimiento	44
1.11. 1 Emprendimiento artesanal.....	45
1.11.1.1 <i>Características y competencias de los emprendedores artesanales</i>	46
1.11.2 Emprendimiento universitario	46
1.11.3 Emprendimiento estratégico.....	47
1.11.4 Emprendimiento social	48
1.12 Conceptos de comercialización.....	49
1.12.1 Circuitos cortos de comercialización	49
1.13 Definición de resiliencia.....	51
1.13.1 Conceptos que contribuyeron a la aparición de la resiliencia.....	51
1.13.1.1 Resiliencia del ego	52
1.13.1.2 Afrontamiento	53
1.13.1.3 Competencia social	53

1.13.1.4 Resistencia.....	53
1.13.1.5. Resiliencia e invulnerabilidad	54
1.13.1.6. Resiliencia y competencias personales.....	54
1.13.1.7. Resiliencia y dureza	54
1.13.2 Características de resiliencia.....	54
1.13.3 Resiliencia y emprendimiento.....	56
Capítulo II. Marco Contextual “Las artesanías textiles mazahuas”	57
2.1 Los artesanos textiles mazahuas	57
2.2 Proceso de producción de artesanías textiles	59
2.3 Organización y situación de los artesanos textiles	65
2.4 Tipos de artesanías textiles.....	68
Capítulo III. Metodología	86
3.1 Población o universo/muestra	86
3.2 Tipo de estudio.....	86
3.3 Descripción del instrumento	88
3.4 Procedimiento de recolección de datos.....	96
3.5 Procedimiento de manejo estadístico.....	98
Capítulo IV. Aplicación de la Investigación.....	99
4.1 Análisis e interpretación de los resultados	99
Contraste de la Hipótesis	119
Conclusiones.....	120
Recomendaciones y perspectivas.....	122
Referencias.....	123

Índice de figuras capítulo I y II

Figura 1 Factores que influncian a los emprendedores.....	31
Figura 2 Características conductuales del emprendedor	34
Figura 3 Influencia de los emprendedores en el desarrollo económico.....	41
Figura 4 Conceptos que contribuyeron a la aparición de la resiliencia.....	52
Figura 5 Telares de producción de las artesanías mazahuas	58
Figura 6 Indumentaria mazahua.....	59
Figura 7 Servilletas bordado hilvanado	61
Figura 8 Producción de artesanías por familia artesana	66
Figura 9 Negocio Diseños y bordados mazahuas “El Fresno Nichi”	67
Figura 10 Servilletas bordado hilvanado	68
Figura 11 Servilletas bordado hilvanado	69
Figura 12 Servilletas bordado hilvanado	70
Figura 13 Servilletas bordado hilvanado	71
Figura 14 Servilletas bordado hilvanado	72
Figura 15 Servilletas bordado hilvanado	73
Figura 16 Servilleta bordado punto de cruz.....	74
Figura 17 Capa bordado tipo lomillo.....	75
Figura 18. Rebozo bordado.....	76
Figura 19 Chaleco bordado tipo lomillo para caballero.....	77
Figura 20 Chaleco bordado tipo lomillo para caballero.....	78
Figura 21 Gabanes bordados lomillo.....	79
Figura 22 Chaleco bordado lomillo	80
Figura 23 Gabardina para dama bordado lomillo	81
Figura 24 Gabanes bordado lomillo.....	82
Figura 25 Manteles bordados punto de cruz	83
Figura 26 Quexquemilt charro	84
Figura 27 Faja artesanal tejida estilo hilvanado	85

Índice de graficas capitulo IV

Gráfica 1 Edad	99
Gráfica 2 Estado civil.....	100
Gráfica 3 Lugar de procedencia	100
Gráfica 4 Actividad artesanal.....	101
Gráfica 5 Años de antigüedad en actividad artesanal	101
Gráfica 6 Género.....	102
Gráfica 7 Optimismo ante problemas y errores	103
Gráfica 8 Pasión y automotivación	103
Gráfica 9 Fe y seguridad propia	104
Gráfica 10 Iniciativa propia para salir de mi “zona de confort”	104
Gráfica 11 Alternar momentos de estabilidad y cambio	105
Gráfica 12 Soy constante con mis metas	106
Gráfica 13 Adaptación y replanteo de estrategias.....	106
Gráfica 14 Resistencia al estrés de mi trabajo y empresa.....	107
Gráfica 15 Práctico y resuelto	107
Gráfica 16 Captación de necesidades de clientes.....	108
Gráfica 17 Objetivos	108
Gráfica 18 Contexto cultural de actividad empresarial.	109
Gráfica 19 Escuchar y comprender a clientes y subordinados.....	109
Gráfica 20 Iniciativa por aprender	110
Gráfica 21 Planificaciones estratégicas.....	110
Gráfica 22 Liderazgo compenetrado	111
Gráfica 23 Personas talentosas	112
Gráfica 24 Trabajo en equipo	112
Gráfica 25 Inspiración de ideas novedosas.....	113
Gráfica 26 Crisis y nervios.....	113
Gráfica 27 Delegar actividades sin modificar decisiones.....	114
Gráfica 28 Supervisión continua.....	114
Gráfica 29 Riesgos y estrés	115
Gráfica 30 Incertidumbre y problemas.....	115

Gráfica 31 Temor al fracaso	116
Gráfica 32 Soluciones constantes	116
Gráfica 33 Satisfacción propia.....	117
Gráfica 34 Manejo de situaciones	117
Gráfica 35 Resuelto y decidido.....	118

Resumen

La actividad textil de los artesanos mazahuas de San Felipe del Progreso, tiene aproximadamente 50 años de realizarse. A pesar de los obstáculos que han enfrentado a través del tiempo, siguen conservando su tradición y cultura.

Por esta razón surge la inquietud de realizar el tema de investigación “Nivel de resiliencia emprendedora de los artesanos textiles en la población mazahua de San Felipe del Progreso”, se centrará en un grupo artesanal textil, quienes desarrollan una actividad económica que constituye una oportunidad de la población mazahua para emprender.

Por tanto, el objetivo general se enfocará en identificar el nivel de resiliencia emprendedora de los artesanos textiles en la población mazahua de San Felipe del Progreso. La metodología tendrá un enfoque cuantitativo, este usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías, esto haciendo alusión que esta investigación busca fomentar en los artesanos actitudes resilientes.

Introducción

El presente trabajo de investigación desarrolla la temática “Nivel de resiliencia emprendedora de los artesanos textiles en la población mazahua de San Felipe del Progreso”, realizando estudios sobre las teorías donde se encuentra sustentada la información.

La cultura mazahua de San Felipe del Progreso se destaca por sus habilidades como creadores de artesanías textiles, en especial bordados en diversas presentaciones.

Según Cruz et al. (2020), “la artesanía se promueve en la fabricación de instrumentos para la satisfacción de las necesidades de los individuos” (p. 15).

En la fabricación de las artesanías se encuentran inmersas las labores productivas de los artesanos, donde se da por hecho que se involucra a cada miembro de la familia para realizar diferentes actividades con el fin de obtener un producto ideal de acuerdo a sus convicciones y creencias, lo cual brinda identidad única.

De acuerdo con Salazar (2020) los oficios artesanales, son aquellos objetos producidos por artesanos ya sea totalmente a mano o con ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. (p. 1)

La elaboración de las artesanías no sólo responde a una necesidad de identidad, de uso, de costumbre o de situación geográfica, si no que esta producción expresa la habilidad creativa de los individuos y los contextos colectivos que conforman las expresiones culturales. También cabe mencionar, que el proceso artesanal está elaborado por personas calificadas y con un amplio conocimiento para poder realizar estos productos.

Para Cruz et al. (2020), el artesano es la persona quien a partir de la materia prima y con trabajo manual se auxilia de algunas herramientas para crear un objeto que es socialmente necesario y/o estéticamente identificado con los valores que se promueven en la

comunidad que los produce. Cuando el artesano conserva en su producción los métodos, las técnicas y los diseños tradicionales, entonces la artesanía se coloca como parte del arte popular de un espacio social determinado. (p. 16)

Es importante mencionar que la elaboración de artesanías suele ser un motivo de emprendimiento en la zona mazahua de San Felipe del Progreso, con el objetivo de mejorar las condiciones socioeconómicas de la población.

De acuerdo con Guillén (2018) un emprendedor es “aquella persona con motivación y capacidades orientadas hacia la generación de empleo y empresas” (p. 3).

Los artesanos de San Felipe del Progreso, fomentan e incentivan el emprendimiento entre sí, y a su vez generan y proveen empleos, puesto que dentro de su actividad requieren de suficiente mano de obra, de igual manera que los artesanos emprendan dan surgimiento a las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

De acuerdo a lo anterior, cabe mencionar que no solo basta con emprender, sino perseverar ante cualquier circunstancia, por tanto, la investigación se orienta a determinar el nivel de resiliencia que manifiestan los artesanos mazahuas. Según Pérez et al. (2019)

“La resiliencia en la organización puede ser definida como la capacidad de un sistema para absorber los cambios, que se perciben como una serie de crisis repentinas, y aún conservar su funcionalidad esencial” (p. 4).

San Felipe del Progreso, es un municipio reconocido como una zona rural e indígena, destaca por la producción de artículos artesanales como una actividad que permite emprender y crear negocios para el bien propio y para sus asociados. Los productos artesanales más reconocidos son los textiles mazahuas. Por lo tanto, el objetivo principal de esta investigación se enfoca en determinar el nivel de resiliencia emprendedora que manifiestan los artesanos, mediante la aplicación de un instrumento (cuestionario), el cual contiene variables de autoeficacia y pro actividad, asertividad y control emocional, liderazgo participativo, afrontamiento de riesgos y dificultades y competencia personal (resiliencia) que permitieron obtener información respecto a la situación emprendedora de los artesanos textiles.

El trabajo de investigación se integra de cuatro capítulos: marco teórico, marco contextual, metodología, resultados y discusión.

Planteamiento del problema

La artesanía textil ha sido estudiada y trabajada desde hace aproximadamente 50 años en San Felipe del Progreso, lo cual ha generado documentos desde diferentes posturas, que buscan establecer una relación óptima desde el punto de vista comercial, emprendedor y resiliente, concretando el resultado en productos desarrollados por artesanos textiles, por tanto, los productos adquieren valor y popularidad en la región.

Generalmente, la comunidad artesanal busca sufragar gastos diarios, mediante la venta de sus productos, sin saber que se encuentran en un proceso de emprendimiento, que trae consigo resultados económicos oportunos, permitiendo el crecimiento y apertura de nuevas oportunidades, por ello el punto relevante de este trabajo de investigación radica en determinar el nivel de resiliencia emprendedora de los artesanos textiles.

San Felipe del Progreso cuenta con una gran variedad de artesanías textiles, mismas que permiten complementar el ingreso para la subsistencia diaria de las familias mazahuas. Desde hace varios años los productos artesanales han tomado fuerza por la creatividad y el valor de cada técnica que al extraerla del contexto cotidiano y ubicarla en piezas más comerciales, ha incrementado el auge y la comercialización observada en el municipio objeto de estudio.

Por otro lado, la venta de artesanías ha sido desmotivante en ciertos momentos para los artesanos, ya que la comunidad demandante no le da el valor real que poseen, esto significa un gran problema para el sector artesanal, puesto que como ya se mencionó anteriormente, la intención principal de la producción de artesanías es el crecimiento económico, y en este sentido se integran las aptitudes y actitudes que le permiten a los artesanos enfrentar situaciones de incertidumbre, es decir, ser resilientes.

Desde el anterior planteamiento, surge la pregunta de investigación: ¿Cómo apoyan los niveles de resiliencia a los artesanos mazahuas de San Felipe del Progreso, ante situaciones de incertidumbre durante el emprendimiento de sus productos artesanales textiles? Es por esta razón, que la observación del campo problemático posee cinco variables:

1. Autoeficacia y pro actividad
2. Asertividad y control emocional
3. Liderazgo participativo
4. Afrontamiento de riesgos y dificultades
5. Competencia personal (resiliencia)

Justificación

Conveniencia

El presente trabajo de investigación resulta importante para el sector artesanal textil, ya que el principal objetivo es identificar el nivel de resiliencia de los artesanos textiles de San Felipe del Progreso, municipio que destaca por la producción de estos artículos artesanales.

Esta actividad tiene la ventaja de crear circuitos cortos de comercialización de los productos elaborados por los artesanos, quienes buscan mejorar la distribución o venta de los productos, enfrentándose día a día a diversos obstáculos, en donde deben ser resilientes para fomentar en los núcleos rurales de la población la continuidad de una tradición, que les brinde grandes oportunidades a través de la generación de valor económico y de esta manera asegurar un ingreso redituable, ayudando a fortalecer la economía de las familias mazahuas y creando fuentes de trabajo.

Relevancia social

El desarrollo del proyecto de investigación generara beneficios para los artesanos textiles de San Felipe del Progreso, beneficios de tipo comercial, personal, en materia de emprendimiento, entre otros; es decir, se enfoca en reconocer el actuar de los artesanos ante situaciones de incertidumbre, negatividad, dificultades, desánimo, etc. por lo que al identificar estos aspectos se podrá proponer soluciones, mismas que estarán reflejadas en motivar, incentivar y aumentar la resiliencia de los artesanos.

Implicaciones prácticas

La utilidad del proyecto de investigación está reflejada en diseñar estrategias que permitirán detonar la resiliencia en los artesanos textiles ante situaciones difíciles de emprendimiento.

Valor teórico

El proyecto de investigación será de suma relevancia para futuras investigaciones, ya que contiene información veraz y pertinente, obtenida de la aplicación del instrumento al grupo de artesanos textiles.

Objetivos

Objetivo general:

- Determinar el nivel de resiliencia emprendedora los artesanos textiles de la población Mazahua de San Felipe del Progreso.

Objetivos específicos:

- Elaborar un estado del arte sobre la resiliencia emprendedora.
- Contextualizar a los artesanos de San Felipe del Progreso.
- Aplicar un instrumento para identificar el nivel de resiliencia en los artesanos textiles.
- Analizar e interpretar los resultados obtenidos del cuestionario.

Alcances y Limitaciones

Alcances:

- Contacto directo de comunicación con el grupo artesanal.
- Conocimiento potencial y específico de las artesanías textiles producidas.
- Acceso a información confiable por parte de los artesanos.

Limitaciones:

- Poca disposición para responder la encuesta por parte de los artesanos.
- Tiempo limitado para disponer en las encuestas.
- Escases de recursos financieros para traslado a los lugares de encuesta.
- El tamaño de la muestra será no probabilístico.

Hipótesis

Los niveles de resiliencia de los artesanos de San Felipe del Progreso, les permite responder oportunamente ante situaciones de incertidumbre de forma auto eficaz y pro activa, y afrontamiento de riesgos y dificultades.

Capítulo I. Marco Teórico

1.1 Definición de artesano

Según Cruz et al. (2020):

El artesano es la persona quien a partir de la materia prima y con trabajo fundamentalmente manual, auxiliado de algunas herramientas crea un objeto que es socialmente necesario y/o estéticamente identificado con valores que se promueven en la comunidad que se produce. Al conservar los métodos, las técnicas y los diseños tradicionales, los productos artesanales se colocan como parte de arte popular de un determinado espacio social. (p. 16)

Por su parte, Hernández et al. (2021) indica:

El artesano es el individuo que realiza actividades propias de artesanía, caracterizándose por ser una persona creativa, en consecuencia se convierte en un diseñador, fomentando y promoviendo la cultura e idiosincrasia a través de sus creaciones artesanales. (p. 7)

Los artesanos pueden considerarse como motores propulsores de progreso local, debido a que fomentan el trabajo en equipo y familiar, focalizando las capacidades sociales, principalmente, femeninas. La producción de artesanías en las comunidades rurales de San Felipe del Progreso forma parte de sus actividades económicas, las cuales están basadas en el uso de materiales propios de la región, enfatizando y resaltando las habilidades de los artesanos(as), destacando que utilizan tecnología simple y accesible que ellos logran manipular con facilidad, y sobre todo económica.

De acuerdo con los autores previamente citados, el artesano es el individuo que crea diversos productos artesanales, basándose en su creatividad única, y utilizando recursos de la región, manipulando herramientas y maquinaria económica, los productos tienden a resaltar las raíces de los pueblos indígenas, enfatizando aspectos culturales, tradicionales, costumbres, etc. los cuales le brindan un grado valorativo a su trabajo.

1.2 Clasificación de los artesanos

El artesano se ha convertido en una persona que enseña su saber, imparte su técnica, comparte su experiencia al igual que su desconocimiento en ciertas aptitudes que se le pueden presentar, el artesano deja marca para que su historia sea contada con el paso del tiempo y se revele el compromiso que lo ha generado. Almeida (2020), “divide en tres grupos la actividad artesanal: artesanía utilitaria para satisfacer las necesidades de uso o consumo, artesanía de servicios destinada para la instalación, mantenimiento o reparación en general y la artesanía artística que produce obras de carácter estético” (p. 28).

Retomando la clasificación mencionada, es importante enfatizar que los artesanos de San Felipe del Progreso, se clasifican en dos grupos: artesanía utilitaria y artística. La mayoría de los artesanos producen para satisfacer sus necesidades personales y familiares, sus productos los hacen para utilizarlos ellos mismos y también para vender, con el fin de obtener ingresos. Por otro lado, realizan sus artesanías estéticas, que si bien, dentro de la región no son reconocidas puesto que están relacionados entre sí, para lugares fuera del contexto regional les otorgan un valor significativo, tanto que estos productos han llegado a cautivar la atención y demanda internacional.

1.3 Producción artesanal y sector artesanal

“La producción artesanal elabora productos mediante la transformación de materias primas naturales básicas, por medio de procesos de producción no industriales que involucran máquinas y herramientas simples con predominio del trabajo físico y mental” (Bustos, 2009, p. 39).

Producir artesanías, deriva precisamente del arte y oficios que han estado ligados a la historia y cultura de San Felipe del Progreso, por ello la producción artesanal en esta zona ha cubierto las necesidades de unidad doméstica y dio lugar a la producción mercantil, misma que impulso al comercio de diferentes objetos y productos tales como: servilletas, fajas, gabanes, chalecos, manteles, bordados, etc.

Las artesanías se realizan de muchas formas y los medios para su elaboración cubren los costos de otros grupos de hogares del sector económico donde se elaboran. Por lo tanto, además de contribuir a la organización cultural, social y de género, también es una de las fuentes más importantes de sustento económico para las comunidades rurales tradicionales. La artesanía no es un fenómeno aislado, porque su producción involucra muchos campos técnicos, económicos y complejos elementos productivos, comerciales, sociales, estéticos y culturales. Asimismo, se caracteriza por el hecho de que se desarrolla dentro de los límites de otras formas de expresión del arte y la cultura, así como dentro de la propia producción industrial.

Quienes desarrollan actividades artesanales pueden generar ingresos no solo para el sustento familiar sino también para el desarrollo local. Las actividades artesanales promueven formas de organización social basadas en pequeños negocios propios de los artesanos, o en su defecto fungen el papel de proveedores para las actividades comerciales establecidas, también fomentan el sentimiento de familia, unión y cohesión social de la misma y la comunidad, la cual contribuye al desarrollo de los intereses de la sociedad con el fin de satisfacer necesidades colectivas como la integración social, la protección del medio ambiente, la creación de empleo y la valorización de los recursos humanos.

