

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
SECCIÓN DE CIENCIAS SOCIALES**



TRABAJO DE GRADO

TÍTULO

IMPACTO DE LA ESTRATEGIA “UN PUEBLO, UN PRODUCTO”, EN LAS
CONDICIONES DE VIDA DE LAS FAMILIAS DEL MUNICIPIO DE CIUDAD BARRIOS
DEL DEPARTAMENTO DE SAN MIGUEL.

**PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE:
LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA**

PRESENTADO POR:

JOSÉ LUCIO CASTELLÓN MEDRANO

JOEL ALEJANDRO PAZ ARGUETA

JOSUÉ EDEMIR GÓMEZ CARRANZA

DOCENTE ASESOR:

LICDA. LOURDES ELIZABETH PRUDENCIO COREAS.

JULIO, 2021

SAN MIGUEL, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES

Mtro. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

RECTOR

Dr. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICE RECTOR ACADEMICO

Ing. JUAN ROSA QUINTANILLA

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

Ing. FRANCISCO ALARCÓN

SECRETARIO GENERAL

Lic. RAFAEL HUMBERTO PEÑA MARIN

FISCAL GENERAL

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL

AUTORIDADES

Lic. CRISTÓBAL HERNÁN RÍOS BENÍTEZ

DECANO

Lic. OSCAR VILLALOBOS

VICEDECANO

Lic. ISRAEL LÓPEZ MIRANDA

SECRETARIO

Lic. ELADIO FABIÁN MELGAR

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

Lic. RUDIS YILMAR FLORES

COORDINADOR DE LA SECCIÓN DE CIENCIAS SOCIALES.

Lic. EVER PADILLA

**COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN DE
LICENCIATURA EN SOCIOLOGÍA.**

Índice General

Contenido	Pág.
Índice de anexos	4
Agradecimientos.....	6
Dedicatoria.....	7
Resumen.....	8
Summary.....	9
Introducción	10
CAPÍTULO 1. EL DISEÑO TEÓRICO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
1.1. Planteamiento del Problema	11
<i>1.1.1. Antecedentes del Problema</i>	<i>11</i>
<i>1.1.2. Situación Problemática</i>	<i>15</i>
<i>1.1.3. Delimitación y Enunciado del Problema.....</i>	<i>18</i>
<i>1.1.4. Justificación del Estudio.....</i>	<i>19</i>
<i>1.1.5. Objetivos de la Investigación</i>	<i>21</i>
1.2. Diseño Metodológico	21
<i>1.2.1. Tipo de Estudio.....</i>	<i>21</i>
<i>1.2.2. Enfoque y Métodos de Investigación.....</i>	<i>23</i>
<i>1.2.3. Población y Muestra</i>	<i>23</i>
<i>1.2.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos</i>	<i>25</i>
<i>1.2.5 Estrategia para el Procesamiento y Análisis de la Información</i>	<i>26</i>
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO – REFERENCIAL DE LA INVESTIGACIÓN	28
2.1. Teorías del Desarrollo Económico Local	28
2.2. “Un pueblo, Un producto” como Estrategia de Desarrollo Local: Definición, Origen, Propósito y Fases.....	30
2.3. Ampliación de la Estrategia “Un pueblo, Un producto” en El Salvador.....	32
CAPÍTULO 3. IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA “UN PUEBLO, UN PRODUCTO” EN EL MUNICIPIO DE CIUDAD BARRIOS, DEL DEPARTAMENTO DE SAN MIGUEL.....	35
3.1 Contexto de su Implementación	35
3.2 Percepciones de los Participantes de La Estrategia “Un pueblo, Un producto”.....	40
3.3 El Contexto Actual del Desarrollo de La Estrategia “Un pueblo, Un producto”.....	46

CAPÍTULO 4. IMPACTOS DE LA ESTRATEGIA “UN PUEBLO, UN PRODUCTO” EN LAS CONDICIONES DE VIDA DE LAS FAMILIAS BENEFICIARIAS DEL MUNICIPIO DE CIUDAD BARRIOS, DEL DEPARTAMENTO DE SAN MIGUEL.....	49
4.1. Percepción de los emprendedores acerca de los Logros y Beneficios de la Estrategia	49
4.2. Impacto de la Estrategia “Un pueblo, Un producto” en las Condiciones de Vida de las Familias Participantes	52
Conclusiones.....	56
Recomendaciones.....	58
Referencias.....	60
Anexos	62

Índice de anexos

Anexo No. 1. Guía de entrevista Dirigida a Personas participantes de la estrategia “Un pueblo, Un producto, en calidad de emprendedores locales del Municipio de Ciudad Barrios, del Departamento de San Miguel.....	62
Anexo No. 2. Guía de entrevista Dirigida a director de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).....	64
Anexo No. 3. Guía de entrevista dirigida a promotor de la estrategia “Un pueblo Un producto” en el municipio de Ciudad Barrios, del Departamento de San Miguel	66
Anexo No. 4. Guía de entrevista dirigida a alcalde del Municipio de Ciudad Barrios del departamento de San Miguel.	68
Anexo 5. Resumen de la pregunta: ¿Desde cuándo emprende su negocio?	70
Anexo 6. Resumen de la pregunta: ¿Cómo se enteró de la estrategia? ¿a través de quiénes? ¿por qué medios?	71
Anexo 7. Resumen de la pregunta: ¿Qué le llamo más la atención de la estrategia? ¿por qué? ..	72
Anexo 8. Resumen de la pregunta: ¿Por qué decide participar en la estrategia?, ¿qué le motivo?	73
Anexo 9. Resumen de la pregunta: ¿Podría decirme algunos requisitos o condiciones que le hayan establecido para participar en la estrategia?	74
Anexo 10. Resumen de la pregunta: ¿Cómo se siente siendo parte de esta estrategia?	76
Anexo 11. Resumen de la pregunta: ¿Podría decirme con más detalle en qué consiste la estrategia?	77
Anexo 12. Resumen de la pregunta: ¿Qué conoce de la estrategia y cuánto tiempo tiene de participación?.....	78
Anexo 13. Resumen de la pregunta: ¿Qué tipo de actividades se han desarrollado para impulsar al sector emprendedor?	79
Anexo 14. Resumen de la pregunta: ¿Qué tipo de apoyos ha recibido a partir de ser parte de esta estrategia? ¿de quiénes, podría describirlos?	81
Anexo 15. Resumen de la pregunta: ¿Qué beneficios ha obtenido con esta estrategia? ¿podría describirlos?	82
Anexo 16. Resumen de la pregunta: ¿Cuáles han sido los logros o beneficios de poseer su propio emprendimiento? Podría describirlos	83
Anexo 17. Resumen de la pregunta: ¿Qué beneficios ha recibido usted y su grupo familiar con esta estrategia?	85