El sector artesanal es una prioridad en el municipio de San Felipe del Progreso, por tratarse de una actividad productiva que involucra directa o indirectamente a los artesanos que se dedican a la elaboración de un producto artesanal, siendo este auténtico, ya que es elaborado manualmente con iniciativa propia de cada artesano, muchos de los objetos que nos rodean son producidos por maquinarias y son comunes, al ver una artesanía transfiere su huella de lo natural a lo novedoso convirtiéndose en un producto interesante. Respecto al texto anterior se hace énfasis en que los artesanos de la región de San Felipe son considerados como artesanos informales puesto que son quienes realizan sus actividades dentro de sus propias viviendas sin contar con maquinaria necesaria y algunos recursos económicos como mano de obra; por ello, utilizan mano de obra familiar.

1.4 Definición de artesanía

Según Lituma et al. (2020), “La artesanía es un conjunto de conocimientos heredados, que responden a las necesidades de las comunidades, siendo el soporte simbólico de costumbres, creencias y rituales, es una forma de vida” (p. 3).

Desde la perspectiva de Hernández et al. (2021), define artesanía como: “objetos decorativos y artísticos que concentran aspectos económicos, sociales y culturales reflejando la cosmovisión de los pueblos indígenas” (p. 6).

Las artesanías se aprecian desde dos dimensiones: el que equipara lo hecho a mano por artesanos indígenas y el que trata de talleres establecidos, en ambos casos con características diferentes, especialmente en las materias primas y la tecnología que se aplica en su elaboración, así como en el reflejo que se hace de la conformación de la cultura, tal como se refiere en las formas de organización; aspectos de relación entre el hombre y la naturaleza; aspectos simbólicos como mitos, religión, cultura, creencias, tradiciones, etc.

El enfoque cultural establece que la artesanía es toda actividad retribuida o no, que no haya sido afectada por los principios de especialización, división y mecanización del trabajo, definición que la tradición ha asignado a los productos artesanales dentro de una comunidad, en donde se considera que la propia personalidad se plasma en los diversos productos que se elaboran.

Es importante señalar que cada objeto artesanal es diferente de los demás, incluso cuando se reproduce en grandes cantidades, ya que cada uno depende de la composición de su materia prima. Se consideran piezas únicas e inigualables con alguna otra, aunque se elaboren muy parecidas. Esto le da un valor muy alto, por su creación manual y única, la cual permite al artesano poner toda su creatividad e imaginación en su obra. (Rivas, 2018, p. 2)

1.4.1 Características de la artesanía

La característica principal de la artesanía radica en la integración de un conjunto de elementos económicos, técnicos, productivos, comerciales, sociales, estéticos y sobre todo culturales, además de que también se desarrolla en espacios

límites con otras culturas expresando su arte. Desde esta perspectiva, la producción artesanal abarca todo un ciclo: creación, producción, circulación y consumo (ventas/exhibiciones).

Para Camacho et al. (2019) Una característica fundamental de la producción de artesanías textiles es la naturaleza colectiva de los procesos para su elaboración, es decir, en primera instancia se encuentra la división del trabajo en la familia y en el taller. Por otra parte, la naturaleza colectiva se manifiesta también en el conocimiento aplicado para su elaboración. Conocimiento tácito, no verbal y difícil de descifrar, que se ha acumulado en las distintas regiones como resultado de un esfuerzo colectivo de innovación de larga duración. Y, finalmente, la naturaleza colectiva se refleja en la calidad del producto terminado, por ejemplo, en los gremios artesanales medievales, los artesanos estaban obligados a demostrar sus habilidades en rituales colectivos y se obligaban, para toda la vida, a la aprobación (o desaprobación) del gremio. (p. 8)

Con base a lo anterior, es importante considerar la naturaleza del trabajo en la definición de lo artesanal. En la producción artesanal, el tipo de trabajo tiene como fin la subsistencia, que hace referencia a ganarse la vida, pero no solo en términos monetarios, sino que ganar o hacer que persista la existencia sociocultural de la artesanía. Este trabajo no solo sustenta, sino engrandece a los productos artesanales y a los artesanos, lo cual les permite colaborar entre ellos logrando socializar uno con otros, mostrando y perfeccionando sus talentos naturales, alcanzando con ello la autorrealización.

Con lo mencionado hasta el momento se puede perfilar ciertas características generales que deben ser consideradas para denominar un objeto o producto como artesanal. En primer lugar, los productos deben gozar de naturaleza colectiva, es decir, unir conocimientos para su elaboración, considerando que tiene que ser aceptado por la comunidad artesanal. Por otro lado, la elaboración del trabajo debe ser considerada como una destreza humana en un alto grado, que a su vez genere satisfacción personal para el artesano.

Cuando la necesidad de un trabajo creativo y gratificante se identifica como

esencial para el proceso artesanal, inevitablemente se siguen dos características inherentes: pequeña escala y uso mínimo de maquinaria. En el primer caso, es claro que se demanda un trabajo que requiere un alto desarrollo de habilidades y a la vez dinamizar al hacedor, la productividad de los procesos artesanales debe ser moderada. Sacrificar lo primero por lo segundo conduciría a una alta división del trabajo ya una sobre especialización, y por ende a la alienación del trabajo. Por tanto, un aumento del volumen de producción supone un deterioro e incluso una desaparición de la calidad de la artesanía.

1.4.2 La artesanía como patrimonio cultural

Rivas (2018), plantea que la artesanía integra al patrimonio cultural, por tanto el artesano debe ser muy cuidadoso en heredar su conocimiento y pulir la habilidad en sus herederos, ya sea familia o trabajadores que acompañaron al experto en la tarea de producir. En la antigüedad, eran sobre los artesanos en quien recaía la responsabilidad de proporcionar a su familia y a la comunidad los elementos indispensables para la vida diaria. (p. 4)

En este sentido, las artesanías se encargan de conservar las raíces de la historia y la cultura, que al momento de producir las y comercializarlas se promueve el desarrollo integral de los artesanos para que los productos lleguen a todo el mundo, destacando por su raíz cultural mazahua.

1.4.3 Diferencia entre artesanía y manualidad

Como expresa el Fondo Nacional para el Fomento de las artesanías (FONART, 2015):

“La artesanía es un producto de identidad cultural comunitaria, hecho por procesos manuales continuos, apoyados por implementos rudimentarios y algunos de función mecánica que aligeran ciertas tareas” (p. 10).

La materia prima básica transformada prácticamente se obtiene dentro de la región donde habita el artesano.

El dominio de las técnicas tradicionales para la producción de artesanías,

permite al artesano crear y producir diferentes objetos, con características diferentes y únicas, unificando a cada uno con aspectos de la cultura mazahua.

Por otro lado, la manualidad “se entiende como aquel objeto o producto, resultado de un proceso de transformación manual o semi-industrial, a partir de una materia prima procesada o pre-fabricada” (FONART, 2015, p. 10).

Las técnicas de las manualidades no se identifican con la tradición cultural, por lo que son perdidas en el tiempo, es decir, son actividades temporales marcadas principalmente por la moda, practicadas a nivel familiar y personal.

De acuerdo con lo expuesto previamente, se concluye que la artesanía y manualidad se diferencian precisamente por rasgos culturales y supervivencia con el paso del tiempo, lo que significa, que las artesanías son de identidad cultural y pasan de generación en generación, siendo los mismos artesanos quienes se encargan de transmitir las técnicas, sin embargo, las manualidades son de tipo pasajeras, puesto que prevalecen mientras estén en tendencia.

1.5 Tipos de artesanía

Desde la posición de Rivas (2018), se puede identificar dos tipos de artesanías encontradas en regiones rurales:

- Artesanía tradicional, la cual se produce desde tiempos ancestrales y en las cuales se conservan, sin mucha variación, las técnicas, los diseños y hasta los colores originales; e identifican el lugar de origen del producto.
- La artesanía contemporánea, consiste en productos que conservan gran parte del proceso de elaboración que las tradicionales, pero que sufren modificaciones para satisfacer nuevas necesidades materiales y espirituales.

Retomando lo descrito por el autor, la artesanía tradicional y contemporánea han tomado un papel único dentro de la sociedad en los últimos años, es posible deducir que por el paso del tiempo la artesanía contemporánea ha sobrepasado a la tradicional precisamente para cumplir con las necesidades de la sociedad actual, sin embargo la tradicional resalta al pueblo mazahua, y permite expandir sus productos a nuevos horizontes.

1.5.1 Ramas de la artesanía

Con base en FONART (2015), las ramas de la artesanía se dividen en las siguientes:

- Alfarería y cerámica
- Textiles
- Madera
- Cerería
- Metalistería
- Orfebrería
- Joyería
- Fibras vegetales
- Cartonería y papel
- Talabartería y peletería
- Maque y laca
- Lapidaria y cantería
- Arte huichol
- Hueso y cuerno
- Concha y caracol
- Vidrio
- Plumaria

1.6 Definiciones de emprendedor

Desde el punto de vista económico, existe una tendencia por considerar a un emprendedor como una persona que combina recursos, trabajo, materiales y otros activos de una manera que su valor es mayor que antes. El emprendimiento es la actitud y la acción de llevar a la práctica una idea de negocio productivo, generalmente para generar ingresos económicos o beneficios sociales. Los emprendimientos en la parte operativa se planifican, a través de los proyectos de inversión, también conocidos como empresariales. Almeida (2020) define, “Los emprendedores son el fermento que concretiza el esfuerzo social hacia la

generación de empleo, riqueza y bienestar” (p. 16).

Desde el punto de vista de Hidalgo (2014) “El emprendedor es aquella persona que empieza una actividad nueva, ya sea económica, social, política, etc.” (p. 2).

De acuerdo con los autores citados, se define que los emprendedores son personas que deciden poner en marcha una idea de negocio, enfocada al sector económico; mediante el esfuerzo personal o grupal para alcanzar el bienestar propio o en conjunto, resaltando que el emprendimiento contrae beneficios para la sociedad, principalmente la generación de empleo, fomentando el crecimiento social, local y económico.

Los emprendedores generalmente se enfocan en crear pequeñas y medianas empresas, las cuales permiten el desarrollo de un país, nación y mundo en general, son generadoras de fuentes de empleo que permiten mejorar la situación de las personas capaces de obtener o lograr un desarrollo compartido con la sociedad, considerándose como mejores emprendedores y generando un mejor futuro. El emprendimiento es una decisión que requiere considerar factores indispensables como: investigación de mercado, inversiones, financiamiento, deudas, tiempo y capacidad de crear e innovar para desafiar a las exigencias de los consumidores mediante un producto o servicio brindado, en este sentido el emprendimiento posee un preliminar organizacional de crecimiento, lo que supone una transformación que ofrecerá alcanzar el éxito deseado.

Es importante mencionar que un emprendedor es una persona que posee un alto grado de confianza en sí mismo, y por tanto en su negocio a emprender caracterizándose por detectar oportunidades y generar conceptos de negocio a partir de la creación, la innovación o el mejor empleo de los recursos para alcanzar sus objetivos. En este contexto, asume el riesgo inherente a la toma de decisiones y persevera en la puesta en marcha de su proyecto, existiendo el nivel de resiliencia por parte de los emprendedores, en este caso los artesanos textiles.

Los emprendedores gozan de grandes características especiales, ya que buscan cubrir las necesidades de sus clientes, son creativos e innovadores constantes, tienen la capacidad de asumir y afrontar riesgos económicos, políticos, sociales o culturales presentados durante el proceso de emprendimiento, por tanto

deben ser optimistas ante su iniciativa lo cual les genera una ventaja de perseverancia independiente, obteniendo la capacidad de incentivar grandes negocios positivos para la sociedad. Un emprendedor es un ser capaz de superar los límites y aprender con la experiencia que va adquiriendo con el tiempo, asumir retos es de valientes y llegar a cumplirlos es la mejor recompensa.

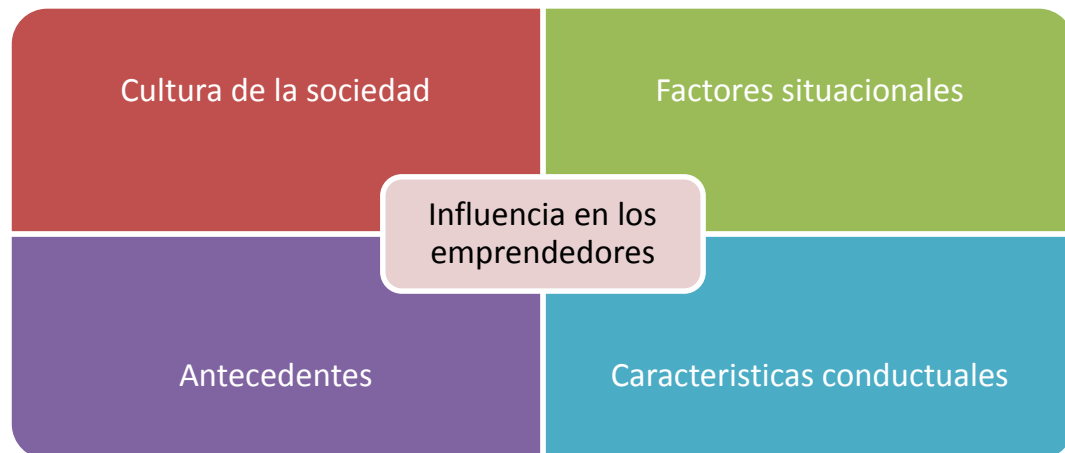
1.6.1 Contexto del emprendedor

Sornoza (2018) expresa, “El contexto del emprendedor infiere en si nace o se hace. La incertidumbre surge en si el emprendedor es un resultado de su propia personalidad o de un proceso de socialización que lo exhorta al emprendimiento”. La personalidad de una persona incluye aptitudes, cualidades, sentimientos, pensamientos, valores, etc. los cuales se reflejan en su desarrollo social. Respecto a esto, es posible resaltar que estas actitudes innatas anticipan el comportamiento emprendedor de la persona.

Por otro lado, los contextos sociales y laborales influyen directamente en la intención de emprender exitosamente. Existen dimensiones fundamentales de contexto social tales como: clase social y familiaridad, mismos que condicionan la oferta y demanda del comportamiento emprendedor.

Figura 1

Factores que influyen a los emprendedores



Nota: relación de varios aspectos de influencia a los emprendedores. Fuente: Sornoza et al. (2018).

Esto puede promover la acumulación de recursos financieros y recursos de capital humano manifestado como capacidades administrativas, técnicas y emprendedoras. Por tanto el contexto social establece el nivel de acceso a los recursos que pueden promover o retrasar el deseo de un individuo para volverse un emprendedor. Esta perspectiva tiene claras implicaciones para el desarrollo de políticas que estimulen el emprendimiento.

De acuerdo a la figura influencia de los emprendedores de Sornoza et al. (2018), es notable que existen cuatro factores clave que influyen en el emprendedor, desde la cultura de la sociedad que implica un papel sumamente importante, se debe tener bien claro que la cultura mazahua es aquella que se ve reflejada en los productos artesanales, y a su vez es la que permite promover la recolección de recursos financieros; los antecedentes, factores situacionales y características conductuales le sirven al emprendedor para saber en qué contexto desarrollara su idea de negocio. Por tal razón, el contexto social implanta la dirección hacia el emprendimiento, estimulando las políticas emprendedoras.

1.6.2 Espíritu y proceso emprendedor

Almeida (2020), considera al “espíritu emprendedor como el valor arriesgado de adquirir productos en cierto valor y venderlos en otro”.

El proceso emprendedor consta de los siguientes elementos: oportunidad, empresario y recursos. Las oportunidades se dan en momentos clave para emprender, donde el empresario pone en marcha la idea de negocio teniendo como apoyo sus conocimientos y habilidades y finalmente los recursos son monetarios, humanos y materiales.

Emprender consiste en tomar acciones humanas creativas y riesgos fortuitos para fundar un negocio o empresa sin tener prácticamente nada. Se trata de buscar insistentemente oportunidades de crecimiento independiente con recursos disponibles. Aunado a esto, el espíritu emprendedor exhorta y motiva a plantear una visión a futuro de lo que se quiere, además de estar apasionado y comprometido con los objetivos para perseguir y conseguir la visión.

Desde el punto de vista de Hidalgo (2014) El espíritu emprendedor consiste en

desarrollar proyectos innovadores o de oportunidades para obtener un beneficio; la capacidad de desarrollar ideas nuevas o modificar alguna existente para convertirla en una actividad social rentable y productiva (no todas las personas emprendedoras buscan el beneficio económico; existen personas que buscan objetivos sociales o políticos).

De acuerdo con los autores citados, el espíritu emprendedor trata de tomar riesgos en base a una idea de negocio, es decir, salir de la zona de confort, arriesgando y afrontando miedos, teniendo en cuenta que estos riesgos, pueden traer beneficios económicos, a través de ideas innovadoras y proponiendo visiones a futuro, permitiendo alcanzar el éxito, siendo persistentes y conscientes de las situaciones, motivando su carrera emprendedora y fortaleciendo el proceso.

1.6.3 Características del emprendedor

Hidalgo (2014), indica que el emprendedor son aquellas personas que cristalizan una simple idea en una gran empresa, por tanto es importante fortalecer ese espíritu que vive en ellos y que es su principal fuente de motivación en su carrera empresarial.

El emprendedor se caracteriza principalmente por asumir riesgos financieros, es decir, está dispuesto a invertir sus recursos en ideas de negocio, esto desde una perspectiva financiera, el tiempo también es un recurso que se invierte, por ello debe tener muy en claro su visión que quiere alcanzar en determinado tiempo, prácticamente se trata de asumir acciones de manera responsable y calculada.

Otro rasgo primordial y destacable del emprendedor es su capacidad de innovar y generar cambios. Como señala Hidalgo (2014):

El empresario emprendedor es aquella persona con la capacidad de transformar y mejorar, capacidad que aplica no solamente a aquellos perfiles que son capaces de generar una empresa nueva, sino a aquellos que son capaces de transformar la empresa donde están. Requieren de una gran fuerza propia y energía interna que lo movilice más allá del marco de referencia.

1.6.3.1 Características conductuales del emprendedor

Los emprendedores deben poseer un conjunto de actitudes para lograr alcanzar del éxito.

Figura 2

Características conductuales del emprendedor



Fuente: Sornoza et al. (2018).

A continuación se describirán las características conductuales del emprendedor:

Aptitud

Las personas cuentan con un amplio rango de capacidades, habilidades, aptitudes, talentos, tendencias, cualidades, etc., los emprendedores aplican este conjunto aspectos en sus iniciativas de negocio, por tanto algunas actitudes que pueden ser útiles en sus negocios son las siguientes:

- **Artísticas.** Los emprendedores pueden usar sus talentos artísticos en diferentes formas. Por ejemplo, pueden grabar discos, producir películas o series de televisión, crear, señalar o probar video juegos o sitios web.
- **Perceptivas.** Ciertas personas tienden a ser más perceptivas que otras, sobre todo cuando se trata de entender intenciones, ideas o emociones de la sociedad. Los emprendedores perceptivos lograr captar las problemáticas o necesidades de la comunidad demandante y satisfacer dichas necesidades.

- **Lógicas.** Un emprendedor lógico es capaz de aplicar el uso de razón para resolver problemáticas de negocios y de los consumidores.
- **Mecánicas.** Existen personas con aptitudes kinestésicas, es decir, comprenden fácilmente cómo funcionan las máquinas y mecanismos, así como utilizar formas en las que pueden ser mejoradas.
- **Espaciales.** Personas con actitudes espaciales son principalmente los arquitectos y diseñadores de interiores, ellos tienen la capacidad de hacer de los espacios en una forma económica y atractiva.
- **Físicas.** Existen un alto número de personas emprendedoras en este rango, se refiere a los grandes atletas que cuentan con habilidades físicas superiores, dotan de fortaleza, resistencia, coordinación y la habilidad para sobresalir en los deportes.
- **Intelectuales.** Las personas con esta aptitud tienen un deseo para buscar conocimiento, se caracterizan por dotar de una inteligencia superior, planean con anticipación y generan y combinan ideas originales.

Visión

Los emprendedores se pueden plantear objetivos finales, teniendo la capacidad de prever el éxito futuro y trabajan continuamente para hacer realidad esa visión, tomando decisiones de negocio con la visión en mente, evitando divagar.

La visión debe estar fundamentada, ya sea formalmente en una declaración, o informalmente en el diario del emprendedor, cabe destacar que al momento de poner en marcha una idea de negocio, es necesario considerar tener un preliminar organizacional de crecimiento, es decir, contar con un proceso administrativo, el cual es el flujo continuo e interrelacionado de las actividades de planeación, organización, dirección y control el cual permitirá mantener el orden y control dentro del negocio o empresa. En la declaración de misión y visión se explica el alcance, objetivos y los principios generales de la empresa, por tanto son revisados recurrentemente por los emprendedores ya que la visión puede evolucionar a medida que el negocio crece, sin perder la claridad y el realismo.

El éxito futuro de los emprendedores depende de la visión que se proponen

y de las acciones que realizan para alcanzar y cumplir los requerimientos y expectativas de la visión, por tanto es un aspecto dominante y de motivación tanto para sí mismos, así como para los empleados y clientes.

Tolerancia al riesgo

La tolerancia al riesgo se refiere al grado en el que una persona puede decidir sobre oportunidades en forma confortable. Los emprendedores requieren gozar de una tolerancia al riesgo alta, esto les permitirá tomar riesgos calculados y medidos, sin que esto signifique que son simples apostadores.

Los emprendedores tolerantes al riesgo, aprovechan las oportunidades convirtiéndolas en éxito, sin dejar de lado al fracaso, incluso cuando fracasan son propensos a intentarlo de nuevo.

Confianza

Crear en las habilidades propias, es una característica conductual de los emprendedores, permite desafiar sus negocios debido a que son seguros de sí mismos y fácilmente hacen que los demás crean en ellos, incluso si fallan, tienen la seguridad de que la próxima vez lograrán alcanzar el éxito, así mismo confianza es saber en qué momento pedir ayuda sin sentirse avergonzado.

La confianza ayuda al trabajo frente a las adversidades, facilita vender las ideas potenciales a clientes inversores.

Creatividad

La creatividad es la habilidad para imaginar y crear cosas, se manifiesta de diversas formas, puedes ser a través de un invento, innovación, o la resolución de un problema de mercado. El emprendedor se caracteriza por ser una persona con ideas, percibe oportunidades del exterior, identificando necesidades y deseos de la población.

Perseverancia

La perseverancia consiste en ser determinante para alcanzar el éxito, aunque esto conlleve a intentarlo en repetidas ocasiones. Fundar un negocio es un trabajo duro, implica largas jornadas laborales, obstáculos y desilusiones, por tanto, la perseverancia es la acción que impulsa al emprendedor a seguir adelante, seguir

intentándolo para lograr ser exitoso, teniendo en cuenta que un negocio nuevo tarda en dar frutos, tomando dos o más años para ser rentable, un emprendedor exitoso se prepara para vender sus ideas incluso en tiempos difíciles.

Iniciativa

Las oportunidades de negocio, exhortan al emprendedor a tomar iniciativa de poner manos a la obra, es decir, tiene disposición y voluntad de iniciar un proyecto nuevo. Los emprendedores cuentan con automotivación y el deseo permanente de tomar un rol de liderazgo y haciéndose responsable por el éxito o fracaso de una operación.

Integridad

Ser integro es tener compromiso personal de mantener sus principios, hacer lo que se dice y en momento que se dice. Un emprendedor con integridad genera confianza en sus clientes e inversores, consiguiendo que el negocio sea frecuentado y recomendado.

La integridad emprendedora ayuda a mantener el enfoque en su visión, ofreciendo a los demandantes buena calidad en sus productos y brindando un buen servicio, con el fin de ganar una buena reputación.

Pasión

Los emprendedores son apasionados de sus ideas, su compañía y su visión, la evidencia clara se identifica al escuchar hablar a un emprendedor de su empresa o negocio, mostrando emoción en su voz. Ser apasionados ayuda a disponer de largas horas de trabajo, aceptar las decepciones y enfrentar los desafíos que se presentan.

Los emprendedores aman lo que hacen, por ello sus ideas derivan de una actividad que disfrutan y complace realizar, mostrando su entusiasmo por las ideas, siendo perseverantes.

1.7 Habilidades del emprendedor

El emprendedor además de contar con características específicas, debe dominar habilidades que permitirán administrar de forma exitosa un negocio.

Teniendo en cuenta a Sornoza et al. (2018) menciona que existe un grupo

de habilidades que son especialmente importantes para mayoría de los emprendedores, mismos que se explican a continuación:

Resolución de problemas

El emprendedor exitoso aprovecha las oportunidades, derivadas de problemas que observa en la sociedad, se encarga de identificar las necesidades que finalmente se vuelve la resolución de un problema, de aquí surgen las mejores ideas nuevas de negocio.

Comunicación

La comunicación se refiere a que los emprendedores deben dar respuesta a correos electrónicos, redactar cartas y reportes, diseñar folletos y revisar documentación relacionada al negocio.

Los emprendedores deben tener la capacidad de leer y revisar metódicamente la información, y lo más importante deben saber escuchar. Posteriormente de haber leído, observado, hablado, visto y escuchado, analizan la información y sus reacciones para identificar los puntos más relevantes y útiles para aplicar en negocio.

Si por razones de tiempo, el emprendedor contrata a otra u otras personas para atender estas tareas, está obligado a comunicarse con las que contrata para asegurar que el trabajo se está realizando de manera correcta.

Planeación

La planeación es una habilidad que consiste en organizar la nueva idea de negocio, esta determina si obtienes éxito o fracaso. La planeación le permite a un emprendedor estar preparado para el futuro, debe ser capaz de desarrollar planes para alcanzar los objetivos financieros, de mercado, producción, ventas y personales.

La planeación también significa prepararse para el crecimiento, anticiparse a los posibles cambios que la empresa enfrentará y requerirá para seguir su desarrollo, con un menor número de sorpresas. La planeación es esencial, permite a la empresa y empresario actuar correctamente, ya que en algunas ocasiones las compañías crecen rápidamente sin contar con una planeación adecuada tienden a colapsar en poco tiempo.

Toma de decisiones

La toma de decisiones es una habilidad más para el emprendedor, las adversidades imponen que se deben tomar decisiones importantes en cualquier momento, por tanto el emprendedor debe considerar los siguientes puntos:

- Evaluar cuidadosamente las ventajas y desventajas de cada posible decisión, ponderando los riesgos a corto y largo plazo.
- Considerar un amplio rango de ideas de diferentes fuentes, recopilando y analizando información.
- Sondear el mercado y hablar con los consumidores.

Tomar decisiones indica estar en lo correcto, considerando que existe la posibilidad de cometer errores, forzando al emprendedor a aprender del error y continuar adelante; jamás se debe postergar tomar una decisión esto provoca perder oportunidades de negocio, desperdiciando tiempo y dinero.

Liderazgo

Ser líder significa inspirar a otras personas a seguir su ejemplo, no necesitan hacerlo todo ni saberlo todo, pero deben saber lo que quieren y quiénes son. Los buenos líderes muestran el ejemplo manifestando hábitos de trabajo superior y actuando con integridad.

Ser un líder también implica pedir consejos a las personas, reconocer las buenas ideas y alentar las contribuciones son excelentes técnicas de liderazgo. Las personas que se sientan valoradas, encontrarán más formas de ayudar y generar ideas que contribuyan a la compañía, alcanzando el éxito mediante el esfuerzo del equipo.

Explotación de oportunidades

Las funciones principales del emprendedor es captar y administrar los recursos que se requieren para descubrir, crear y explotar una oportunidad, para ello se enfrentan a grandes desafíos para asegurar el suministro de recursos que necesitan para aprovechar las oportunidades y convertirlas en productos o servicios que generen rentabilidad. (Sornoza et al. 2018)

Los recursos son de tipo intelectual (habilidades, capacidades, capital humano y conocimiento), así como también recursos tecnológicos, financieros,

popularidad, marketing y capital social. El principal desafío al que se enfrentan los nuevos emprendedores radica en invertir con poco recurso.

En la explotación de oportunidades, incide el hecho de convencer a agentes externos a emprender, es decir, buscar o captar inversores exponiendo él porque de la idea de negocio, a que consumidores está dirigido el producto o servicio, etc.

1.8 El proceso emprendedor

La creación de nuevas empresas y empresarios forman parte del proceso emprendedor, por tal razón interactúan diversos factores: situacionales, sociales, sociológicos, culturales y económicos, cada uno ocurre en un determinado tiempo y en diferentes espacios que impactan en los agentes, lo cual se percibe mediante experiencias y herencias culturales y sociales. El proceso de emprender ocurre en ciertas etapas, donde el emprendedor debe aprovechar las oportunidades, teniendo firmemente la visión plasmada en primera estancia.

En este sentido Hidalgo (2014) indica:

“El proceso emprendedor incluye todas las funciones, actividades y acciones asociadas a la percepción de oportunidades y la creación de empresas para seguirla” p.4).

Existen elementos determinantes en el desarrollo de proyectos de inversión (emprendimiento): la motivación de emprendedor, identificar una idea de mercado, los recursos, las habilidades y destrezas.

La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones basadas en la formación de competencias básicas, profesionales, ciudadanas y empresariales, dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo. Este tipo de formación podría incidir considerablemente en las limitaciones reales que frenan el crecimiento y desarrollo de las empresas pequeñas y medianas en la región, entre las cuales se puede citar la falta de preparación para su surgimiento, su creación intuitiva, sin estudio previo, sin aplicación de un pensamiento estratégico y por tanto, privadas de posibilidades de innovación y adaptación al cambio, elementos que podrían estar presentes mediante la formación de profesionales emprendedores, dotados de los

conocimientos y competencias que reducirían estas limitaciones de manera sustancial.

1.8.1 El rol del emprendedor en el desarrollo económico

El emprendimiento juega un papel importante en las economías en desarrollo. Los objetivos influyen en el desarrollo industrial, crecimiento equilibrado regional y local, y la oportunidad de generar empleo.

Figura 3

Influencia de los emprendedores en el desarrollo económico



Nota: puntos de influencia de los emprendedores en el desarrollo económico. Fuente: Sornoza et al. (2018).

La creación de nuevas empresas es fundada por emprendedores, y por lo tanto ayudan a rejuvenecer y hacer crecer la economía, mejorando y aportando al desarrollo económico. De acuerdo con la imagen mostrada de Sornoza et al. (2018), se explican los puntos de influencia a continuación:

Distribución y creación de riqueza

Los emprendedores invierten sus propios recursos, así mismo recurren a obtener capital de otras maneras por ejemplo: créditos, deudas, inversionistas, etc. por medio de esto se logra la movilización de la riqueza pública y en conjunto, es decir, permite a las demás personas beneficiarse del éxito de los emprendedores y del crecimiento económico.

Generación de oportunidades de trabajo

El emprendimiento y formación de negocios da lugar a generar oportunidades de empleo, cumple con la función social, potencia y transforma el mercado laboral.

Inspiración de convertirse en emprendedores

Iniciar ideas de negocio, inspira a demás personas a experimentar aventuras emprendedoras, crear negocios envuelve relaciones comerciales con otras empresas. La inspiración de ser emprendedores se ve reflejada principalmente en los empleados, generando una cadena de actividad emprendedora, contribuyendo al crecimiento de la economía regional y local.

Desarrollo empresarial balanceado

El balance del crecimiento económico, se crea estableciendo las industrias en áreas con poca productividad, asegurando obtener subsidios e incentivos brindados por gobiernos centrales y descentralizados.

La creación de nuevas empresas en una región determinada se incrementa basándose en nuevas ideas, conceptos o productos, aumentando el nivel de competencia y origina la incorporación de nuevas compañías.

Promover la independencia económica

El proceso emprendedor da lugar al crecimiento económico en conjunto y a su vez de forma independiente (personal, local o nacional) generando el intercambio

en el extranjero, atrayendo diversas divisas a las riquezas nacionales.

El intercambio comercial de productos, se basa en exportaciones e importaciones, la clave para lograr independencia económica para la nación radica en aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones.

1.9 Clasificación de emprendedores

El emprendimiento nace de acuerdo a las necesidades de las personas en los diferentes ámbitos, el emprendedor es quien a través de un producto o servicio cubrirá y compensará las necesidades de los consumidores.

De acuerdo con Almeida (2020), clasifica a los emprendedores en base a tipologías que definen la personalidad y la manera de actuar de los mismos:

1.9.1 El visionario. Este tipo de emprendedores se caracterizan por ser muy viciosos, se enfrentan a cualquier entorno. Tienen vocación y pasión por lo que hacen, volviéndose más comunicativos y persuasivos.

1.9.2 El que emprende por necesidad. Algunos emprendedores insertan en el mundo del emprendimiento porque no están satisfechos con su situación profesional o económica, por tanto les cuesta encontrar el rumbo, en algunos casos la actividad emprendedora les elije a ellos y no al revés, por lo que requieren desarrollar un poco más la personalidad empresarial.

1.9.3 El inversionista. Posee una visión extraordinaria, cuenta con el capital y decide fundar un negocio, buscando la rentabilidad y ganancia por encima de todo. Su búsqueda constante de la ganancia le agudiza su prevención al riesgo, lo que significa que puede paralizar grandes proyectos en cualquier momento.

1.9.4 El caza oportunidades. Se caracteriza por tener una mente racional y analítica, permitiendo detectar donde se hacen las cosas de una forma poco práctica. Descubren oportunidades fácilmente.

1.9.5 El emprendedor por azar. Se caracterizan por tener la capacidad de adaptarse a cambios y aprovechar contratiempos.

1.9.6 El especialista. Un emprendedor especialista posee una agudeza visual que le ayuda a detectar en donde se están cometiendo errores y buscar hacer algo diferente. Se consideran personas que corren el riesgo del protagonista de la

película, es decir, se enfrentan a desafíos gigantes sin requerir apoyo, por lo que se concentran en sus funciones y evitan preocuparse por coordinar funciones de otras personas o departamentos.

1.9.7 El persuasivo. Dispone de fé y confianza en sí mismo y su proyecto, persevera y difícilmente de desanimarse, aunque se interprete como negación de la realidad.

1.9.8 El intuitivo. El emprendedor intuitivo goza de una gran personalidad y capacidad de seguir sus propios impulsos contra todo y todos, es empático y capaz de escuchar, tiene una gran pasión por lo que emprende.

Dentro de la estructura personal de cada persona se encuentran las fortalezas y debilidades, por varios autores se han considerado características emprendedoras personales, estas características se vinculan a la iniciativa y éxito empresarial. De acuerdo a la información anterior, los emprendedores son capaces de tomar decisiones visionarias que les permita crecer, aprender, innovar y adquirir experiencia en el día a día, así como todo negocio posee sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, la mejor alternativa es buscar las estrategias oportunas para sobrellevar las dificultades y amenazas, los factores externos e internos, los cuales obligan al emprendedor a buscar la mejor opción para continuar en el mercado cambiante.

1.10 Definición de emprendimiento

“El emprendimiento se considera una estrategia compleja que incluye competencias personales del emprendedor capaces de propiciar el mejoramiento personal y del medio en donde se desarrolla, partiendo de la detección de una problemática/necesidad o de una oportunidad de su entorno” (Lechuga, 2021, p. 6).

El emprendimiento es entendido de diversas maneras, por tanto Pérez et al. (2019), Indica que: el emprendimiento se refiere a la capacidad de una persona para esforzarse más con el fin por alcanzar una meta u objetivo, también hace referencia a personas con capacidades y visiones para iniciar una nueva empresa o proyecto, término aplicado a empresarios que fueron innovadores

o agregaban valor a un producto o proceso ya existente. (p.3)

El emprendimiento en los últimos años es considerado un factor clave para el desarrollo económico, incluso una alternativa de solución para la situación económica actual. El espíritu empresarial, ha sido un impulsor del desarrollo socioeconómico, de la productividad y de la innovación.

Según lo expresado anteriormente, el emprendimiento es aquella actitud y aptitud de las personas que les permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos, lo cual les permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Exhorta e inspira a las personas que se sienten insatisfechas con lo que ha logrado, y como consecuencia quiera alcanzar mayores logros. Es importante hacer mención de que para alcanzar un grado óptimo de emprendimiento es necesario poseer una estructura que permita desarrollar la explotación y la exploración creativa, poseer directivos que vean su misión como una posibilidad de creación que desarrolle el talento emprendedor y que entiendan el concepto de emprender desde el interior de la organización.

1.11 Tipos de emprendimiento

1.11. 1 Emprendimiento artesanal

Almeida (2020) señala que el emprendedor posee características esenciales como crear, planificar y liderar, proceso que inicia al ver una necesidad y deseando dar una solución, el factor siguiente es disponer de los recursos necesarios y el mercado potencial al que se va dirigido; finalmente es contar con un equipo emprendedor capaz de permanecer durante todo el proceso, buscando equilibrar estos tres elementos para llegar al cumplimiento de sus objetivos como emprendedor. (p.30)

Las familias mazahuas pertenecientes al municipio de San Felipe del Progreso, se dedican a generar productos artesanales, con los cuales deciden emprender un negocio importante en sus actividades diarias constituyendo así un estilo de vida productivo, donde se refleja la participación de mujeres, hombres, niños, etc. que inspiran a incrementar nuevos emprendimientos.

1.11.1.1 Características y competencias de los emprendedores artesanales

El sector artesanal es una rama importante, donde los artesanos transmiten su conocimiento para mantener las destrezas artesanales vivas y disponer de mano de obra, convirtiendo a la artesanía en una actividad importante. Los artesanos se caracterizan por ser personas humildes, revelando la importancia de su oficio en su vida, desarrollando la competencia de enfrentar a un mundo de discordia para dar valor y significado a su labor.

La competencia de los emprendedores radica en que ellos deben comprender que su formación artesanal es importante y que para implementar un negocio rentable debe conocer y adaptar los parámetros organizacionales como planificación, dirección, control, sin olvidar que un emprendedor debe poseer un alto grado de autoestima y creatividad que le permitan expandir sus ideas y convertirlas en realidad.

Los emprendedores artesanales gozan de cualidades esenciales que los caracterizan, posibilitando el autoempleo o simplemente dejando de lado sus cualidades, pero cada uno se desenvuelve de acuerdo a su entorno. El artesano emprendedor procede cuando ejerce sus potencialidades, habilidades y actitudes que reconocen su desarrollo en la sociedad, aprovechando las oportunidades mediante sus conocimientos.

1.11.2 Emprendimiento universitario

Las universidades son el semillero de la enseñanza superior, donde nacen y se desarrollan ideas, forjan a los futuros profesionistas a adquirir conocimientos y formación emprendedora, con el objetivo de que los estudiantes sean los actores principales de la actividad emprendedora (Lechuga, 2021).