Anexo 18. Resumen de la pregunta: ¿Considera que han mejorado sus condiciones de vida y las de su núcleo familiar, desde su participación en la estrategia? ¿en qué aspectos han mejorado sus condiciones?.....	86
Anexo 19. Resumen de la pregunta: ¿Qué valoración le otorga a la implementación de esta estrategia?	87
Anexo 20. Resumen de la pregunta: ¿Ha tenido algunas dificultades como emprendedor? ¿de qué tipo? ¿Cómo las ha resuelto?	88
Anexo 21. Resumen de la pregunta: ¿Considera que la estrategia ha dado resultados positivos en el municipio, y particularmente en su núcleo familiar? ¿cuáles han sido estos resultados?.....	90
Anexo 22. Resumen de la pregunta: Si quisiéramos evaluar la estrategia a partir de sus beneficios e impacto en la economía familiar que nota le pondría del 1 al 10. ¿Por qué?.....	92
Anexo 23. Resumen de la pregunta: Que recomendaciones usted haría para continuar y mejorar con este tipo de proyectos de desarrollo local.	92
Anexo 24. Análisis parcial por pregunta: coincidencias y particularidades de los funcionarios entrevistados de la CONAMYPE	95
Anexo 25. Resumen de la entrevista realizada al alcalde municipal de Ciudad Barrios.....	110
Anexo 26. Siglas Utilizadas	114
Anexo 27. Fotografías de las entrevistas realizadas y emprendimientos.....	115

Agradecimientos

Externamos nuestro profundo agradecimiento a todas aquellas personas que hicieron posible la realización de este trabajo de investigación. Y gracias a la vida.

A los emprendedores del Comité “Un pueblo, Un producto”, por brindarnos la confianza de facilitarnos la información y poder conocer sus vidas, sus experiencias y percepciones, en todo el proceso de desarrollo de esta investigación.

A la docente asesora. LICDA. Lourdes Elizabeth Prudencio Coreas, por su admirable compromiso, responsabilidad, paciencia y apoyo en el desarrollo de este trabajo de investigación.

Lucio, Alejandro y Edemir

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis padres: por su apoyo incondicional durante todo este proceso de formación, por la confianza que depositaron sobre mí para poder obtener este logro, que también es de ellos.

A mis compañeros de equipo de tesis: Alejandro Paz, Lucio Castellón por su arduo compromiso con este trabajo y por su apoyo y respeto hacia mi persona.

A todos los amigos y todas aquellas personas que mostraron interés para que se hiciese posible la obtención de esta meta. Gracias a todos, por todo.

Josué Edemir Gómez Carranza

Dedico este trabajo a mi madre: María Magdalena Paz Argueta, por su sacrificio y arduo esfuerzo, por su apoyo, confianza y cuidado a lo largo de estos años de formación, por sus enseñanzas que me ayudaron a culminar este proyecto.

A mis amigos y a quienes me han ayudado y guiado durante el proceso. Gracias totales.

Joel Alejandro Paz Argueta.

Dedicatorias especiales a mis padres, Ana Francisca Medrano y José Lucio Castellón Orellana, quienes con su esmero y sacrificio me han brindado las condiciones para progresar en mi educación.

A mis compañeros de tesis, quienes han sido comprensivos en las limitantes y contratiempos que surgen en el desarrollo del proyecto y a lo largo de la carrera.

A todos mis amigos, que me han acompañado y mostrado su apoyo en momentos de necesidad y festejo.

José Lucio Castellón Medrano.

Resumen

El objetivo de la investigación es analizar el impacto de la estrategia “Un pueblo, Un producto” en las condiciones de vida de las familias beneficiarias, en el municipio de Ciudad Barrios, del departamento de San Miguel. La investigación es de tipo exploratorio-descriptivo, bajo un enfoque cualitativo, ya que la intencionalidad es examinar desde la percepción de los participantes de la estrategia, los impactos y beneficios obtenidos. –La muestra estuvo representada por seis emprendedores que forman parte de la estrategia y tres funcionarios, dos de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y el alcalde municipal. El método utilizado fue el Fenomenológico-Hermenéutico, ya que, lo que se busca con esta investigación es conocer las experiencias y comprender el significado que los participantes le otorgan a la estrategia. La técnica utilizada en la investigación, para recolectar los datos empíricos de las fuentes primarias, tanto de los emprendedores como de los informantes clave, fue la entrevista enfocada, semiestructurada. Para la fundamentación teórica y referencial del estudio se utilizó la técnica documental. Entre lo más sobresaliente de los resultados obtenidos del estudio, se encuentran los beneficios obtenidos en los procesos de capacitación de todos los miembros, lo que les ha permitido generar mayores ingresos económicos en la familia. Otro hallazgo importante ha sido su alcance como emprendedores, ya que la estrategia les ha permitido dar a conocer la producción local a nivel nacional e internacional.

Palabras clave: Estrategia “Un pueblo, Un producto”, CONAMYPE, desarrollo económico local, emprendimiento, emprendedores.

Summary

The objective of the research is to analyze the impact of the strategy "One village, One product" on the living conditions of the beneficiary families, in the municipality of Ciudad Barrios, in the department of San Miguel. The research is exploratory-descriptive, under a qualitative approach, since the intention is to examine from the perception of the participants of the strategy, the impacts and benefits obtained. The exhibition was represented by six entrepreneurs who are part of the strategy and three officials, two from the National Commission of Micro and Small Enterprises (CONAMYPE) and the municipal mayor. The method used was the Phenomenological-Hermeneutic, since what is sought with this research is to know the experiences and understand the meaning that the participants give to the strategy. The technique used in the research, to collect empirical data from primary sources, both entrepreneurs and key informants, was the focused, semi-structured interview. For the theoretical and referential foundation of the study, the documentary technique was used. Among the most outstanding of the results obtained from the study are the benefits obtained in the training processes of all members, which has allowed them to generate greater economic income in the family. Another important finding has been their reach as entrepreneurs since the strategy has allowed them to publicize local production nationally and internationally.