La intención del emprendimiento en los estudiantes universitarios está estrechamente relacionada con sus creencias, habilidades y capacidades para desarrollar proyectos emprendedores que incentiven su crecimiento personal, económico y lo incorporen al mercado laboral. Las Instituciones de Educación Superior consideran al Emprendimiento Universitario como una estrategia para generar empleos mediante la creación de empresas, donde la cultura empresarial

es fundamental, para lo cual se han dado a la tarea de fortalecer el proceso educativo incorporando en su formación materias enfocadas al área emprendedora contribuyendo social y económicamente al país de pertenencia.

Emprendimiento Universitario es una preparación constante y profesional que promueve la adquisición de capacidades, habilidades y actitudes emprendedoras. La preparación universitaria favorece esta actividad, sin importar la especialidad, el ser emprendedor es decisión propia confiando en sí mismo y en sus capacidades. (Lechuga, 2021, p. 7)

El emprendimiento universitario, es un elemento transformador en territorios demandantes en un entorno de evolución organizacional. Las Instituciones de Educación Superior (IES) son la cuna del Emprendimiento Universitario, crean oportunidades para el progreso social y económico de los universitarios, a través de un proceso de vinculación con los diferentes sectores productivos, creando apertura para que los futuros profesionistas dispongan de lo aprendido prestando sus servicios en estos sectores complementando y fortaleciendo su formación profesional emprendedora.

1.11.3 Emprendimiento estratégico

El emprendimiento estratégico dirige su atención en comprender cómo los emprendedores y las organizaciones crean riqueza, enfocando paquetes únicos de recursos para aprovechar las oportunidades que han creado o descubierto. Comprende la integración de las perspectivas estratégicas y emprendedoras en el desarrollo y la ejecución de acciones que generen valor. (Sornoza et al. 2018, p. 28)

Emprender estratégicamente reúne factores ambientales, organizacionales e individuales buscando oportunidades y ventajas. Así mismo, el emprendimiento estratégico gestiona y aprovecha recursos con los que se cuentan en el momento, buscando nuevos productos que generen valor.

La cultura emprendedora propuesta por las empresas impulsa a empleados a generar nuevas ideas creativas, aceptando riesgos y aprendizajes organizacionales. El liderazgo organizacional es un requisito del emprendimiento

estratégico, mediante este se desarrollan iniciativas innovadoras y orientan a las nuevas organizaciones, en este se centra el comportamiento de la búsqueda de oportunidades y ventajas.

1.11.4 Emprendimiento social

Como afirma Sornoza et al. (2018) El emprendimiento social, se centra en la innovación y la transformación social en varios campos como: educación, salud, ambiente y desarrollo empresarial. Los emprendedores sociales buscan erradicar la pobreza a través de inserción de negocios y con la valentía para innovar y superar las prácticas tradicionales. De manera similar un emprendedor de negocios, construye organizaciones fuertes y sostenibles, que se establecen como organizaciones sin fines de lucro o compañías. (p. 51)

Existen diversas actividades que realiza un emprendedor social entre las cuales se encuentran:

- Lograr un cambio social a gran escala, sistemático y sostenible gracias a nuevas invenciones, diferentes aproximaciones, una aplicación más rigurosa de técnicas o estrategias ya conocidas, o una combinación de todas ellas.
- Se enfoca en la creación de valor social o ecológico y busca optimizar la creación de valor financiera.
- Genera innovación en la búsqueda de nuevos productos, servicios, o nuevas perspectivas para los problemas sociales.
- Continuamente perfecciona y adelanta su accionar en respuesta a la retroalimentación.

El emprendimiento social consiste en perseguir objetivos y metas para resolver problemas dentro de una economía social. Estos emprendedores tienen las mismas características a emprendedores convencionales, sin embargo se enfocan en satisfacer necesidades sociales en lugar de necesidades comerciales. De esta manera el emprendedor social debe ser innovador, creativo y motivador para perseguir sus iniciativas, teniendo como propósito satisfacer las necesidades

sociales, es decir, busca mejorar a la sociedad, cuidar de las personas, proveer oportunidades, buscando un mejor mundo para la humanidad. Mientras que los emprendedores convencionales buscan el beneficio económico, proponiéndose hacer crecer su negocio y por tanto su economía.

1.12 Conceptos de comercialización

Salazar (2020) indica que: la comercialización de un producto o servicio se centra en la acción de comercializar, es decir, poner a la venta un producto, imponer las condiciones comerciales necesarias para su venta y dotarla de vías de distribución que permitan que llegue al público final. Todas estas decisiones y estrategias planteadas para conseguir que los clientes elijan nuestros productos deben ser fruto de un estudio exhaustivo de todos los factores que afectan la comercialización. (p. 18)

La comercialización ha permitido llegar a los clientes de manera más directa, presentando a los productores de bienes y servicios diversas formas de construir circuitos comerciales, sin contar con estrategias de ventas.

El área comercial y de marketing se encarga de analizar y estudiar el mercado, la competencia, los consumidores, con el fin de identificar las mejores variables para vender el producto. En base a esto se podrá decidir cuál es el precio, la forma de distribución y la promoción que debe realizarse, para alcanzar los objetivos planteados.

1.12.1 Circuitos cortos de comercialización

Salazar (2020) indica que los circuitos cortos de comercialización son una actividad de intercambio equitativo, alternativo y solidario donde todos los actores tienen oportunidades equitativas, y especialmente promueven estrechas relaciones entre el productor y el consumidor, fomentando el precio justo y el acceso a productos frescos y de calidad, siendo este un beneficio porque no existen intermediarios, haciendo que el productor obtenga el precio real de su producción. (p. 17)

Los circuitos cortos o de proximidad son una forma de comercio que implica

la venta directa de productos entre productores y consumidores. Estos a su vez, acercan a los artesanos al consumidor final, fomentando el trato y la comunicación humana, y sus productos, generando un impacto ambiental más bajo, debido a que sus productos no son transportados a largas distancias ni envasados.

Los circuitos cortos o alternativos de comercialización se diferencian de las cadenas comunes, ya que tienen una amplia diversidad de productos propios de la economía artesanal, que remueven el esfuerzo familiar, social y organizativo mejorando la situación de la comercialización, sin la acción de los intermediarios, llegando al consumidor.

Los circuitos cortos de comercialización tienen las características principales siguientes:

- Baja o escasa intermediación
- Cercanía geográfica
- Confianza y fortalecimiento de capital social

De acuerdo a las particularidades mencionadas, se infiere en que el intercambio de los bienes y servicios es totalmente directo entre productor y consumidor.

San Felipe del Progreso se caracteriza por utilizar circuitos cortos de comercialización, ya los artesanos venden directamente con personas pertenecientes a su comunidad o al municipio, pero siempre implementando el intercambio directo, ya que esto permite crear oportunidades precisamente para aquellos que se encuentran en desventaja económica, porque al vender directamente, las ganancias son oportunas y logran cubrir los costos de producción, es decir, un pago justo que trae consigo alcanzar el bienestar económico.

La ventaja de los circuitos cortos de comercialización en las actividades desarrolladas por los artesanos es que permiten mejorar la distribución o venta de los productos, para fomentar así los productos locales de los núcleos rurales de la población, brindando grandes oportunidades que generen mayor valor económico y de esta manera asegurar un ingreso más estable, ayudando a fortalecer la economía y creando fuentes de trabajo.

1.13 Definición de resiliencia

La resiliencia es un concepto reciente en la literatura e investigación, a pesar de que sus orígenes derivan desde años atrás, esta conceptualizada en diversos ámbitos. En el ámbito de la psicología, como señala Segura (2021), “La resiliencia se describe como un proceso en el que se usan estrategias para afrontar adversidades y resistir traumas con una evolución satisfactoria y socialmente aceptada” (p.27).

De acuerdo con la Real Académica Española (RAE, 2022), la definición de resiliencia se centra en la “Capacidad de adaptarse a agentes perturbadores o un estado o situaciones adversas”.

Como expresa Richardson et al. (1990), “La resiliencia es un proceso de afrontamiento a eventos vitales desgarradores, estresantes o desafiantes de un modo que proporcione al individuo protección adicional y habilidades de afrontamiento que las tenía previa a la ruptura que resultó desde el evento” (p. 33).

Con base en las definiciones antepuestas, se concuerda con los autores puesto que a pesar de visualizarlo de diversos ámbitos, todo se centra en afrontar situaciones de incertidumbre, resolviendo problemas, resistiendo y desafiando miedos.

1.13.1 Conceptos que contribuyeron a la aparición de la resiliencia

La aparición del concepto de resiliencia, tuvo influencia de otros conceptos, de ahí la importancia de investigar y contextualizar cada uno para conseguir una mejor comprensión de la misma.

Figura 4

Conceptos que contribuyeron a la aparición de la resiliencia



Fuente: Montero (2021).

1.13.1.1 Resiliencia del ego

Como plantea Oshio et al. (2018) en su artículo “Resiliencia y rasgos de personalidad de los cinco grandes: un metanálisis”, la resiliencia del ego deriva de su primer enfoque, que da respuesta a los impulsos conductuales o de atención.

La resiliencia del ego se refiere a la reserva adaptativa del individuo, una capacidad para cambiar temporalmente las reacciones y percepciones para satisfacer las demandas de la sociedad. La resiliencia del ego modifica el nivel de control en respuesta al contexto ambiental. (Oshio et al. 2018)

La resiliencia al ego es notable en los individuos por su nivel de ingenio, adaptándose a situaciones nuevas, son capaces de cambiar su conducta para lograr la adaptación, por tanto son sobrevivientes a los cambios.

De este modo, las personas que altamente resilientes al ego, deben mostrar el carácter para cumplir sus propósitos y objetivos superiores en cualquier momento

de su vida. Por el contrario, aquellas personas con carácter escaso ante resiliencia al ego, sufrirán gravemente los cambios, generando preocupación y estrés en sí mismas.

Por último, cabe destacar que hay dos aspectos que conforman la resiliencia del ego que son: regulación óptima (habilidad de autorregulación y evitar las emociones negativas) y la apertura a la experiencia de vida (consiste en tener características como curiosidad e iniciativa para vivir situaciones nuevas), mostrando emociones positivas ante ello. (Montero, 2021, p. 67)

1.13.1.2 Afrontamiento

El término afrontamiento se ha traducido del vocablo inglés coping. Este término lo introdujo por primera vez Murphy (1957) en el ámbito de la psicología, haciendo referencia a determinados mecanismos que posibilitan gestionar la ansiedad ante episodios estresantes. Estos mecanismos llevan a las personas a activar respuestas de afrontamiento para adaptarse a la adversidad. (Montero, 2021, p. 67)

El afrontamiento hace referencia al reflejo de conductas de ansiedad que enfrentan las personas en situaciones estresantes, por tanto, les permite buscar soluciones y respuestas de mejora para afrontar condiciones adversas.

1.13.1.3 Competencia social

La competencia social caracteriza a las personas resilientes, pues permite la interacción con el entorno de forma eficaz y positivamente.

1.13.1.4 Resistencia

El término resistencia o personalidad resistente es la traducción española del concepto hardiness. El primero en emplearlo fue Kobasa (1979) y se refiere al cúmulo de acciones y actitudes que tiene una persona para responder y transformar una situación difícil, que puede llegar a ser desastrosa, en una oportunidad para fomentar el crecimiento personal. (Montero, 2021, p. 67)

Poseer una personalidad resistente consiste en contar con un conjunto de rasgos adaptativos a diversas situaciones incontrolables, empleando tres aspectos fundamentales: sentido de compromiso, control y reto o desafío.

Por otro lado, Uriarte (2005), menciona otros conceptos que se relacionan con la

resiliencia, los cuales se indican a continuación:

1.13.1.5. Resiliencia e invulnerabilidad

La invulnerabilidad es una cualidad estable de una persona, que facilita la resistencia a la adversidad, de tal forma que tenga capacidad para responder instantáneamente.

Por otro lado la resiliencia, impone una cualidad inestable, pero dinámica, que se crea y se mantiene en la dialéctica persona-situación, es decir, debate, persuade y argumenta, por tanto es considerada como una variable que ayuda a determinar el proyecto de vida de cada uno.

En contraste, resiliencia e invulnerabilidad, son conceptos estrechamente relacionados, ambos buscan que la persona pueda responder oportunamente ante situaciones fortuitas, persiguiendo objetivos y metas.

1.13.1.6. Resiliencia y competencias personales

La persona resiliente se distingue por ser competente y mostrar habilidades positivas para afrontar en su mayoría cualquier tipo de situaciones adversas, sin dejar a un lado que algunas otras no podrá afrontarlas con la misma resistencia.

Las relaciones sociales les permiten a las personas a obtener refuerzos para elevar su autoestima y bienestar, así como les facilitan el apoyo para emprender nuevos retos. Así mismo, la competencia en habilidades cognitivas ayuda a evaluar acontecimientos de tal manera que faciliten un afrontamiento eficaz (coping).

1.13.1.7. Resiliencia y dureza

La dureza es un factor mediador, su principal actuación es interferir con aspectos de tipo biológico, psicológico o socio ambiental cuando las personas se encuentran en situaciones de alto estrés. De esta forma se concibe que la dureza incluye variables cognitivas tales como: sentido de compromiso e implicación en la situación, control personal y de la situación, afrontamiento y sentir de desafío, que significa ver a las dificultades como oportunidades.

1.13.2 Características de resiliencia

La resiliencia ha tomado lugar a partir de la fusión de ideas de múltiples disciplinas, concentrando sus conceptos en uno mismo, entendido como la

adaptación y perseverancia ante situaciones desfavorables para los individuos.

Por esta razón, se exponen tres aspectos importantes que caracterizan a la resiliencia:

- Es dinámica, no estable.
- Resiliencia no significa la ausencia de cosas negativas, sino la adaptación positiva y optimista ante estrés, incertidumbre, problemáticas, etc.
- Es significativa, es decir, los sucesos siempre tienen una razón de ser, algunos más significativos que otros, pero cada uno con cierto grado de importancia e influencia.
- La resiliencia se constituye, desarrollando aptitudes de ingenio, inteligencia, originalidad, entre otras, pensar y tener visión de nuevos horizontes, formas de hacer y solucionar las cosas.
- Actitud intimidante, se interpreta como no dejarse intimidar por los cambios, amenazas, dificultades o dolor, lo que significa que es capaz de actuar ante cualquier circunstancia.
- Perseverancia y diligencia.
- Integridad, honestidad y autenticidad.
- Vitalidad y pasión por las cosas/circunstancias, enfrentar cada situación con entusiasmo y optimismo.
- Poseer relaciones sociales y personales que impulsen a seguir en el camino.
- Inteligencia emocional, personal y social.
- Capacidad de liderar, animar a los subordinados, reforzando las relaciones entre sí.
- Prudencia, discreción y cautela, principalmente ante la toma de decisiones.
- Auto-control y auto-regulación, ser objetivo ante las situaciones.
- Proyección hacia el futuro, ser optimista y tener fe y esperanza para conseguir lo deseado.

1.13.3 Resiliencia y emprendimiento

El estudio de la relación entre resiliencia y emprendimiento tiene por lo menos dos vertientes. Una de ellas se ocupa de su relevancia como parte de la personalidad del emprendedor; y otra, como característica organizacional que permite a las empresas recuperarse ante las adversidades.

La vertiente que estudia a la resiliencia como elemento de la personalidad emprendedora, tiene a la psicología positiva como uno de sus marcos de referencia y la concibe, como una cualidad, rasgo o característica que germina de factores psicológicos y cognitivos. Así mismo es considerado como un proceso que se desarrolla en base a las condiciones de vida de las personas. (Segura, 2021, p.27)

La resiliencia y emprendimiento tienen una relación estrecha, sus vínculos se encuentran desde el surgimiento de la idea de negocio, es decir, momento donde se tienen visiones de emprender, este proceso no es fácil, su desarrollo conlleva un sinnúmero de riesgos, sobre todo el miedo al fracaso, de aquí el papel importante de la resiliencia, puesto que permite mantenerse firmes ante cualquier circunstancia extrema, respondiendo oportunamente ante las adversidades, siempre buscando soluciones y oportunidades de mejora, manteniendo la vida del negocio.

Capítulo II. Marco Contextual “Las artesanías textiles mazahuas”

San Felipe del Progreso es uno de los 125 municipios que conforman la entidad del Estado de México y es parte de la Región VI Ixtlahuaca.

De acuerdo a datos del último censo del INEGI (2020), en San Felipe del Progreso habitan 144,924 personas, siendo 75,596 mujeres y 69,328 hombres.

La localización exacta de la cabecera municipal de San Felipe del Progreso se encuentra en las coordenadas geográficas 99°57'04" O de longitud y 19°42'45" N de latitud. El municipio de San Felipe del Progreso se encuentra a una altitud de 2,570 msnm.

2.1 Los artesanos textiles mazahuas

Los artesanos de San Felipe del progreso son reconocidos como artistas populares de profunda sensibilidad y creatividad que, a pesar del paso del tiempo y de influencias externas, han conservado en sus productos los rasgos propios y el origen de cada uno de los cinco grupos étnicos de la entidad: Matlazincas, **Mazahuas**, Otomíes, Nahuas y Tlahuicas, legado cultural que un número importante de mexiquenses luchan por conservar y difundir. Es importante mencionar que en el municipio objeto de estudio predomina la lengua mazahua.

San Felipe del Progreso, cuna de la cultura mazahua, posee un encanto natural y un enorme patrimonio histórico que le ha merecido el nombramiento de Pueblo con Encanto a partir del año 2021 esto debido a que cuenta con una gran riqueza cultural y ancestral, además de ser el escenario de pasajes históricos como la Independencia, el Porfiriato y la Revolución, que alberga entre su patrimonio, los orígenes de la entidad. Aquí es posible admirar las hermosas tradiciones y el orgullo de un pueblo que ha preservado sus costumbres, tradiciones, etnia, vestimenta, etc. convirtiéndose en testimonio vivo de nuestras raíces precolombinas.

Una de las actividades artesanales de gran importancia es la textil, la artesanía textil constituye un ejemplo de fusión y de continuidad cultural, pues en el caso de San Felipe del Progreso, siguen existiendo en el Centro Ceremonial Mazahua telares de origen prehispánico y otros que datan de la época de la colonia, además de que en las grandes industrias textiles utilizan, en gran parte, máquinas

cuyos principios son basados en los antiguos telares de pedal y cintura. Los insumos en el ramo textil tienen cuatro orígenes: el vegetal, el animal, la seda y la lana, el mineral, como el oro y la plata; y el sintético; con numerosos productos.

Figura 5

Telares de producción de las artesanías mazahuas



Fuente: Acevedo (2022).

En tiempos prehispánicos, la comunidad mazahua vestía su tradicional indumentaria que era de uso cotidiano y ceremonial, cada prenda llevaba un terminado con la belleza del bordado. Sus textiles se han caracterizado por una gama tonal estridente, donde el color posee un significado importante dentro de la comunidad; sus diseños han representado la tradición de su cultura, su historia familiar, su forma de vivir y de percibir su entorno, plasmándolo a través de símbolos geométricos, antropomorfos, zoomorfos como el venado y el coyote, muy representativos de la zona, así como plantas y flores propias de la región, los cuales tienen un vínculo con su cosmovisión

Figura 6

Indumentaria mazahua



Fuente: imágenes obtenidas de internet.

2.2 Proceso de producción de artesanías textiles

Los nativos originarios de Mesoamérica tienen siglos de historia dentro del arte textil, después de la llegada de los españoles, llegaron también maestros y maestras que trajeron nuevas enseñanzas a nuestros indígenas y enriquecieron las diferentes actividades artísticas ya existentes, una de ellas en el ramo textil, fue el bordado de punto de cruz en la que se realizan puntadas que quedan en forma de equis, también empleaban otras puntadas, como las de $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, $\frac{2}{4}$ y de punto atrás, la técnica se popularizó en muchas regiones de México (CASA MEJICÚ, s/f).