Keywords: Strategy "One village, One product", CONAMYPE, local economic development, entrepreneurship, entrepreneurs.

Introducción

El presente documento contiene el informe final del trabajo de investigación que lleva por título: Impacto de la estrategia, “Un Pueblo, Un producto” en las condiciones de la vida de las familias beneficiarias en el municipio de Ciudad Barrios del Departamento de San Miguel. La investigación se llevó a cabo con la participación de seis emprendedores beneficiarios de la estrategia, además de las autoridades locales de la municipalidad y dos funcionarios perteneciente a la CONAMYPE.

El informe está organizado en cuatro capítulos, el primero, contienen el diseño metodológico de la investigación, en este se especifica la metodología, el diseño, las técnicas e instrumentos de recolección de la información. El segundo capítulo desarrolla el marco teórico conceptual que contienen los fundamentos de las teorías de desarrollo económico local y la estrategia, “Un Pueblo, Un producto” su aplicación y su funcionamiento. En el capítulo tres se presenta el contexto actual de la implementación de la estrategia en el municipio de Ciudad Barrios y la percepción de los participantes en cuanto a la valoración de la estrategia. En el cuarto capítulo se sitúa en perspectiva el impacto de la estrategia “Un pueblo, Un producto” en las condiciones de vida de las familias beneficiarias, describiendo los resultados acerca de los logros beneficios obtenidos con la aplicación de la estrategia en el municipio. Finalmente se presentan las conclusiones del estudio, algunas recomendaciones, las referencias bibliográficas y los diferentes anexos que documentan el informe.

CAPÍTULO 1. EL DISEÑO TEÓRICO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

1.1.1. *Antecedentes del Problema*

El tema económico como problema estructural es un eje fundamental que comprende diversas problemáticas sociales como la desigualdad, la pobreza, inseguridad, desempleo, todas presentes en la realidad de El Salvador. Desde la aplicación del modelo neoliberal –tema que se tratará más adelante- estas problemáticas se han agudizado y el país ha atravesado diversos cambios de dinámica económica, por un lado se ha atribuido al Estado la implementación de su política fiscal, la cual da facultad de dirección económica sobre los gastos públicos y recaudación de impuestos, pero por otro ha reducido sus facultades sobre la política monetaria, la cual es el proceso para el control de estabilidad de precios mediante la oferta monetaria, estos y otros temas son de necesaria agudeza para explicación de la realidad socioeconómica del país. Para la comprensión del tema económico en El Salvador habrá que entender que es la economía en su definición teórica:

Es el estudio de la manera en que los hombres y la sociedad utilizan -haciendo uso o no del dinero- unos recursos productivos escasos, para obtener distintos bienes y distribuirlos para su consumo presente o futuro entre las diversas personas y grupos que componen la sociedad (Giron y Astudillo, 1994, p. 13).

Es esencial identificar los mecanismos de producción, distribución y consumo que sostienen una sociedad; teniendo en El Salvador una economía de bienes y servicios que se basa en el libre mercado y la libre competencia, es notoria la dificultosa capacidad de la creación de una base productiva sólida que genere excedente para la exportación y lo poco que se produce se

concentra en un pequeño grupo empresarial. Además, el mercado es generador de patrones de consumo que lleva a la sociedad a un incremento de la adquisición de productos extranjeros que crean un desequilibrio en la balanza comercial, mayores importaciones y menos exportaciones que crean un patrón de dependencia a economías externas.

El sistema de distribución se basa en la capacidad adquisitiva de las personas fijados por el salario real y los precios de la canasta básica alimentaria, existiendo bajas salariales y elevados costos en los precios de bienes y servicios, creándose un desequilibrio en la capacidad adquisitiva de las personas, sin mencionar que a costa de ser un país subdesarrollado, la abundante mano de obra lleva una desvalorización de la fuerza de trabajo con salarios precarios de subsistencia, que no logran cubrir las necesidades básicas de las personas, sin mencionar que existe un importante sector de la sociedad que se basa del comercio informal y que sostiene gran parte de la economía del país. Así mismo, la inyección de capital extranjero por medio de las remesas, del cual depende una parte del Producto Interno Bruto (PIB) nacional, contribuye a nivelar esos desequilibrios de la economía del país.

En El Salvador en la década de los años 90's, el crecimiento económico, presentaba comportamientos oscilantes en promedio muy bajo, en comparación a otros países, ya que, en ninguno de los últimos 15 años, se ha logrado incrementar a tasas per cápita superiores al 3%, lo cual es deficiente en comparación con el resto del mundo. En promedio el PIB per cápita mundial es de (1.96%) y El Salvador, tiene un promedio de crecimiento de apenas un (0.93%), otro aspecto importante de mencionar, es la enorme brecha que existe en los niveles de ingreso, lo que muestra una alta desigualdad y puede observarse al comparar los índices de desarrollo humano de El Salvador con el resto del

mundo, posicionándonos en el lugar número 103 en promedio, esto lleva a pensar que hace falta mejorar en nivel de desarrollo en el país (Chavez et al., 2016, p. 1)

Los datos anteriores se producen en el marco del nuevo modelo económico, que se dio a partir de los años 90's, el cual pasa a sustituir el modelo de exportaciones, por un modelo de apertura externa, -economía de producción agrícola, a una economía de bienes y servicios- mejor conocido como Modelo Neoliberal. Según Durán et al (2010) este es entendido como:

Una serie de políticas económicas, que de acuerdo con sus promotores eran necesarias de implementar, porque permitirían la creación de un contexto económico estable (baja inflación y una balanza comercial equilibrada) y una reasignación de las funciones del Estado y del sector privado. Lo anterior, permitiría que el país entrara en un proceso de crecimiento económico sostenido en el largo plazo, esto es: aumentos en la producción, en el empleo y en los ingresos, logrando con ello, según la concepción convencional, mayores tasas de ahorro y de inversión.