Los indígenas mexicanos incorporaron este método en sus bordados antiguos de su indumentaria, reflejando como han sabido hacerlo desde tiempos inmemorables, sus costumbres, sus tradiciones, sus sentimientos y su cosmogonía.

Las técnicas de bordado son: el de dos agujas o lomillo, es una variante del punto de cruz, se inicia de igual manera, pero con la variante de continuar hacia tu derecha, avanzando un punto y luego retrocedes uno; el hilván pepenado o hilvanado, que consta de avanzar de derecha a izquierda, respetando los puntos

seguidos y separaciones de acuerdo al diseño que se realiza, punto de cruz y cadenilla; acostumbraron el telar de cintura y más recientemente, el de pedal.

San Felipe del Progreso, reconoce el producto de las manos mágicas de los artesanos locales que se transforman en hermosas piezas de plata forjada y en bellos quexquemitl (rebozos) bordados en lana, así como chalecos, abrigos, piezas artesanales que te harán lucir con orgullo la identidad mexicana.

Los principales materiales que se utilizan para la elaboración de servilletas o manteles son: tela cuadriel para servilletas, hilos de diversos colores, mejor conocidos como estambres y agujas de diferentes tamaños. Cabe mencionar que para dar un toque especial a las artesanías, se le implementa un tejido de cadenita, el cual se crea a base de hilaza o hilo de cristal.

Como ya se mencionó anteriormente, las artesanías también se reflejan en prendas elaboradas a base de lana, un material de origen animal, principalmente derivada del ganado ovino, quizá actualmente este proceso ya no sea tan predominante ya que existen industrias que procesan la tela, sin embargo los productos siguen siendo artesanales, de igual forma ocupan estambres coloridos, brindando vida y riqueza cultural a las prendas, para lograr crear las figuras dibujadas se apoyan de agujas capoteras, de preferencia que tengan un grosor considerable para evitar que se rompan.

La elaboración de las mantas y prendas no es un trabajo fácil de hacer, puesto que requieren de tiempo y dedicación, para la fabricación de las servilletas se sigue un proceso riguroso como a continuación se explica:

1. Cortar de forma cuadrada el cuadriel del tamaño que desee.
2. Cocer las orillas o vértices del cuadriel cortado, para evitar que se deshile.
3. Definir el diseño a realizar y color de estambre que se ocupará.
4. Se inicia por hacer una tira bordada que servirá de muestra para el llenado completo de la servilleta.
5. Finalmente, se tejen los vértices de las servilletas con un diseño de tejido en cadenita que más sea de su agrado.

Figura 7

Servilletas bordado hilvanado

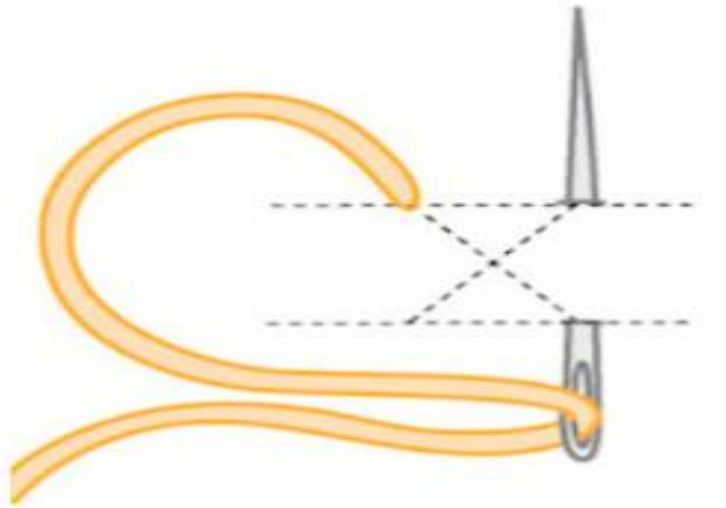


Nota: la figura es una servilleta con bordado tipo hilvanado y tejido de cadenita.

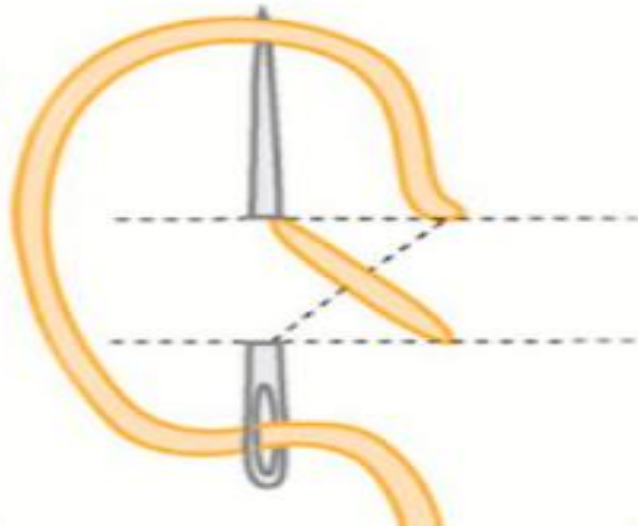
Fuente: elaboración propia.

Para elaborar las prendas como: capaz, chalecos, rebozos, etc. comúnmente se ocupa el bordado punto de cruz o lomillo, como ya se explicó anteriormente el cual consta de los siguientes pasos:

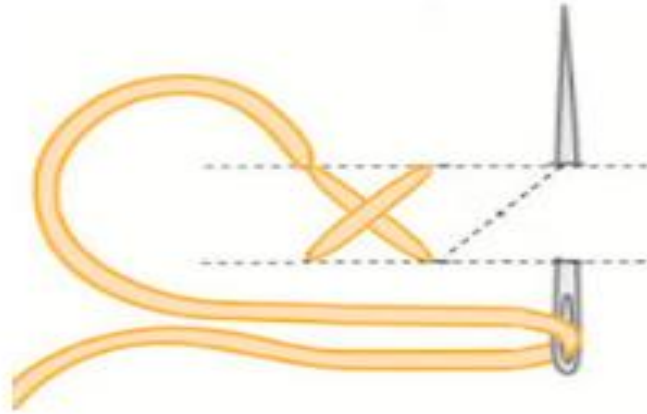
1. Seguimos las líneas punteadas para formar un Punto de Cruz.



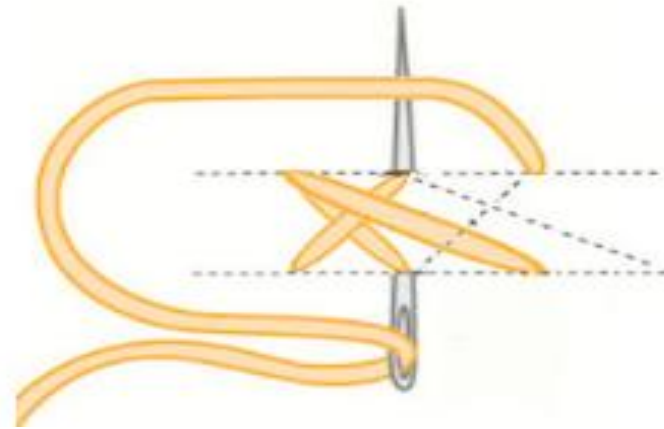
2. Volvemos a sacar la aguja en el punto donde empezamos.



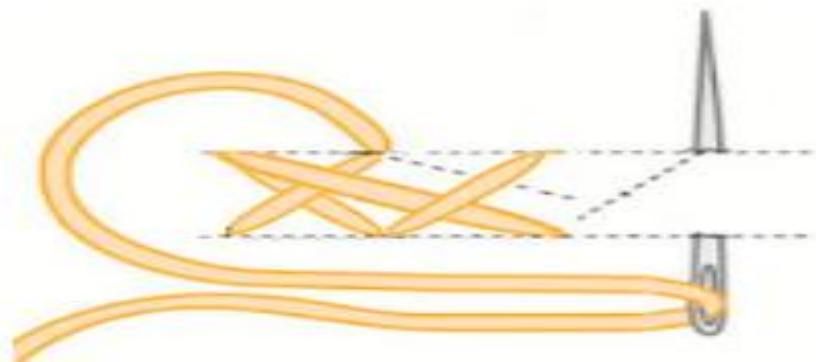
3. Aquí es donde inicia la variante. Hasta este momento tenemos un punto de cruz. Básico solo en el inicio, no se repite de la misma manera, solo hasta el final de la línea.



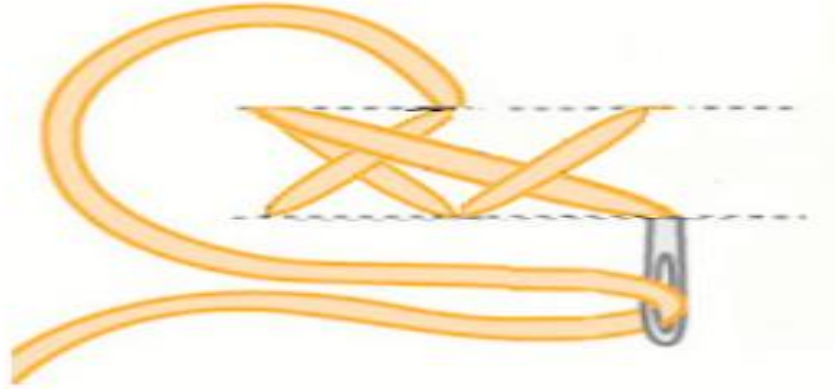
4. Siempre regresaremos un punto, para lograr esa variante del Punto Lomillo.



5. Este paso es semejante al número 3, se repiten constantemente, "PASO 3 Y 4, 3 Y 4..."

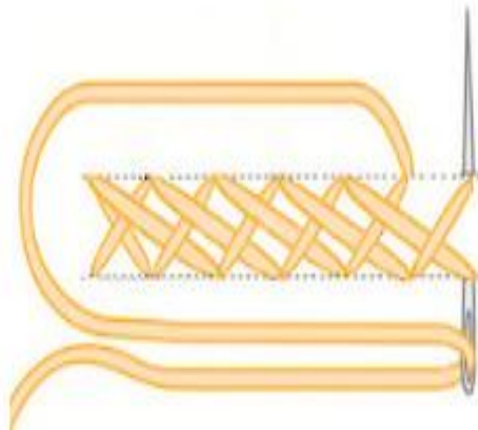


6. Remate de 2 puntos seguidos, la aguja ya no sale, queda debajo de la labor para que el hilo sea escondido y cortado.

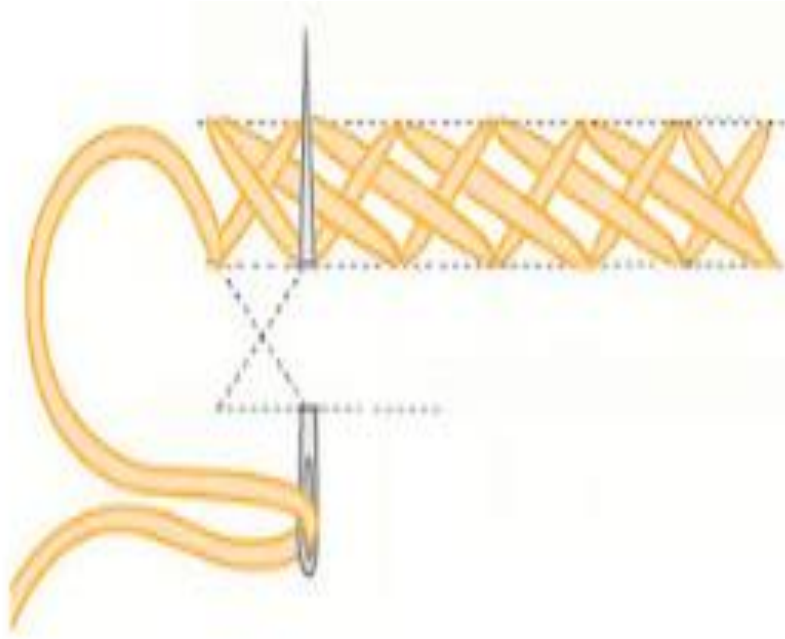


7. Terminamos con el remate, pero sacamos la aguja para una segunda vuelta.

PARA HACER UNA SEGUNDA FILA DE PUNTO LOMILLO



8. Giramos la labor y volvemos a comenzar, desde el "PASO 1" y así sucesivamente.



2.3 Organización y situación de los artesanos textiles

El sector textil de San Felipe del Progreso, son regidas por pequeños grupos de familias que trabajan en conjunto, es decir, el trabajo es realizado por todos los integrantes de la familia cada uno con una actividad específica.

Históricamente, la cultura mazahua se destaca por sus habilidades como creadores de los inconfundibles bordados en sus piezas textiles. En sus labores productivas se involucra toda la familia, cada miembro realiza diferentes actividades, algunos diseñan, otros cortan y otros bordan para lograr un producto que satisfaga sus ideales de acuerdo a sus convicciones y creencias, brindando una identidad única.

El trabajo en su mayoría es realizado es los tiempos libres de los artesanos, y cuando se tienen pedidos el trabajo es jornada completa.

Figura 8

Producción de artesanías por familia artesana



Nota: imagen obtenida de internet

Por otro lado, el trabajo es combinado con las labores del hogar, por ello es una actividad familiar que desarrollan en conjunto, en la mayoría de los casos se relacionan también con la agricultura y ganadería, ya que como se ha estado explicando, dichas actividades son fuente de ingresos y sostén de los artesanos.

Estas actividades reflejan la fuente de ingresos de ambos grupos artesanales para el sostén de cada una de las familias. Derivado de esto, la forma de generar ingresos es crear cada artesanía textil, para que a su vez sea exhibida en negocios propios o negocios en donde los artesanos sean proveedores de los mismos, otra manera de vender es ofertando los productos de forma presencial en plazas de la región, donde se encuentra gente de diversos lados quienes puedan demandar los productos. Actualmente, la tecnología está presente en todo momento y todo lugar, y a través de ella se crean páginas sociales donde se exhibe información e imágenes de los diferentes productos para que sean encontrados por cualquier persona, siendo este otro medio.

Figura 9

Negocio Diseños y bordados mazahuas “El Fresno Nichi”



Fuente: Quijada (2021).

2.4 Tipos de artesanías textiles

Figura 10

Servilletas bordado hilvanado



Nota: la figura es una servilleta con bordado tipo hilvanado y tejido de cadenita.

Fuente: elaboración propia.

Figura 11

Servilletas bordado hilvanado



Escuela de Lenguajes

Nota: la figura es una servilleta con un diseño de flor propia de la región y tejido de cadenita. Fuente: elaboración propia.

Figura 12

Servilletas bordado hilvanado



Fuente: elaboración propia.

Figura 13

Servilletas bordado hilvanado



Fuente: elaboración propia.

Figura 14

Servilletas bordado hilvanado



Fuente: elaboración propia.

Figura 15

Servilletas bordado hilvanado



Fuente: elaboración propia.

Figura 16

Servilleta bordado punto de cruz



Nota: la figura muestra una servilleta bordada en punto de cruz.

Fuente: elaboración propia.

Figura 17

Capa bordado tipo lomillo



Nota: la figura es una capa bordada estilo lomillo, con decoración de flores.

Fuente: Artesanías Mazahuas Solís (2020).

Figura 18.

Rebozo bordado



Nota: la figura es rebozo o bordado. Fuente: Artesanías Mazahuas Solís (2020).

Figura 19

Chaleco bordado tipo lomillo para caballero



Fuente: Artesanías Mazahuas Solís (2020).

Figura 20

Chaleco bordado tipo lomillo para caballero



Fuente: Bordados Mazahua (2022).

Figura 21

Gabanes bordados lomillo



Nota: la figura muestra a un par de gabanes bordados tipo lomillo, decorados con la imagen de un caballo. Fuente: Bordados Mazahua (2022).

Figura 22

Chaleco bordado lomillo



Fuente: Bordados Mazahua (2022).

Figura 23

Gabardina para dama bordado lomillo



Nota: la figura refleja una gabardina bordadas al estilo lomillo. Fuente: Bordados Mazahua (2022).

Figura 24

Gabanes bordado lomillo



Nota: la figura son gabanes bordadas tipo lomillo o dos agujas. Fuente: Bordados Mazahua (2022).

Figura 25

Manteles bordados punto de cruz



Fuente: Jiménez, Elvia (2022).

Figura 26

Quexquemilt charro



Nota: elegante bordado mazahua de estambrón. Fuente: Moreno, Lourdes (2022).

Figura 27

Faja artesanal tejida estilo hilvanado



Fuente: anónimo

Capítulo III. Metodología

3.1 Población o universo/muestra

La población objeto de estudio son los artesanos textiles de la zona mazahua de San Felipe del Progreso, Estado de México y de acuerdo al Instituto de Investigación y Fomento de las Artesanías del Estado de México, la rama artesanal textil está conformada por 1120 habitantes (IIFAEM, 2022).

Los artesanos de San Felipe del progreso están distribuidos en las diversas comunidades de la región tales como: Fresno Nichi, Santa Ana Nichi, San Juan Cote, San Jerónimo Bonchete, San Miguel la Labor y San Nicolás Guadalupe, por lo tanto, se tomará un muestreo no probabilístico de 60 artesanos, que de acuerdo con Salinas (2004),

“El muestreo no probabilístico es también conocido como muestreo por conveniencia, y su único requisito es cumplir con la cuota del número requerido de sujetos o unidades de observación” (p.3).

“Las organizaciones que realizan encuestas utilizan a menudo una versión más sofisticada del enfoque de muestreo no probabilístico, llamada muestreo por cuotas” (Newbold et al, 2008, p. 874).

La elección no es aleatoria. El muestreo por cuotas promueve estimaciones precisas acerca de los parámetros de la población. El inconveniente principal es que la muestra no es elegida mediante métodos probabilísticos, por lo que los resultados no pueden ser tan verídicos.

3.2 Tipo de estudio

El presente estudio tiene un enfoque cuantitativo, de acuerdo a Hernández et al. (2014) Este usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías, esto haciendo alusión a que esta investigación busca la implementación de las estrategias de comercialización en línea para los artesanos textiles, probando los beneficios y satisfacción que trae consigo este estudio para los comerciantes y para los compradores.

(p. 40)

La investigación cuenta con este enfoque cuantitativo, ya que se centra en mediciones objetivas de análisis estadísticos de los datos recopilados mediante el cuestionario, utilizando para ello técnicas informáticas para manipular y concentrar las respuestas de los artesanos. El diseño del proyecto es de investigación cuantitativa, donde el análisis será descriptivo, ya que con base en las variables: autoeficacia y pro actividad, asertividad y control emocional, liderazgo participativo, afrontamiento de riesgos y dificultades, competencia personal (resiliencia), fueron medidas en una sola ocasión.

El enfoque cuantitativo debe ser secuencial y demostrativo, es decir, la principal característica es que el orden es estrictamente riguroso.

El alcance de la investigación reside principalmente en un estudio descriptivo, como se indica a continuación.

“Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Hernández, et al. 2014, p. 92).

Estos estudios procuran medir o recolectar información de forma independiente o en conjunto respecto a los conceptos o variables a estudiar, en concreto su objetivo no es mostrar la relación entre las variables. Sin embargo, el investigador debe tener la capacidad de definir o visualizar los aspectos a medir (variables, componentes, conceptos, etc), así como también identificar sobre quienes o que se recolectaran los datos, es decir, personas, grupos, comunidades, objetos, hechos, animales, etc.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, se concreta que este trabajo de investigación es de alcance descriptivo que se centra en describir a la población artesanal mazahua y los resultados de las siguientes variables: autoeficacia y pro actividad, asertividad y control emocional, liderazgo participativo, afrontamiento de riesgos y dificultades y competencia personal (resiliencia). Los resultados se obtuvieron mediante la aplicación de un cuestionario (formulario de google), el cual fue dirigido a 60 artesanos del sector textil, y sobre todo personas que pertenecen

a la población de San Felipe del Progreso, y a su vez sean consideradas como personas de la etnia mazahua.

3.3 Descripción del instrumento

Para el diseño del presente instrumento que se aplicó en la investigación, se tomó como referencia los siguientes artículos: Diseño y Validación de un Instrumento de Evaluación de Competencias para la Gestión de la Carrera Emprendedora de los autores Sánchez García María Fe y Suarez Ortega Magdalena; Escala de Resiliencia 14 ítems (RS-14): Propiedades Psicométricas de la Versión en Español, autores Sánchez Teruel David y Robles Bello María Auxiliadora.

El artículo Diseño y Validación de un Instrumento de Evaluación de Competencias para la Gestión de la Carrera Emprendedora de los autores, delimita su objetivo de la siguiente manera:

Este trabajo está focalizado en los empresarios consolidados y en transición, en el contexto español, con la finalidad de explorar las competencias que favorecen el éxito de la carrera emprendedora. Para ello, se realiza un estudio de diseño y validación del instrumento denominado “*Cuestionario de gestión de la carrera Emprendedora*” (CGCE), cuyos objetivos son:

1. Diseñar y validar un cuestionario válido y fiable que permita evaluar las competencias que utilizan los empresarios/emprendedores para gestionar su carrera. Concretamente:

1.1. Las competencias estratégicas específicas que son implementadas para la gestión de su carrera emprendedora.

1.2. Las competencias generales de gestión de su carrera vital-profesional.

2. Explorar y caracterizar posibles grupos o perfiles competenciales en función de las respuestas al cuestionario.

Respecto a esto, se define un objetivo para este trabajo de investigación:

Este trabajo está dirigido a los artesanos textiles radicados en la zona mazahua, con el propósito de estudiar las competencias resilientes que contribuyen al éxito de los emprendimientos de estos artesanos. Para ello, se realiza un estudio

de diseño y validación del instrumento denominado *“Resiliencia emprendedora de los artesanos textiles en la población mazahua de San Felipe del Progreso”*.

El investigador deberá definir una forma práctica y concreta para responder a las preguntas de investigación, además de cumplir con los objetivos propuestos.

Durante el desarrollo del trabajo de investigación, se diseñó un cuestionario (formulario de google) para la recolección de datos. Según Hernández et al. (2014): “Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir” (p. 250). Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis.

El cuestionario consta de 29 preguntas las cuales son de opción múltiple, diseñadas bajo la escala de Likert, que según con Hernández et al. (2014) “La escala de Likert son un conjunto de ítems que se presentan en forma de afirmaciones para medir la reacción del sujeto en tres, cinco o siete categorías” (p.238).

Para ello se consideraron 5 categorías: (5) totalmente de acuerdo, (4) de acuerdo, (3) ni de acuerdo, ni en desacuerdo, (2) en desacuerdo y (1) totalmente en desacuerdo.

La dirección que consiguen las afirmaciones puede ser favorables o positivas y desfavorables o negativas, es importante identificar la dirección ya que esta permitirá codificar o evaluar de manera correcta las alternativas de respuesta.

Así mismo, se solicitaron datos demográficos: edad, estado civil, actividad artesanal, años de antigüedad en actividad artesanal y género, en este caso las opciones de respuesta son con datos relativos a la pregunta, por ejemplo: en edad se colocaron rangos de edades en 10 unidades. Por otro lado el cuestionario, se integra de variables referentes a emprendimiento y resiliencia, las cuales son: autoeficacia y pro actividad, asertividad y control emocional, liderazgo participativo, afrontamiento de riesgos y dificultades y competencia personal (resiliencia).

El formulario de google se compartió vía telefónica a los artesanos mazahuas que cuentan con un dispositivo móvil, de igual manera, algunas respuestas fueron registradas por el entrevistador debido a que existen artesanos mayores de edad

que no cuentan con teléfono celular, por tanto se recabaron 60 respuestas de artesanos dedicados principalmente al sector artesanal textil, mismos que son habitantes de la zona mazahua.

TECNOLOGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE SAN FELIPE DEL PROGRESO

El Presente cuestionario tiene por objetivo evaluar conductas de resiliencia emprendedora en los microempresarios de San Felipe del Progreso, para un proyecto de investigación que actualmente están realizando docentes y alumnos del Tecnológico de Estudios Superiores de San Felipe del Progreso, por lo tanto, la información recabada, se utilizará para fines estrictamente académicos.

Agradecemos profundamente se tome el tiempo necesario para responder objetivamente cada una de los cuestionamientos.

Factores demográficos

Edad	Estado civil:	Lugar de procedencia:	Actividad artesanal	Años de antigüedad en actividad artesanal	Genero
15-25 56-75 26-35 76-85 36-45 86-95 46-55	Soltero viudo Casado unión libre Divorciado otro:				Femenino Masculino

Este cuestionario se evalúa en escala de Likert, por lo que a cada pregunta deberá elegir la respuesta con la que se identifique más.

Afirmaciones	5 Totalment e de acuerdo	4 De acuerd o	3 Ni de acuerdo Ni en desacuerd o	2 En desacuerd o	1 Totalment e en descuerdo
Autoeficacia y pro actividad					
1. En general, soy optimista, relativizo los problemas y considero los errores como oportunidades					

de aprender					
2. Soy una persona apasionada con las cosas que hago, normalmente me auto motivo para avanzar y trabajar en el día a día					
3. Haga lo que haga, tengo fe y seguridad en mí mismo/a y en que lo conseguiré					
4. Soy una persona con iniciativa, me gusta introducir cambios con frecuencia y agilidad (no estancarme), aunque esto me haga salir de mi "zona de confort"					
5. Suelo alternar momentos de estabilidad y momentos de cambio en lo que hago					
6. Soy constante en el tiempo y persistente cuando me propongo una meta					
7. Normalmente, me adapto con flexibilidad y replanteo la					

estrategia cuando las cosas no salen como esperaba					
8. Generalmente soy resistente al estrés y a la tensión que conlleva mi trabajo; mantengo la calma cuando me enfrento a un problema difícil en mi empresa					
9. Soy práctico/a, pienso en soluciones no en problemas					
Asertividad y control emocional					
10. Soy capaz de captar las necesidades de mis clientes(as) e incorporarlas a mi proyecto empresarial					
11. Me implico a fondo en mis objetivos del día a día					
12. Suelo tener en cuenta las normas sociales y culturales (costumbres, tradiciones, etc.) de los contextos de mi actividad Empresarial					

13. Me gusta tomarme el tiempo necesario para escuchar y comprender a mis clientes(as) y personas con las que trabajo					
14. El día a día me hace ser consciente de que siempre hay algo que aprender					
15. Me gusta hacer planificaciones semanales, ir adaptando mi plan estratégico día a día, de acuerdo con las necesidades y circunstancias que van surgiendo					
Liderazgo participativo					
16. Prefiero ejercer un liderazgo compartido con personas con las que me siento compenetrado/a					
17. Al ejercer el liderazgo, me parece fundamental rodearme de personas con					

mucho talento					
18. Me gusta trabajar en equipo con el personal de mi empresa					
19. Busco activamente las opiniones de los demás como inspiración para ideas frescas y novedosas					
20. Cuando hay una crisis en mi negocio, me controlan los nervios y no sé cómo gestionarla					
21. Delego actividades y tareas pero no la autoridad para modificar las decisiones ya tomadas					
22. Superviso de cerca lo que hace mi equipo para asegurarme de que todo se hace a mi manera					
Afrontamiento de riesgos y dificultades					
23. Los importantes riesgos que a menudo debo afrontar en mi empresa me provocan mucho estrés					

24. Me cuesta afrontar la incertidumbre y los problemas imprevistos					
25. El temor a fracasar en mi empresa es algo que siempre está presente					
Competencia personal (Resiliencia)					
26. Normalmente me las arreglo de una manera u otra					
27. Me siento orgulloso de las cosas que he logrado					
28. Siento que puedo manejar muchas situaciones a la vez					
29. Soy resuelto y decidido					

3.4 Procedimiento de recolección de datos

Hernández et al. (2014), mencionan que, de acuerdo con el problema de estudio e hipótesis, la siguiente etapa consiste en recolectar los datos pertinentes sobre los atributos, conceptos o variables de las unidades de análisis o casos (participantes, grupos, organizaciones, etcétera). Recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico.

El procesamiento de la información, conlleva la medición del instrumento de recolección, el cual debe reunir tres requerimientos fundamentales: confiabilidad, validez y objetividad.

De acuerdo con Hernández et al. (2014), “La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales” (p. 200).

Con base a esto, se concuerda que los resultados serán prácticamente iguales, ya que aunque no se le aplique varias veces el cuestionario a la misma persona, este se designará a personas de la misma rama artesanal, lo cual de da esa grado de seguridad a los resultados.

“La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir” (Hernández et al. 2014, p. 200).

Para evaluar la validez del instrumento de recolección de datos denominado “Resiliencia emprendedora de los artesanos textiles en la población mazahua de San Felipe del Progreso” donde la mayoría de las preguntas están enfocadas al tema de resiliencia, optimismo, afrontamiento de riesgos e incertidumbre, etc, por tanto los resultados serán válidos.

“La objetividad se refiere al grado en que éste es o no permeable a la influencia de los sesgos y tendencias del investigador o investigadores que lo administran, califican e interpretan” (Hernández et al. 2014, p. 206).

Con respecto al presente trabajo de investigación la aplicación de las encuestas, fue de manera directa y presencial con el grupo de 60 artesanos textiles; el instrumento se diseñó en un formulario de google, y la técnica consistió en realizar las preguntas al encuestado y registrar las respuestas en el formulario aplicado a artesanos que no cuentan con dispositivo móvil, así como también compartir via telefónica y solicitar amablemente a los artesanos registrar sus respuestas. La información obtenida por parte de los artesanos fue verídica, puesto que previo a la aplicación se explicó detalladamente en qué consistía la misma y bajo qué estándares se medirían las respuestas. La información recabada, se concentró en una base de datos de google, el cual refleja los datos en gráficas de pastel y de barras, mismas que permitieron realizar el análisis más concreto con base a los porcentajes que arrojó cada categoría de respuesta.

Por otro lado, la aplicación de las encuestas se hizo en diversos momentos debido a que los artesanos se encuentran en diferentes comunidades de San Felipe

del Progreso. También es importante mencionar que las encuestas fueron aplicadas de manera presencial y directa aun haciendo uso del teléfono celular, ya que artesanos mayores de edad no contaban con el dispositivo móvil y sobre todo porque no se encuentran inmersos en el ámbito de la tecnología.

3.5 Procedimiento de manejo estadístico

Una vez realizado el formulario de google, se procedió a la aplicación del instrumento de la investigación, posteriormente se revisaron constantemente las respuestas registradas a fin de verificar y descartar cualquier anomalía en cada uno de los cuestionarios respondidos, las estadísticas concentradas por parte de los artesanos textiles fueron procesadas en el mismo formulario de google, creando consigo una base de datos que permitió hacer el análisis de cada interrogante y conforme a las variables que integran el formulario.

A partir de esta base de datos, el formulario creo las representaciones graficas (graficas de barras y pastel), donde se presentan los datos descriptivos de la información obtenida de cada una de las respuestas, mostrando los resultados en porcentajes de acuerdo a las categorías de respuestas, y divididas por las variables propuestas de estudio.

Las premisas fueron analizadas de forma individual, tomando como base los porcentajes que muestran las gráficas de acuerdo a cada categoría de respuesta, para esto es necesario entender precisamente las opciones de respuesta, ya que esto permitirá obtener un análisis objetivo, conciso y correcto acerca de la pregunta.

Capítulo IV. Aplicación de la Investigación

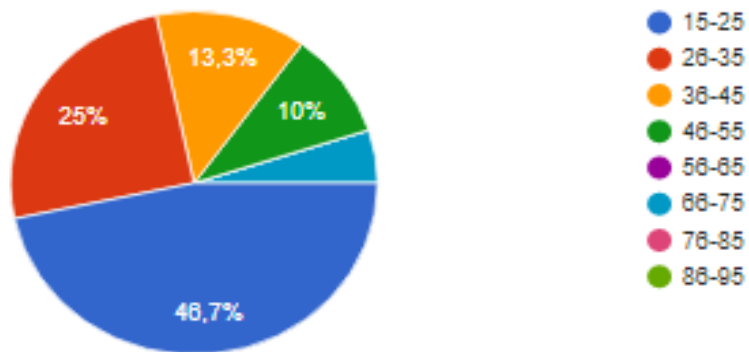
4.1 Análisis e interpretación de los resultados

En este capítulo se presenta el análisis de los resultados obtenidos mediante la aplicación del instrumento “Resiliencia emprendedora de los artesanos textiles en la población mazahua de San Felipe del Progreso”.

El formulario está integrado por variables autoeficacia y pro actividad, asertividad y control emocional, liderazgo participativo, afrontamiento de riesgos y dificultades y competencia personal (resiliencia), las cuales permitieron analizar concretamente los datos, así como también es importante mencionar que los factores demográficos también brindan un panorama general de los resultados finales.

Gráfica 1

Edad

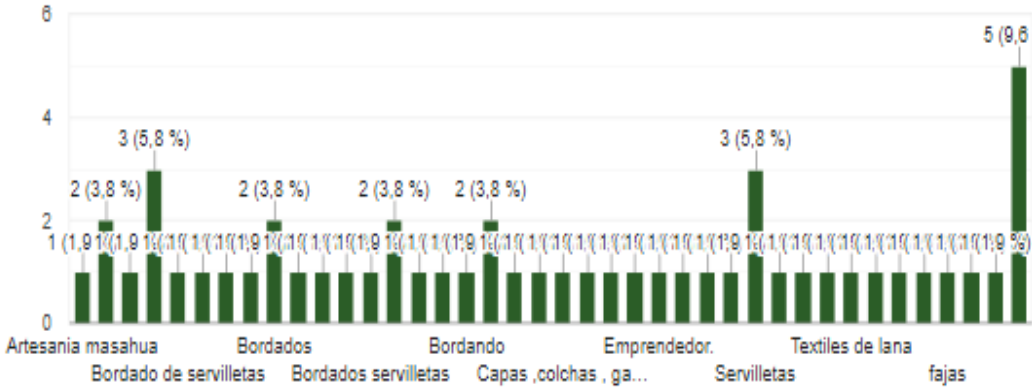


Nota. De acuerdo con los datos obtenidos por el instrumento, la figura 1 muestra el rango de edad de los artesanos, predominando en su mayoría el rango de 15-25 años representando a 46.7%, posteriormente se encuentra un 25% con edades de 26-35 años, el 13.3% constituye a las edades de 36-35, el 10% de 46-55 y finalmente el 5% al grupo con más años de 66-75. Con base a lo anterior es posible afirmar que la técnica artesanal se transmite de generación en generación, resultando que en la actualidad los jóvenes son quienes predominan en la actividad artesanal. Fuente: elaboración propia.

son las principales donde predomina la elaboración de productos textiles artesanales. Fuente: elaboración propia.

Gráfica 4

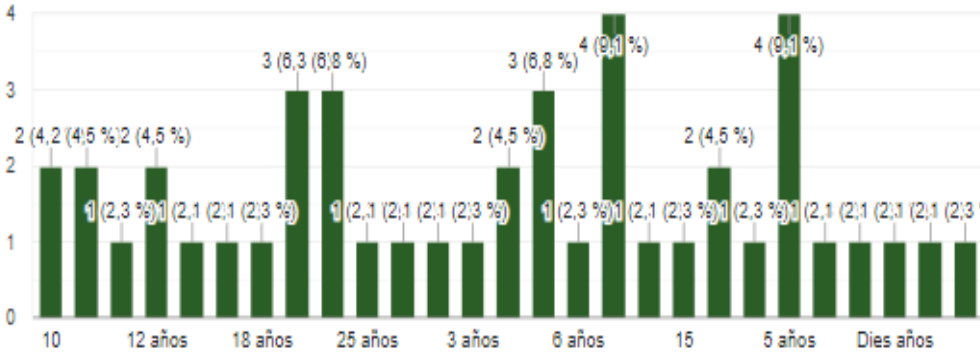
Actividad artesanal



Nota. La actividad artesanal que destaca con base a los resultados plasmados en la figura 4, es la de bordados de servilletas, capas, colchas, gabanes, chalecos, textiles de lana, fajas, todos producidos por los propios artesanos mazahuas. Como se ha mencionado en el desarrollo de la investigación, los artesanos textiles sobresalen por la variedad de productos bordados y su gran creatividad que resalta en cada uno de los productos. Fuente: elaboración propia.

Gráfica 5

Años de antigüedad en actividad artesanal

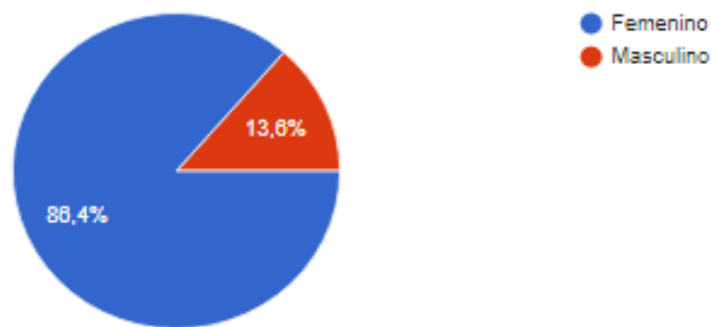


Nota. De acuerdo con la figura 5 “Años de antigüedad en actividad artesanal”, es notable que la mayoría tiene más de cinco años. Con base a lo mencionado

anteriormente, la actividad artesanal pasa de generación en generación, asumiendo que las personas que llevan más años son como los maestros para quienes están en sus inicios como artesanos. Fuente. Elaboración propia.

Gráfica 6

Género



Nota. La figura 6 muestra el género que predomina en la actividad artesanal, resaltando que las mujeres artesanas realizan 86.4% de las artesanías, mientras que el 13.6% representa a los hombres, pues a pesar de ser pocos dentro de la rama textil, también son dedicados a la producción de artesanías textiles. Fuente: elaboración propia.

Autoeficacia y pro actividad

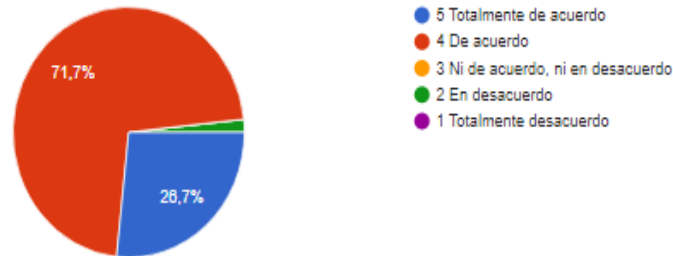
Gráfica 7

Optimismo ante problemas y errores

1. En general, soy optimista, relativizo los problemas y considero los errores como oportunidades de aprender.



60 respuestas



Nota. Con base a lo datos arrojados en la figura 7, el 71.7% de los artesanos generalmente están de acuerdo en que son optimistas ante las diversas situaciones, los errores los consideran como aprendizajes, el 26.7% está totalmente de acuerdo y solo el 1.7% está en desacuerdo. De acuerdo con estos datos, los artesanos tienden a ser proactivos, es decir, siempre buscan hacer las cosas lo mejor posible, siendo optimistas ante circunstancias de incertidumbre y buscando soluciones óptimas. Fuente: elaboración propia.