El fundamento concreto de este cambio en el eje productivo se encuentra plasmado en el denominado "Consenso de Washington". Éste contenía un conjunto de "recomendaciones" para los países en vía de desarrollo, que adquirirían la forma de condicionantes para recibir nuevos préstamos (p. 1)

La transición del modelo de intervención estatal keynesiano hacia uno más liberal, que buscaba a través de la injerencia internacional de las instituciones financieras como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial (BM) la implementación de nuevas medidas económicas que crearían las condiciones para la implementación del modelo neoliberal, que diera mayor protagonismo al mercado sobre las decisiones económicas del país y menor participación Estatal.

En sustitución de todo ello, impusieron, en primer lugar, un modelo de desarrollo económico que pretendía:

- a. fortalecer y modernizar las estructuras de la organización económica capitalista, como son, entre otras, la concepción de la propiedad privada, las instituciones financieras, los mercados libres de cualquier injerencia estatal, la libertad total de contratar y despedir a la fuerza de trabajo, etc.; todo ello a costa de reducir o anular las actividades económicas del Estado.
- b. aplicar un esquema de crecimiento económico basado en la especialización productiva y en el desarrollo de las ventajas comparativas de algunas producciones, que competirán con la producción mundial a través de la libre entrada de mercancías y capitales procedentes del mercado mundial, fruto de la progresiva desaparición de toda clase de aranceles y del incentivo a la inversión extranjera.
- c. favorecer una determinada manera de funcionar de la economía, en la que el libre juego de la oferta y la demanda determina tanto la satisfacción de las necesidades, aun las más elementales, como la utilización de las fuerzas productivas, incluida la fuerza de trabajo, siendo el salario un precio entre otros (Talavera, 1985, pp. 138-139)

A partir de la implementación de este modelo se apertura una dinámica socioeconómica de liberalización de la economía y autorregulación del mercado, dejando al Estado con poca participación en los asuntos económicos del país. Estas medidas neoliberales, fueron respaldadas por la institucionalidad política de las fracciones partidarias Alianza Republicana Nacionalista (ARENA), bajo los lineamientos de los programas de ajuste estructural (PAE) y los programas de estabilización económica (PEE) establecidos en el consenso de Washington e impulsadas por entidades financieras internacionales, y estando en función de los grandes poderes económicos.

Desde la puesta en marcha del modelo neoliberal se pone el énfasis a la libre competencia y el libre mercado, con esperanza de crecimiento y prosperidad a todos los sectores de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas del país, sin embargo, las condiciones han favorecido únicamente a los grandes empresarios por su capacidad productiva, que absorbe al resto de nuevas competencias o inversiones.

1.1.2. Situación Problemática

En El Salvador existen leyes que establecen la participación del estado en las decisiones orientadas a crear un mejor ambiente económico en el país, para fomentar la inversión privada con un enfoque de carácter social que procure el bienestar económico de la ciudadanía en general. Para el caso, la Constitución de El Salvador establece que:

El orden económico debe responder esencialmente a principios de justicia social, que tiendan a asegurar a todos los habitantes del país una existencia digna del ser humano. El Estado promoverá el desarrollo económico y social mediante el incremento de la producción, la productividad y la racional utilización de los recursos. Con igual finalidad, fomentará los diversos sectores de la producción y defenderá el interés de los consumidores (Art. 101)

La Constitución garantiza la libertad económica, en lo que no se oponga al interés social. El Estado fomentará y protegerá la iniciativa privada dentro de las condiciones necesarias para acrecentar la riqueza nacional y para asegurar los beneficios de ésta al mayor número de habitantes del país (Art. 102)

No obstante, lo establecido en los artículos citados anteriormente, el orden económico actual se base en el sistema de libre mercado, donde las grandes empresas controlan la economía

en detrimento de la mediana, pequeña y microempresa. En este sentido, el estado salvadoreño está en deuda con la promoción y defensa de principios de justicia social e igualdad, y principalmente proteger a las personas débiles, frente a los económicamente poderosos. En la misma Constitución se establece que el Estado debe garantizar el cumplimiento de estos artículos, con la obligación de promover y proteger las iniciativas de las personas o empresas que se dediquen a las actividades productivas o comerciales, con el objetivo, no simplemente de favorecer a las personas y empresas, sino más bien, para generar beneficios directos a los salvadoreños, ya que una forma de fomentar la iniciativa privada, es apoyar y dar facilidades a todo aquel que desee establecer o ampliar un negocio.

Por consiguiente, en lo que atañe este panorama económico y social de El Salvador, es necesario que el gobierno central implemente estrategias y mecanismos de desarrollo económico local para garantizar políticas integrales, que contribuyan al reconocimiento de las características para el aprovechamiento de los recursos de manera sostenible y descentralizada dentro de los diferentes territorios, y así generar oportunidades de productividad a los sectores emprendedores pequeños y medianos empresarios.

En un intento por apostar al crecimiento económico, se diseña en el año 2009, la estrategia “Un pueblo, un producto”; enfocada en promover de forma sostenible el desarrollo económico local, con el objetivo de dinamizar la economía local, haciendo uso de las capacidades y potencialidades económicas de los pueblos que cuentan con una identidad cultural determinada.

Considerando la realidad económica del país y con el objetivo de mejorar las condiciones de vida de las familias salvadoreñas, el gobierno central en el Plan Quinquenal 2009-2014, plantea iniciar un proceso de transformación de las actividades productivas del país que beneficie

y mejore las condiciones de vida de las familias salvadoreñas, estableciendo el siguiente compromiso:

El gobierno de la república tiene la profunda convicción de que, para mejorar las condiciones de vida de las familias salvadoreñas y la competitividad nacional, la transformación productiva es impostergable. Este propósito requiere esfuerzos extraordinarios: por un lado, la reorientación en forma coordinada de los recursos y servicios gubernamentales, para que fomenten tanto la innovación como las iniciativas emprendedoras de las mujeres y los hombres que se dedican a la producción y a las actividades empresariales; por el otro, la creación de nuevas modalidades que permitan acceso a recursos financieros y a una gestión de calidad. En resumen, se requiere una acción gubernamental que gire en torno a objetivos comunes y a visiones integradoras en función de territorios y sectores que históricamente han sido marginados de las políticas públicas, lo que ha acentuado brechas y círculos perversos (pp. 91-92)

Los esfuerzos por la redirección de la inversión del Estado, deja en evidencia el enfoque de aplicación descentralizado, el cual se ve orientado alrededor de objetivos comunes de los emprendedores y de la micro y pequeña empresa del país, a través de la descentralización institucional, organizacional y participativa, que involucre a los diversos sectores empresariales, sociales e institucionales en la construcción de propuestas para el desarrollo, acorde a las demandas locales y los recursos del territorio.