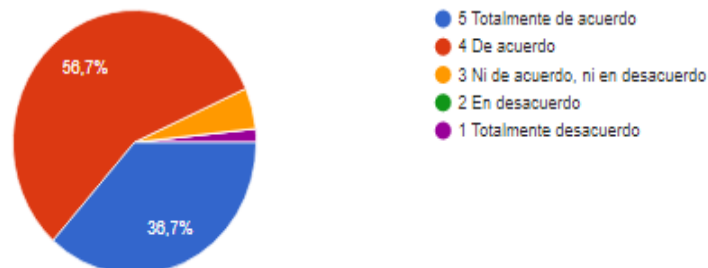
Gráfica 8

Pasión y automotivación

2. Soy una persona apasionada con las cosas que hago, normalmente me auto motivo para avanzar y trabajar en el día a día.



60 respuestas



Nota. La figura 8 muestra que los artesanos son motivados por si mismos en su actividad artesanal, trabajando día a día, por ello las respuestas fueron en su mayoría afirmativas, con un 56.7% y 36.7%, así mismo el 5% respondió de manera neutral y solo el 1.7% representa a una persona que está en desacuerdo con la premisa. Fuente: elaboración propia.

Gráfica 9

Fe y seguridad propia



Nota. La figura 9 muestra que el 56.7% y el 40% concuerdan en que son felices realizando su actividad artesanal, indicando que cuentan con un alto grado de seguridad en alcanzar sus expectativas, así mismo el 3.3% contesto neutralmente, lo que significa que, como artesanos disfrutan producir sus artículos artesanales y mostrarlos a la sociedad. Fuente: elaboración propia.

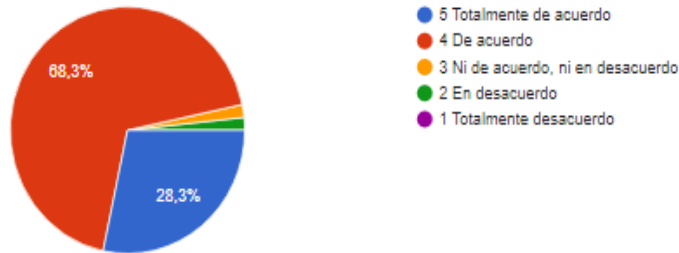
Gráfica 10

Iniciativa propia para salir de mi “zona de confort”

4. Soy una persona con iniciativa, me gusta introducir cambios con frecuencia y agilidad (no estancarme), aunque esto me haga salir de mi "zona de confort"

 Copiar

60 respuestas



Nota. La figura 10 indica que el 68.3% y 28.3% están de acuerdo y totalmente de acuerdo en que son personas con iniciativa, se enfrentan a cambios continuos para destacar y salir de su zona de confort, permitiendo captar nuevas oportunidades, el 1.7% y 1.7% está en desacuerdo. Fuente: elaboración propia.

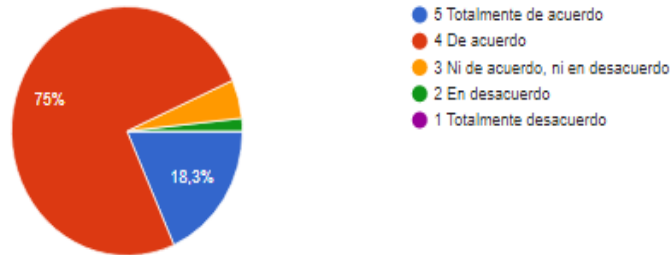
Gráfica 11

Alternar momentos de estabilidad y cambio

5. Suelo alternar momentos de estabilidad y momentos de cambio en lo que hago.

 Copiar

60 respuestas



Nota. Los datos arrojados por la figura 11, muestra que los artesanos durante su trayectoria tienden a sufrir cambios, por tanto el 75% y 18.3% coinciden en que si alternan esos momentos estables y cambiantes, el 5% respondió neutralmente y el 1.7% está en desacuerdo con la pregunta. Fuente: elaboración propia.

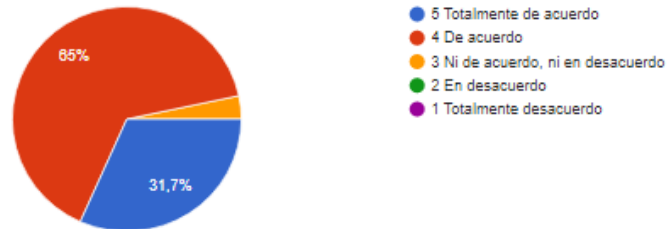
Gráfica 12

Soy constante con mis metas

6. Soy constante en el tiempo y persistente cuando me propongo una meta.

 Copiar

60 respuestas



Nota. La figura 12 resalta que el 65% y 31,7% concuerdan que son persistentes al momento de plantearse metas, trabajan de manera constante para alcanzar exitosamente lo propuesto, y solo el 3,3% contestó neutralmente, dando a entender que pueden ser o no constantes en sus propósitos y metas. Fuente: elaboración propia.

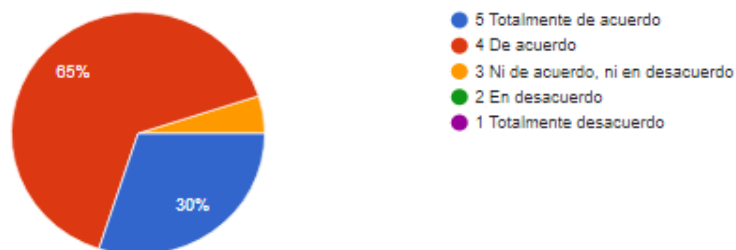
Gráfica 13

Adaptación y replanteo de estrategias

7. Normalmente, me adapto con flexibilidad y replanteo la estrategia cuando las cosas no salen como esperaba.

 Copiar

60 respuestas



Nota. De acuerdo con los datos recabados en la figura 13 es posible deducir que los artesanos son capaces de adaptarse a los tiempos cambiantes, el 65% y 30% contestaron afirmativamente a la premisa, indicando que buscan nuevas estrategias para sobresalir cuando las cosas no salen como se espera, el 5% es neutral, es decir, toman las cosas con la tranquilidad posible, esperando que puedan optar por replantear estrategias. Fuente: elaboración propia.

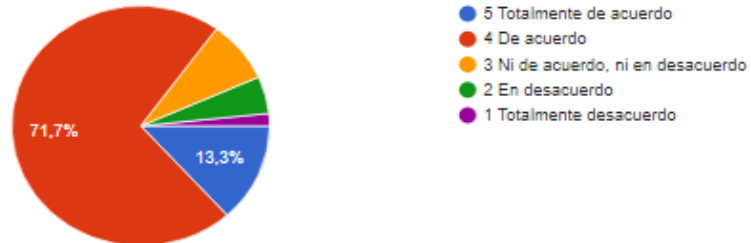
Gráfica 14

Resistencia al estrés de mi trabajo y empresa

8. Generalmente soy resistente al estrés y a la tensión que conlleva mi trabajo; mantengo la calma cuando me enfrento a un problema difícil en mi empresa.



60 respuestas



Nota. Los datos plasmados en la figura 14, indican que el 71.7% está de acuerdo en que resisten a momentos de estrés, resolviendo problemáticas presentadas en la actividad artesanal, de igual manera el 13.3% está totalmente de acuerdo, aunado a esto se encuentran las personas neutrales con un 8.3%, sin embargo el 5% y 1.7% están totalmente en desacuerdo. Fuente: elaboración propia.

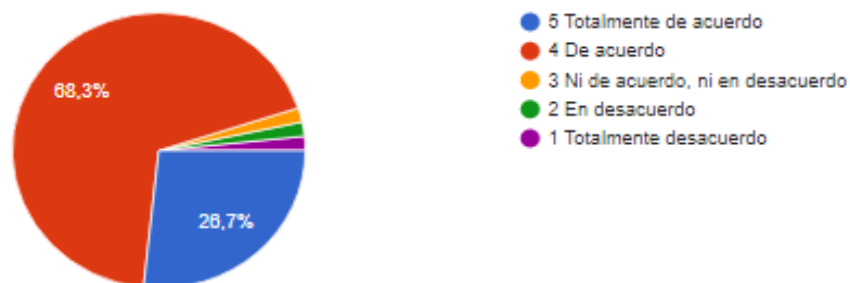
Gráfica 15

Práctico y resuelto

9. Soy práctico/a, pienso en soluciones no en problemas.



60 respuestas



Nota. La figura 15 muestra que los artesanos respondieron en su mayoría afirmativamente, el 68.3% y 26.7% están de acuerdo en buscar soluciones, no se centran en sus problemas sin buscar alternativas, por el contrario, el 3.4% respondieron negativamente, es decir, no buscan sobresalir de sus problemas. Fuente: elaboración propia.

Asertividad y control emocional

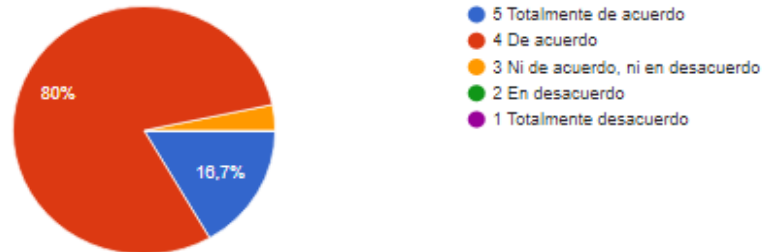
Gráfica 16

Captación de necesidades de clientes

10. Soy capaz de captar las necesidades de mis clientes(as) e incorporarlas a mi proyecto empresarial.

 Copiar

60 respuestas



Nota. La figura 16 muestra resultados respecto a la variable “Asertividad y control emocional”, donde el 80% y 16.7% de los artesanos respondieron afirmativamente, siendo capaces de identificar las necesidades de sus clientes y considerarlas en su desempeño artesanal, lo cual genera un plus para sí mismo y su actividad, ya que al saber cuáles son las demandas de sus clientes, les permite entregar trabajos personalizados por comprador, consiguiendo un buen nivel de ventas. Fuente: elaboración propia.

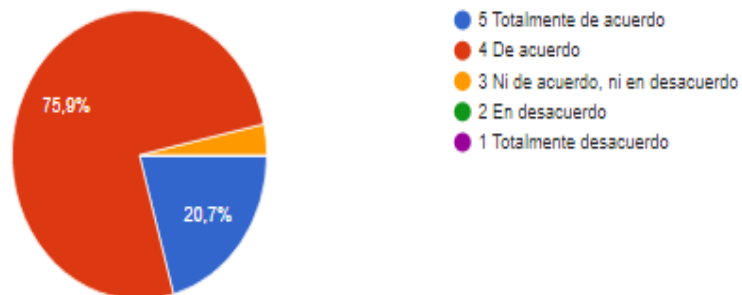
Gráfica 17

Objetivos

11. Me implico a fondo en mis objetivos del día a día.

 Copiar

58 respuestas



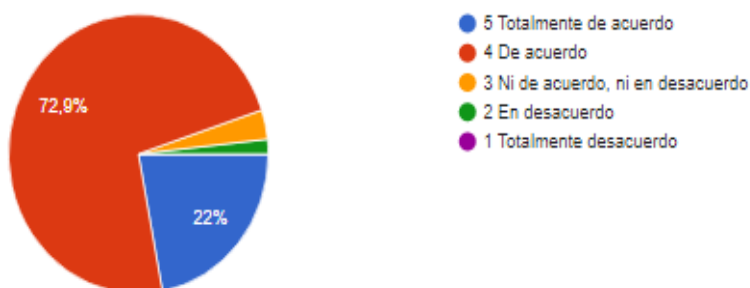
Nota. De acuerdo a los porcentajes arrojados por la imagen 17, un 75.9% y 20.7% son respuestas favorables, indicando que los artesanos buscan alcanzar sus

objetivos propuestos, trabajando diariamente en ellos, es decir, siempre tienen en mente que es lo que quieren y para que están trabajando. Fuente: elaboración propia.

Gráfica 18

Contexto cultural de actividad empresarial.

12. Suelo tener en cuenta las normas sociales y culturales (costumbres, tradiciones, etc.) de los contextos de mi actividad Empresarial. [Copiar](#)
59 respuestas

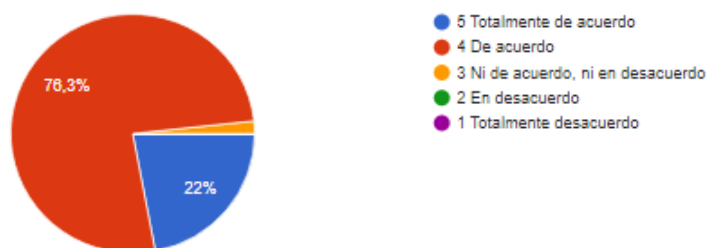


Nota. La figura 18 afirma en su totalidad (72.9% y 22%) que las normas sociales y sobre todo culturales de la etnia mazahua son consideradas para la elaboración de sus productos artesanales propios de la región, así mismo el 1.7% respondió a totalmente en desacuerdo, por ende se concluye que existen artesanos que no valoran su riqueza cultural. Fuente: elaboración propia.

Gráfica 19

Escuchar y comprender a clientes y subordinados

13. Me gusta tomarme el tiempo necesario para escuchar y comprender a mis clientes(as) y personas con las que trabajo. [Copiar](#)
59 respuestas



Nota. Los datos reflejados en la figura 19, indican que un 76.3% y 22% están de acuerdo y totalmente de acuerdo en comprender a sus clientes, pues esto les permitirá saber con precisión la demanda de sus compradores, consiguiendo lograr satisfacer las expectativas de los clientes. Fuente: elaboración propia.

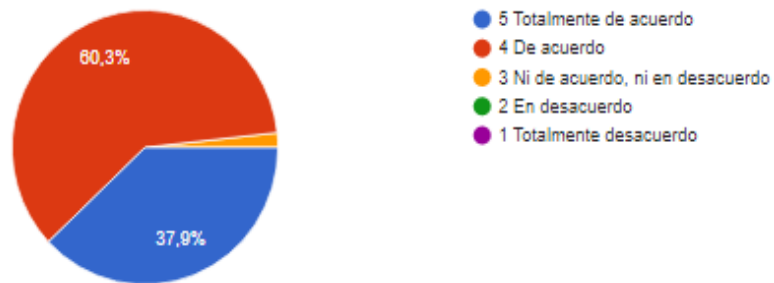
Gráfica 20

Iniciativa por aprender

14. El día a día me hace ser consciente de que siempre hay algo que aprender.



58 respuestas



Nota. La figura 20 da lugar a predecir que los artesanos son conscientes de que a diario hay algo que aprender, considerando que el 60.3% y 37.9% concuerdan afirmativamente. Este resultado es óptimo, pues en el mundo actual los cambios son constantes y los artesanos deben estar actualizados en todos los ámbitos, pero sobre todo en su rama textil. Fuente: elaboración propia.

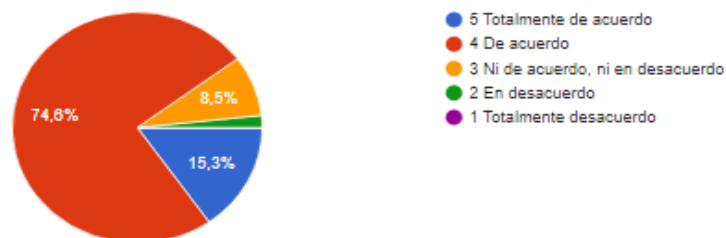
Gráfica 21

Planificaciones estratégicas

15. Me gusta hacer planificaciones semanales, ir adaptando mi plan estratégico día a día, de acuerdo con las necesidades y circunstancias que van surgiendo.



59 respuestas



Nota. La figura 21, muestra que un 74.6% y 15.3% está de acuerdo en realizar planes con base a las necesidades que se presenten, por otro lado el 8.5% respondieron neutralmente y finalmente el 1.7% están en desacuerdo, es decir, no realizan planificaciones. Fuente: elaboración propia.

Liderazgo participativo

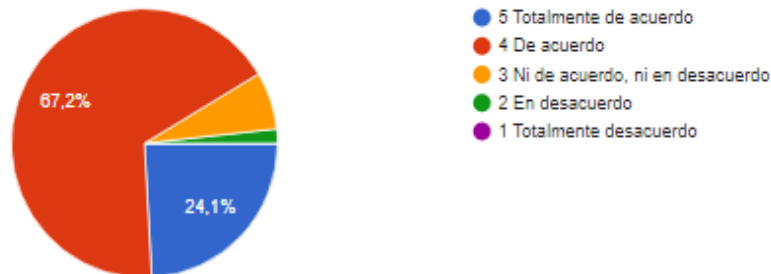
Gráfica 22

Liderazgo compenetrado

16. Prefiero ejercer un liderazgo compartido con personas con las que me siento compenetrado/a.



58 respuestas



Nota. De acuerdo a los resultados arrojados por la figura 22, los artesanos en su mayoría ejercen liderazgo sobre las personas subordinadas, puesto que ellos son los principales actores dentro de su círculo laboral, es por ello que el 67.2% y 24.1% indican que ejercen el liderazgo pero únicamente con personas con las que se sienten en confianza. Esto da lugar a deducir que con las personas con quienes no se sienten compenetrados no es tan fácil ejercer liderazgo. Fuente: elaboración propia.

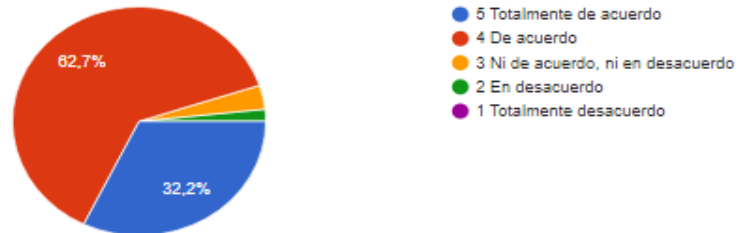
Gráfica 23

Personas talentosas

17. Al ejercer el liderazgo, me parece fundamental rodearme de personas con mucho talento.



59 respuestas



Nota. Los datos plasmados en la figura 23, muestra que un 62.7% y 32.2% están de acuerdo en rodearse de personas talentosas, captando oportunidades mediante la aplicación de liderazgo, así mismo el 1.7% está en desacuerdo con la premisa, lo que significa que un artesano no busca rodearse de personas talentosas. Fuente: elaboración propia.

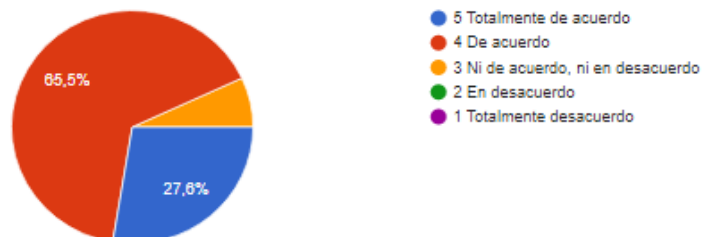
Gráfica 24

Trabajo en equipo

18. Me gusta trabajar en equipo con el personal de mi empresa.



58 respuestas



Nota. La figura 24, revela los porcentajes del trabajo en equipo de los artesanos, indicando que el trabajo en equipo consta de los miembros de la familia o allegados, por ello el 65.5% y 27.6% están de acuerdo en que les agrada trabajar en equipo, así mismo, el 6.9% respondió de forma neutral, es decir, trabajar en equipo o no, de todas formas tienden a realizar su trabajo. Fuente: elaboración propia.