El municipio de Ciudad Barrios se ha identificado como zona céntrica del territorio por sus características socioeconómicas y naturales que atribuyen a la región potencialidades y riqueza por su cultura y tradición que caracterizan al territorio. De acuerdo con la Dirección General de Estadísticas y Censos (2007), la población y distribución demográfica, y según el

último censo del año 2007 posiciona a Ciudad Barrios como el segundo municipio más poblado del departamento de San Miguel con un dato poblacional de 24,817 habitantes en total, donde la población masculina representa un 49.61% con un total de 12,318 hombres y población femenina un 50.34% con un total de 12,499 mujeres.

El municipio cuenta con una actividad productiva donde su principal rubro es la producción del café, cuenta con producción agrícola de granos básicos como el maíz y el frijol, siendo estas últimas una gran fuente generadora de ingresos en las zonas rurales. El municipio desarrolla una dinámica comercial muy fluida, donde la mayor cantidad de productores y comerciantes llegan con sus productos, enriqueciendo la cultura emprendedora que tanto destaca en la región.

1.1.3. Delimitación y Enunciado del Problema

La investigación se desarrolló tomando en cuenta la importancia de la implementación de la estrategia “un pueblo, un producto”, como mecanismo de reactivación económica local de los territorios mediante la potencialización de los recursos locales, desde las consideraciones respecto a su puesta en marcha en el año 2009, con lo que se redirecciona la operatividad de las políticas sociales en función de los grandes sectores populares.

El contexto espacial de esta investigación se inscribe en el municipio de Ciudad Barrios, del departamento de San Miguel, ubicado a 33 km. al norte de la Ciudad de San Miguel, en área geográfica perteneciente a la cordillera del cerro Cacahuatique, a una altura aproximada de 860 metros sobre el nivel del mar. La investigación se realizó tomando en cuenta los emprendedores participantes del comité un “Pueblo, Un producto” del año 2018, hasta la actualidad, esto con el fin de poder saber si la estrategia ha impactado las condiciones de vida de las familias que han sido beneficiadas en el municipio.

A partir de la situación problemática expuesta anteriormente, se plantea el problema de investigación a través del siguiente enunciado:

¿Saber cómo ha impactado la estrategia “Un pueblo, un producto”, impulsado por el gobierno central, en las condiciones de vida de las familias beneficiarias del Municipio de Ciudad Barrios, ¿del Departamento de San Miguel?

Del problema de investigación se plantean las siguientes preguntas directrices a fin de dar respuesta al enunciado del problema.

¿Qué impacto ha tenido la estrategia “Un pueblo un producto” en las condiciones de vida de las familias beneficiarias del Municipio de Ciudad Barrios?

¿Cuál es la valoración de las familias beneficiarias en el Municipio de Ciudad Barrios acerca del impacto de la estrategia “Un pueblo un producto” en las condiciones de vida de sus hogares?

¿Cuáles han sido los alcances y límites de la estrategia: “¿Un pueblo un producto”, dirigida a familias emprendedoras en el Municipio de Ciudad Barrios?

1.1.4. Justificación del Estudio

El tema económico es un eje fundamental que comprende diversas problemáticas sociales: la desigualdad, pobreza, inseguridad, desempleo, entre otros y que se expresan en la realidad salvadoreña. A lo largo de los últimos once años, se han implementado diversas medidas de política económica enfocadas a solventar los principales problemas que aquejan la realidad del país. Como parte de esas políticas se encuentra la estrategia “Un pueblo, un producto”, la cual está dirigida a promover y generar desarrollo económico local, a través de la promoción de los nuevos emprendimientos y de las pequeñas y medianas empresas.

“Un pueblo, un producto”, es una estrategia de desarrollo económico local, implementada por el gobierno de El Salvador, presidido por el presidente Carlos Mauricio Funes Cartagena, a

partir del año 2009, que busca la dinamización económica de los municipios, con base a la potenciación de los recursos naturales y humanos dentro de una determinada región, con el fin de crear mayores oportunidades de auto empleabilidad y de generación de empleos, y así promover desarrollo de una manera descentralizada, poniendo de manifiesto la participación de los actores como principales agentes de cambio en sus localidades, mediante la organización comunitaria.

En el marco de la implementación de la estrategia “Un pueblo, un producto”, en El Salvador, se pretende estudiar esta problemática, dado que es de suma importancia evaluar los procesos de la aplicabilidad y los alcances de dicha estrategia, específicamente en el municipio de Ciudad Barrios. Con esta investigación se pretende situar en perspectiva, el impacto que ha generado la aplicación de dicha estrategia, y de esta forma dar a conocer tanto el apoyo institucional, como los esfuerzos de los emprendedores participantes de la estrategia "Un pueblo, un producto", representados actualmente por un grupo de catorce familias beneficiarias, que han formado parte de los respectivos procesos, así mismo, determinar si esto ha contribuido en la mejora de las condiciones de vida de estas familias.

En resumen, la importancia de la investigación reside primeramente en determinar la efectividad de la estrategia para la dinamización de la economía local, mediante el emprendimiento con el aprovechamiento de los recursos locales, y de esta forma, conocer el impacto de la estrategia en las condiciones de vida de las familias beneficiarias. También, se espera que sirva de referente empírico a posibles proyectos que puedan ser desarrollados por diferentes instituciones -gubernamentales y no gubernamentales- interesadas en este tipo de problemáticas. Así también, dar a conocer los aspectos potenciales del municipio, y que la investigación sirva para fortalecer el interés de las personas que buscan optar por este tipo de posibilidades, y a su vez, los que buscan conocer y fortalecer conocimientos teóricos del

emprendimiento. Además, se pretende contribuir mediante los resultados del estudio con algunas aproximaciones que contribuyan al debate científico académico sobre las estrategias de desarrollo local.

1.1.5. Objetivos de la Investigación

General

Analizar el impacto de la estrategia: “Un pueblo, un producto”, impulsado por el gobierno central, en las condiciones de vida de las familias beneficiarias del Municipio de Ciudad Barrios, del Departamento de San Miguel.

Específicos

- Descubrir el impacto de la estrategia “Un pueblo un producto” en las condiciones de vida de las familias beneficiarias del Municipio de Ciudad Barrios.
- Conocer la percepción de las familias beneficiarias en el Municipio de Ciudad Barrios acerca del impacto de la estrategia “Un pueblo un producto” en las condiciones de vida de sus hogares.
- Describir los alcances y límites de la estrategia: “Un pueblo un producto”, dirigida a familias emprendedoras en el Municipio de Ciudad Barrios.

1.2. Diseño Metodológico

1.2.1. Tipo de Estudio

El tipo de estudio con el cual se desarrolló esta investigación fue de tipo exploratorio-descriptivo. Los estudios exploratorios tienen como objetivo examinar un tema o problema poco estudiado o que no ha sido abordado antes. De acuerdo con Hernández -Sampieri (2006) estos se realizan cuando el objetivo es examinar, un tema o problema de investigación poco estudiado del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la

literatura reveló que tan solo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien si deseamos indagar sobre el tema y áreas desde nuevas perspectivas.

El tipo de estudio se ajusta a la temática investigada y se asume que es de carácter exploratorio, debido a que, la temática sobre el impacto de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, en las condiciones de vida de las familias del municipio de Ciudad Barrios, no ha sido estudiada desde la academia, ya que al revisar la literatura no se ha encontrado evidencias que demuestren que haya sido investigado anteriormente. De ahí el interés por examinar, indagar y constatar la aplicación de esta estrategia en el municipio de Ciudad Barrios, considerando que es un tema innovador y de gran impacto.

Por otra parte, los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se sometan a un análisis. Es decir, miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos conceptos, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. En un estudio descriptivo se seleccionan una serie de cuestiones y se recolecta información sobre cada una de ellas, para así describir lo que se investiga (Hernández- Sampieri, 2006, p. 102)

Es preciso mencionar que esta investigación además de ajustarse al carácter exploratorio se adapta al estudio descriptivo, considerando que se pretende describir las características socioeconómicas de las familias participantes de la estrategia “Un pueblo, Un producto”; por lo que se realizó un ejercicio investigativo con el objetivo de contextualizar y describir los resultados de esta estrategia, determinar los alcances y límites de ésta a partir de su aplicación en

el municipio. Lo que permite describir los impactos producidos en las condiciones de vida de las familias participantes.

1.2.2. Enfoque y Métodos de Investigación

La investigación se realizó bajo un enfoque metodológico cualitativo, el cual se enfoca en comprender mejor lo que piensan las personas, sus motivos, deseos, sentimientos, actitudes, comportamientos, creencias, emociones etc., es decir se busca profundizar en las significancias y sentido del fenómeno (aspectos simbólicos), que los sujetos le otorgan.

La intencionalidad de aplicar el enfoque cualitativo en esta investigación es con el objetivo de examinar la percepción de los participantes de la estrategia un pueblo un producto, en relación al impacto de los resultados de ésta misma, en sus condiciones de vida.

El método utilizado fue el Fenomenológico-Hermenéutico, ya que, lo que se busca con esta investigación es comprender las subjetividades de los participantes enmarcada en sus contextos de vida. Fenomenológico: porque se enfoca en las experiencias, emocionalidades y racionalidades de los participantes (emprendedores de comité “Un pueblo, Un producto”), en relación al impacto de la estrategia en sus condiciones socioeconómicas. Hermenéutico: porque estas emocionalidades y racionalidades fueron interpretadas por el grupo investigador, se interpretaron sus percepciones y experiencias tal y como ellos expresaron su realidad.

1.2.3. Población y Muestra

Los estudios cualitativos por lo general estudian un sujeto, una situación; unos pocos sujetos o unas pocas situaciones, es decir, estudian un número pequeño de casos, grupos pequeños, seleccionados no de manera probabilística, sino por criterios establecidos por el investigador. Regularmente en los estudios cualitativos no se pretende generalizar los resultados obtenidos, ya que estos no pueden generalizarse a la población en un sentido predictivo

probabilístico. Por estas razones en un estudio cualitativo la muestra es seleccionada de aquellos casos que presentan el interés particular del investigador por sus características y sus aspectos contextuales.

La investigación se desarrolló en el departamento de San Miguel, particularmente en el municipio de Ciudad Barrios, donde es implementada la estrategia “Un pueblo, Un producto”. Se trabajó con una población de catorce familias que forman parte de los beneficios directos e indirectos de la estrategia. La selección de la muestra se hizo de manera selectiva teniendo un carácter intencional, dado que el tipo de investigación fue de carácter cualitativo, se retomaron los beneficiarios directos, constituidos por los emprendedores que conforman el comité “Un pueblo, Un producto” y que tienen un periodo aproximado de dos años de participación, por lo tanto, los hallazgos y resultados del presente estudio tienen validez únicamente para la muestra, es decir, no se pueden generalizar a todos los comités “Un pueblo, Un producto” del departamento, ni del país.

La población objeto de estudio (muestra) estuvo constituida por cuatro hombres y dos mujeres, quienes forman parte del comité “Un pueblo, Un producto”, del municipio de Ciudad Barrios. Para la selección de la muestra se consideraron los criterios siguientes:

- 1- Emprendedores que tuvieran alrededor de año y medio a dos años de participación en la estrategia “Un pueblo, Un producto”
- 2- Emprendedores que estuvieran activos y emprendiendo sus negocios.
- 3- Formar parte del comité “Un pueblo, Un producto”

Además de la población objeto de estudio, y con el objetivo de complementar la información, se tomaron en cuenta como informantes claves los siguientes:

- 1- Alcalde del municipio de Ciudad Barrios.