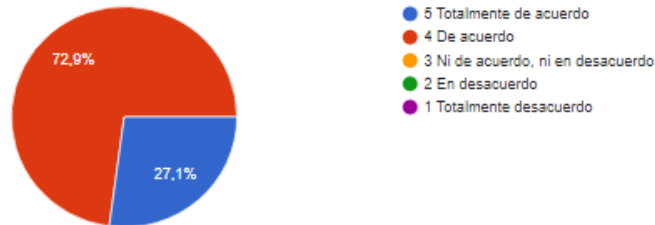
Gráfica 25

Inspiración de ideas novedosas

19. Busco activamente las opiniones de los demás como inspiración para ideas frescas y novedosas.

 Copiar

59 respuestas



Nota. Los resultados de la figura 25, muestran que un 72.9% y 27.1% coinciden totalmente en que están de acuerdo en siempre buscar opiniones y afirmaciones de otras personas, mismas que las inspiraran y permitirán mejorar su actividad artesanal y de esta manera, seguir creciendo y expandiendo sus productos y negocio. Fuente: elaboración propia.

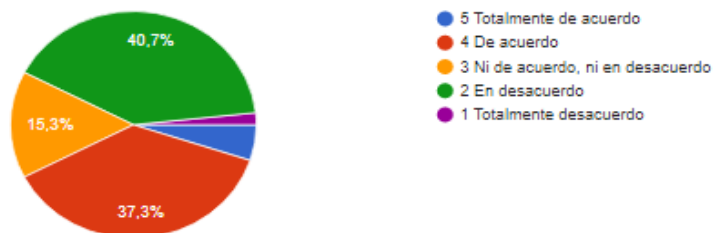
Gráfica 26

Crisis y nervios

20. Cuando hay una crisis en mi negocio, me controlan los nervios y no sé cómo gestionarla.

 Copiar

59 respuestas



Nota. La figura 26 revela que los artesanos en un 40.7% indican que no son controlados por sus emociones en situaciones críticas de su actividad artesanal, mientras que el 37.3%, 15.3% y 5.1% si son manipulados por los nervios ante crisis en su negocio. Fuente: elaboración propia.

Gráfica 27

Delegar actividades sin modificar decisiones

21. Delego actividades y tareas pero no la autoridad para modificar las decisiones ya tomadas . [Copiar](#)

58 respuestas



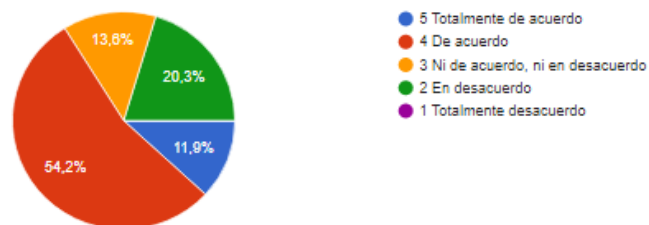
Nota. La grafica representa el nivel de autoridad que poseen los artesanos para encaminar las actividades y tareas, donde el 69% y 6.9% está de acuerdo con que solo delega y no cambia las decisiones ya tomadas, sin embargo el 15.5% está en desacuerdo, dando lugar a que si poseen esa autoridad para cambiar decisiones. Fuente: elaboración propia.

Gráfica 28

Supervisión continua

22. Superviso de cerca lo que hace mi equipo para asegurarme de que todo se hace a mi manera. [Copiar](#)

59 respuestas



Nota. El 54.2% y 11.9% refleja que los artesanos están dispuestos a supervisar lo que hace su equipo, mientras que el 20.3% están en desacuerdo, dando a entender que no supervisa a su equipo. Estas dos respuestas dan lugar a varios aspectos, en primera que como artesano líder supervisa las tareas de los subordinados posiblemente por no tener confianza total y en segunda no supervisar puesto que quizá los subordinados ya sean de confianza. Fuente: elaboración propia.

Afrontamiento de riesgos y dificultades

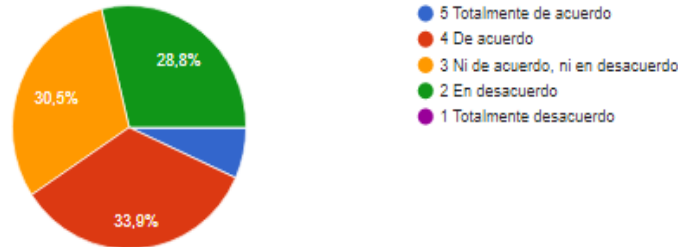
Gráfica 29

Riesgos y estrés

23. Los importantes riesgos que a menudo debo afrontar en mi empresa me provocan mucho estrés.

 Copiar

59 respuestas



Nota. El 33.9% y 6.8% indican que los artesanos sufren de estrés al presenciar riesgos en su negocio, mientras que el 30.5% contestó neutralmente, es decir, no padecen de estrés y se mantienen estables ante las situaciones adversas, y el 28.8% realmente indica que no son dominados por el estrés. Fuente: elaboración propia.

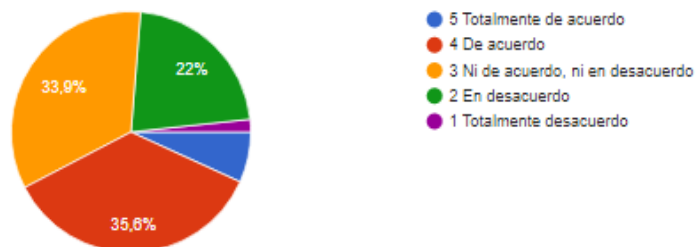
Gráfica 30

Incertidumbre y problemas

24. Me cuesta afrontar la incertidumbre y los problemas imprevistos.

 Copiar

59 respuestas



Nota. Los artesanos tienden a encontrarse con problemas de incertidumbre, por tanto el 35.6% y 6.8% les cuesta trabajo afrontar este tipo de situaciones, un punto favorable es que el 33.9% es neutral, y finalmente el 22% y 1.7% no les asusta enfrentar este tipo de problemas en su negocio. Fuente: elaboración propia.

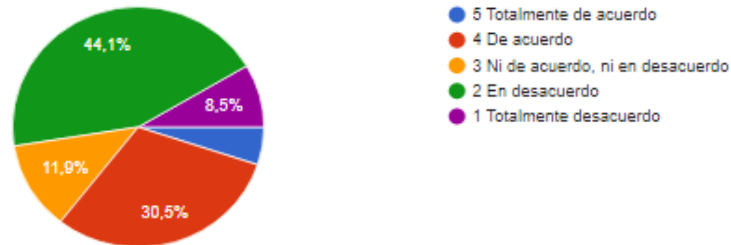
Gráfica 31

Temor al fracaso

25. El temor a fracasar en mi empresa es algo que siempre está presente.

 Copiar

59 respuestas



Nota. El gráfico muestra respuestas favorables en su mayoría, el 44.1% indica que no le causa temor el fracaso pero si lo tienen presente, sin embargo el 30.5% y 8.5% mencionan que si les causa temor fracasar porque siempre lo tienen en mente y 11.9% es neutral. Fuente: elaboración propia.

Competencia personal (resiliencia)

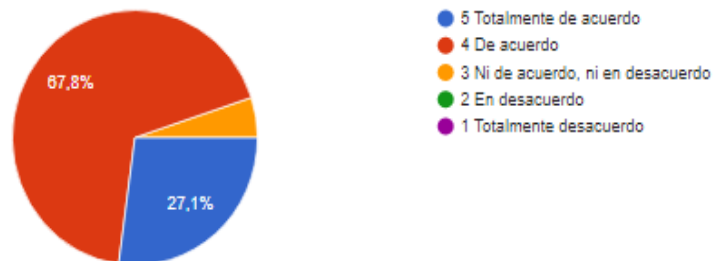
Gráfica 32

Soluciones constantes

26. Normalmente me las arreglo de una manera u otra.

 Copiar

59 respuestas



Nota. El 67.8% y 27.1% indican que están de acuerdo en que siempre tratan de dar soluciones a las situaciones, buscando todas las alternativas posibles para sobresalir, siendo estas respuestas favorables por parte de los artesanos. Elaboración propia.

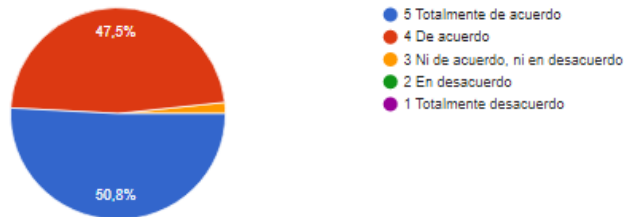
Gráfica 33

Satisfacción propia

27. Me siento orgulloso de las cosas que he logrado.

 Copiar

59 respuestas



Nota. La mayoría de los artesanos respondieron afirmativamente, es decir, están totalmente orgullosos de sus logros, y esto a su vez les genera satisfacción porque han logrado conseguir resultados oportunos, reflejándose en la gráfica con un 50.8% totalmente de acuerdo y 47.5% de acuerdo. Fuente: elaboración propia.

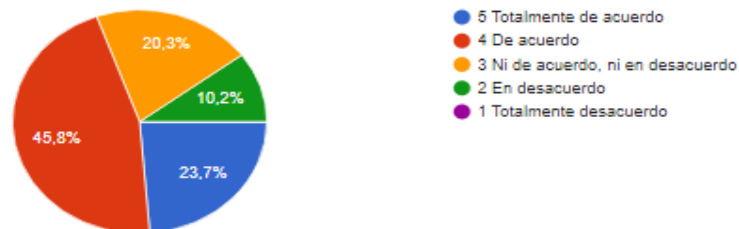
Gráfica 34

Manejo de situaciones

28. Siento que puedo manejar muchas situaciones a la vez.

 Copiar

59 respuestas



Nota. El grafico muestra que el 45.8% está de acuerdo en que está dispuesto a manejar diversas situaciones en un mismo momento, el 23.7% aún más de acuerdo con esta premisa, por otro lado el 10.2% refleja que no se le es posible manejar varias situaciones. Fuente: elaboración propia.

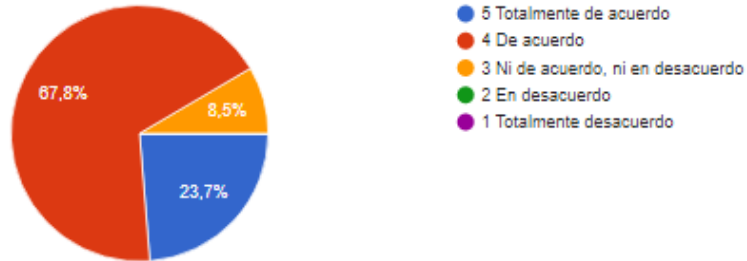
Gráfica 35

Resuelto y decidido

29. Soy resuelto y decidido.

 Copiar

59 respuestas



Nota. Los artesanos reflejaron optimismo en sus respuestas, el 67.8% y 23.7% indicaron que están de acuerdo, por ende tienden a ser resueltos y decididos, buscando el progreso de sus productos artesanales, por otro lado el 8.5% es neutral ante este tipo de situaciones. Fuente: elaboración propia.

Contraste de la Hipótesis

Los artesanos textiles de las comunidades mazahuas de San Felipe del Progreso reaccionan con autoeficacia y son proactivos ante situaciones de incertidumbre, saben afrontar los riesgos y dificultades que se les presenten, mostrando así una postura resiliente ante las adversidades propias de su negocio.

Conclusiones

La artesanía mazahua forma parte de la cultura de los pobladores de San Felipe del Progreso, dentro de ellos destacan artesanías fabricadas por los propios artesanos, mismos que venden a la población local pero también a personas extranjeras quienes valoran aún más los productos.

Los artesanos mazahuas poseen grandes habilidades al fabricar sus artesanías textiles, además de que dichas habilidades fueron aprendidas por herencia, es decir, las habilidades se transmiten de generación en generación, lo que significa que la actividad artesanal es realizada prácticamente por los integrantes de la familia. Aunado a lo anterior, es importante mencionar que los artesanos buscan sufragar sus necesidades personales y familiares con la elaboración de sus artesanías. Así mismo se enfatiza que las artesanías textiles son elaboradas en su mayoría por mujeres, sin embargo también existen hombres quienes poseen las mismas habilidades.

Con respecto a la aplicación del cuestionario, se concluye lo siguiente de acuerdo a las variables: autoeficacia y pro actividad, las interrogantes arrojaron respuestas positivas, es decir, los artesanos mostraron que son optimistas y disfrutan de su trabajo, siempre buscan sobresalir ante cada circunstancia que se les presente, tienen la iniciativa de salir de su zona de confort, siempre buscan ser constantes ante sus metas.

En asertividad y control emocional resalta que tienden a descifrar las necesidades de sus clientes, considerando que sus textiles destacan precisamente por la cultura mazahua, es decir, sus costumbres y tradiciones que se ven reflejados en los productos como diseños y técnicas propias de la región, por ejemplo, en el bordado de servilletas, chalecos, abrigos, etc., prevalecen figuras como venados o flores con distintos colores que simbolizan precisamente a la región de San Felipe del Progreso.

Los artesanos por si solos tienen la oportunidad de liderar a sus integrantes, principalmente con quienes se encuentran en confianza, permitiendo captar a personas talentosas, pues saben que a incluirlas en su grupo de trabajo les traerá aún más beneficios, y con ello se logra una colaboración en el desarrollo de las

actividades. Estas personas así como otras, apoyan a los artesanos a inspirarse para satisfacer las necesidades de sus clientes.

El afrontamiento de riesgos y dificultades, centrados en situaciones de incertidumbre para los artesanos se encuentran en un balance, para algunos son situaciones muy preocupantes, con grandes desafíos que posiblemente los conlleven a estar estresados, preocupados, etc., sin embargo para la mayoría de los artesanos disfrutan de estas situaciones, buscando aprender de cada una de ellas. Finalmente la competencia personal, específicamente hablando de resiliencia, los artesanos están completamente convencidos de que realizar su actividad artesanal textil les satisface personalmente y económicamente, pues están conscientes que durante el proceso se vive un sinnúmero de situaciones de las cuales van adquiriendo experiencia.

Recomendaciones y perspectivas

- Exhortar a los artesanos a dar continuidad en su actividad artesanal.
- Fomentar las actividades artesanales para rescatar y mantener la cultura mazahua.
- Promover el consumo local de las mismas artesanías textiles.
- Fomentar, incentivar y reforzar la resiliencia en los artesanos.

Referencias

- Almeida, B. M. (2020). Análisis del perfil emprendedor en los artesanos del barrio Nuevo Amanecer, parroquia Calderón. Quito 2020.
- Bustos, F. C. (2009). La producción artesanal. *Visión Gerencial*, (1), 38-39. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545880009.pdf>
- Camacho, V. J., Cervantes, E. F., Cesín, V. A. y Palacios, R. M. (2019). Estudios Sociales. *Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*, 29(53), 8. <https://www.scielo.org.mx/pdf/esracdr/v29n53/2395-9169-esracdr-29-53-e19700.pdf>
- Cruz, C. E., Velázquez, C. J. y Briones, J. A. (2020). Prácticas de economía solidaria en las cooperativas artesanales de Campeche, México.
- Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías. (2015). Manual de diferenciación entre artesanía y manualidad. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/107963/Manual_diferenciacion_artesania_manualidad_2015.pdf
- Fregoso, G. A., Ortega, P. L., Pérez, R. M. y Vázquez, A. H. (2017). Proyecto de emprendimiento para la venta de artesanía textil mexicana [Tesis de maestría, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente]. Archivo digital. <https://rei.iteso.mx/bitstream/handle/11117/4960/PROYECTO+DE+EMPREN-DIMIENTO+PARA+LA+VENTA+DE+ARTESAN%C3%8DA+TEXTIL+MEXICANA+-+MMG.pdf?sequence=2>
- Guillén, M. I. (2018). Emprendimiento y competitividad: estudio de caso de la empresa mexicana “cervecera del rey”.
- Hernández, R.V., Pineda, D. D., Andrade, V. M. (2021). Las mipymes artesanales como un medio de desarrollo para los grupos rurales en México Universidad & Empresa [Archivo PDF]. <https://www.redalyc.org/pdf/1872/187222420004.pdf>
- Hernández, S. R., Fernández, C.C. y Baptista, L. P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hidalgo, P. L. (2014). La cultura del Emprendimiento y su Formación. *Alternativas*

- UCSG, 15(1). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5599803>
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232022000200235
- Lechuga, N. M. (2021). La resiliencia como competencia potenciadora del emprendimiento universitario ante el distanciamiento social [Archivo PDF]. <https://revistas.unicartagena.edu.co/index.php/panoramaeconomico/article/view/3655>
- Lituma, Y. M., Andrade, A. R. y Andrade, P. D. (2020). Caracterización de los emprendimientos artesanales de la ciudad de Cuenca. Caso: adornos para el hogar [Archivo PDF]. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7898241>
- Pérez, L., Pérez, J. y Parada, D. (2019). Emprendimiento y resiliencia: mitos y realidades referente: entidad no gubernamental en el área del emprendimiento. *Enfoques*, 9(3), 3-5.
- Real Académica Española. 2022
- Rivas, R. D. (2018). La Artesanía: patrimonio e identidad cultural. *Revista de Museología Kóot*, (9). <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/297/2971213008/html/index.html>
- Salazar, H, J. (2020). Estudio de comercialización para la asociación de artesanos y emprendedores del barrio sur San Antonio de Ibarra, provincia de Imbabura [Tesis de pregrado, Universidad Técnica del Norte]. Archivo digital. <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/10536>
- Segura, M. F. (2021). Resiliencia y género como determinantes de supervivencia en microproyectos de emprendimiento. *Revista Dimensión Empresarial*, 19(4), 25-48 DOI: 10.15665/dem.v19i4.2493
- Sornoza, P. D., Parrales, P. M., Sornoza, P. G., Cañarte, R. T., Castillo, M. M., Guaranda, Z. V y Delgado, L. H. (2018). ³ciencias. *Fundamentos de emprendimiento*. <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/05/Fundamentos-de-emprendimiento.pdf>
- Suarez, O. M., Sanchez, G. M. y Soto, G. M. (2019). Desarrollo de la carrera emprendedora: Identificación de perfiles, competencias

- y necesidades [Archivo PDF].
<https://redined.educacion.gob.es/xmlui/handle/11162/196652>
- Casa MEJICÚ. (S/F).
- Instituto de Investigación y Fomento de las ARTESANIAS. (2022).
- Salinas, M. A. (2004). *Métodos de muestreo*.
<https://www.redalyc.org/pdf/402/40270120.pdf>
- Newbold. P., Carlson. W. y Thorne. B. (2008). *Estadística para Administración y Economía*. PEARSON. <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/Estadística-para-administracion-y-la-economia.-6Ed.-Newbold-2008.pdf>
- Sánchez, G. M., Suarez, O. M. (2017). Diseño y Validación de un instrumento de Evaluación de Competencias para la Gestión de la Carrera Emprendedora. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación*, 3.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=459653862010>
- Sánchez, T. D. y Robles, B. M. (2015). Escala de Resiliencia 14 ítems (RS-14): Propiedades Psicométricas de la Versión en Español. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación*, 2 (40).
<https://www.redalyc.org/pdf/4596/459645432011.pdf>