- 2- Director regional de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).
- 3- Promotora de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, en el municipio de Ciudad Barrios.

1.2.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

La aplicación de las técnicas cualitativas permitió en esta investigación obtener una cantidad significativa de información detallada y precisa que facilita el análisis sobre el objeto de estudio. El equipo investigador hizo uso de la técnica de la entrevista focalizada para recolectar los datos empíricos de las fuentes primarias, tanto de los emprendedores como de los informantes clave. Para la recolección de la información teórica-referencial se hizo uso de la técnica del análisis documental.

La entrevista focalizada es prácticamente tan libre y espontánea como la entrevista no estructurada, pero tiene la particularidad de enfocarse en un único tema. El entrevistador deja hablar sin restricciones al entrevistado, proponiéndole apenas algunas orientaciones básicas, pero cuando este se desvía del tema original y se desliza hacia otros distintos, el entrevistador vuelve a centrar la conversación sobre el primer asunto, y así repetidamente. Se emplea normalmente con el objetivo de explorar a fondo alguna experiencia vivida por el entrevistado o cuando nuestros informantes son testigos de hechos de interés (Sabino, 1992).

Con esta técnica se obtuvo la percepción de los emprendedores, los significados que estos le otorgan a la estrategia, así como sus experiencias. Así también de los tres funcionarios entrevistados: director de la CONAMYPE, al promotor de la estrategia en el municipio y al

alcalde del municipio de Ciudad Barrios; esta técnica permitió la obtención de datos o de información de las fuentes primarias (emprendedores y funcionarios).

El instrumento que se elaboró para la recolección de los datos a través de la técnica de la entrevista focalizada fue una guía de preguntas semiestructurada, con respuestas libres y abiertas. Se elaboraron tres instrumentos, uno para ser aplicado a los emprendedores (ver anexo No. 1), un segundo para los informantes claves, el director de la CONAMYPE y la promotora de la estrategia en el municipio (ver anexo No.2 y 3), y un tercero dirigido al alcalde del municipio (ver anexo No. 4) Las preguntas estuvieron orientadas a dar cumplimiento a los objetivos de investigación.

La otra de las técnicas aplicada fue la del análisis Documental: Esta técnica permite la obtención de información ya procesada del problema en estudio. Los documentos se refieren a la gama de registros, así como a cualquier material y dato disponible. Para el caso de la investigación del Impacto de la estrategia “Un pueblo Un producto”, en las condiciones de vida de las familias de Ciudad Barrios, se hizo uso de documentación proporcionada por la institución de CONAMYPE, la alcaldía municipal, revisión bibliográfica de sitios web, revistas o cualquier material y dato disponible que fuese confiable y fiable. Esta técnica facilitó la obtención y el análisis de la información contenida en las fuentes secundarias revisadas.

1.2.5. Estrategia para el Procesamiento y Análisis de la Información

La estrategia de análisis de la investigación cualitativa se realiza en coherencia con los objetivos planteados. El análisis de la información se realizó sobre la base del sentido y significado que los emprendedores les otorgan a los procesos de implementación de la estrategia, a su experiencia como beneficiarios y al impacto generado en sus condiciones de vida. Se

interpretaron las percepciones y experiencias de la realidad de las personas investigadas, realizándose así una descripción sólida e interpretativa del objeto de estudio.

Como ya se mencionó anteriormente, la recolección de los datos primarios se hizo a través de instrumentos diseñados para tal efecto, como lo son la Guía de entrevista y la de observación. Es decir, se obtuvo la información a través de fuentes primarias (familias emprendedoras, representantes de instituciones gubernamentales, y del gobierno local), y de la guía de observación que proporciona datos de carácter físicos-materiales. El análisis se complementó con fuentes bibliográficas (libros, revistas, artículos, internet, reportajes). Las entrevistas fueron grabadas en formato digital, luego se procedió a la transcripción fiel de las mismas. Posteriormente se realizó el proceso de organización de la información, el cual se hizo a través de cuadros, codificando cada una de las preguntas de la guía de entrevista, es decir, se extrajo de las entrevistas aquellos extractos importantes y se fueron colocando según la pregunta codificada. Posteriormente se realizó un análisis parcial por pregunta, a fin de identificar las regularidades o aspectos comunes en los entrevistados, así como las particularidades. Luego se realizó un análisis integrando y relacionando las preguntas organizadas según los objetivos y preguntas directrices de la investigación. Por último, se hizo la integración de toda la información que se presenta en los capítulos 3 y 4 del presente documento.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO – REFERENCIAL DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Teorías del Desarrollo Económico Local

Es importante fundamentar la investigación en las teorías del desarrollo, particularmente las del desarrollo económico local, ya que estas explican el funcionamiento de las economías a nivel regional, micro regional y local que permiten la generación de propuestas encaminadas a promover y fortalecer las características y particularidades que posee cada territorio.

Esto permite crear un marco teórico - referencial que oriente la investigación, explique el funcionamiento y la aplicabilidad de políticas de desarrollo económico desde las realidades y experiencias de la región latinoamericana.

La teoría del desarrollo local es aplicada en Latinoamérica en la década de los 80', es percibida como un desarrollo basado en los recursos de las localidades que garanticen la sostenibilidad propia y potencialicen las iniciativas locales con el fin de crear autonomía económica, social, política y cultural (Pérez, 2006, p. 61)

Según algunos autores el desarrollo local es concebido como un espacio físico-geográfico:

El Desarrollo Local se refiere a una localidad, a un marco territorial determinado, a un ámbito territorial inmediato, donde se impulsan procesos de cambio para el mejoramiento del bienestar colectivo. La localidad se concibe inserta en un espacio geográfico mayor, denominado región. En dicho proceso se comparten objetivos y visiones de largo plazo en un escenario cotidiano que facilitan las concertaciones y alianzas entre actores, así como la planificación y gestión participativa (Argueta y Andreu, 2006, p. 16)

Otro de los conceptos utilizados en las teorías del desarrollo local es el concepto de **desarrollo** económico local. Según la CEPAL (2001):

El desarrollo económico local se puede definir como un proceso de crecimiento y cambio estructural que, mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, conduce a elevar el bienestar de la población de una localidad o una región (p. 21).

Este tipo de desarrollo está enfocado en la dinamización de las economías locales mediante la promoción de la producción local a través de la tecnificación de los procesos productivos, a fin de incrementar la competitividad empresarial de los territorios, con el objetivo de impulsar desarrollo económico que genere oportunidades y un equilibrio sostenible de carácter alternativo, que no comprometa los recursos medioambientales de las futuras generaciones.

Otro de los conceptos importantes dentro de las teorías del desarrollo económico, es el concepto de desarrollo endógeno. De acuerdo con Vázquez Barquero citado en Hernández (2012):

El desarrollo endógeno obedecería a la formación de un proceso emprendedor e innovador, en que el territorio no es un receptor pasivo de las estrategias de las grandes empresas y de las organizaciones externas, sino que tiene una estrategia propia que le permite incidir en la dinámica económica local (p. 85)

El desarrollo endógeno implica la participación de los diferentes sectores de la sociedad (empresa privada, el gobierno local y la sociedad civil), para la construcción de propuestas, de tal forma que permiten la incidencia en la toma de decisiones que orientarán el desarrollo económico local del territorio, bajo una perspectiva inclusiva e integral de los diversos actores locales.

En conclusión, las Teorías del desarrollo económico local están enfocadas a generar desarrollo desde las localidades, a partir del aprovechamiento de los recursos estratégicos de

manera sostenible de los territorios y construir propuestas inclusivas a partir del involucramiento de los actores locales para la generación de oportunidades laborales y económicas.

2.2. “Un pueblo, Un producto” como Estrategia de Desarrollo Local: Definición, Origen, Propósito y Fases

Antes de introducirnos a conocer la estrategia “Un pueblo un producto” como estrategia de desarrollo local, es necesario definir el concepto de estrategia propiamente dicho. De acuerdo con su etimología el término de estrategia está relacionado con el arte militar, ya que proviene de la palabra griega Estrategos, que se traduce como “jefe de ejército”, por lo que, el uso de este concepto tiene gran tradición en el campo de las operaciones militares. Sin duda el concepto de estrategia ha tenido a través del tiempo muchos usos y aplicaciones diversas, desde el campo militar, que dio origen al concepto, hasta los campos educativos, políticos, religiosos, cultural, administrativo y económico. Para Contreras (2013) la estrategia se constituye en:

Un aspecto muy importante en las decisiones que deben tomar las personas que tienen a cargo la gestión de una organización, en la que hay recursos de todo tipo que deben ser utilizados en forma óptima para cumplir con las políticas y metas trazadas. Asimismo, la estrategia es una apuesta en un mundo globalizado en el que las empresas luchan por lograr mantenerse en el mercado utilizando todas las herramientas que poseen, estableciendo políticas flexibles y agresivas de gestión que les permitan posicionarse y tener continuidad en el futuro (p. 1)

En el desarrollo de la investigación la importancia de la definición del concepto de estrategia nos permite comprender la aplicación desde el campo político y social para la construcción de propuestas estratégicas de desarrollo económico en función de acoplarse a las

realidades y características de los distintos territorios; ya que una estrategia se construye como un mecanismo para solventar demandas territoriales.

En cuanto al uso de la estrategia como instrumento para el desarrollo económico local, es importante mencionar que ésta surge en Japón, la cual se ha promovido mediante el funcionamiento que se basa en tres principios filosóficos: “Actuar Local Pensar Global, Desarrollo del Recurso Humano, Autonomía y Creatividad” (CONAMYPE, 2016, p. 17)

Mediante esta estrategia se busca impulsar la potencialización de los territorios a partir de sus cualificaciones humanas, estratégicas, productivas y culturales, y así basar sus productos en función de la demanda de mercados nacionales e internacionales desarrollando las capacidades empresariales y aprovechando la creatividad e innovación para la transformación de los recursos. Asimismo, se pone de manifiesto la participación de los actores locales, como principales agentes de desarrollo (alcaldías, sociedad civil organizada, empresarios e instituciones afines) en temas de organización local, competitividad y capacitación técnica para la producción.

Con respecto al seguimiento de la estrategia, esta comprende cuatro fases: “1) la organización de territorio; 2) desarrollo de la industria local distintiva; 3) comercialización y exhibición y 4) monitoreo y seguimiento” (CONAMYPE, 2016) En la primera fase se identifica, se mapean los actores y se organiza el territorio a partir de los recursos priorizados. En la segunda fase se precisa los procesos de producción, mediante la incorporación de innovaciones y el uso de tecnologías para proporcionar una mejor imagen, diseño y así atribuir mayor calidad a los productos. En la tercera y cuarta fase, se desarrolla una ruta de intervención de la participación de los actores económicos del territorio que son fundamentales para dar saltos cualitativos que permitan dinamizar su economía, mediante la realización de actividades comerciales.

Por tanto, la estrategia, “Un pueblo, Un producto” tiene como finalidad promover el desarrollo local desde un accionar participativo de los actores locales, bajo una orientación de la institucionalidad gubernamental, como un mecanismo para fomentar la organización de los sectores productivos, en función de la potencialización y sostenibilidad de los recursos para la activación de la economía local.

2.3. Ampliación de la Estrategia “Un pueblo, Un producto” en El Salvador

En el marco de expansión de la estrategia “Un pueblo, Un producto” en El Salvador, los buenos resultados obtenidos en años previos dan la apertura a la aplicación de la estrategia a más municipios del país luego de incorporarse de manera formal al plan quinquenal del gobierno 2014-2019.

La propuesta de expandir la estrategia forma parte del Plan Quinquenal de Desarrollo 2014-2019, de ahora en adelante (PQD) “El Salvador productivo, educado y seguro”, el cual tiene como fundamentos estratégicos de gobierno, la planificación como herramienta para la construcción de políticas públicas con sentido de Estado que superen la práctica del espontaneísmo, el cortoplacismo y por tanto, la irresponsabilidad gubernamental. El Plan se centra en tres prioridades: 1-empleo productivo, 2-educación con inclusión y equidad social y 3-seguridad ciudadana efectiva (secretaría técnica de Planificación 2015, p. 16)

En lo que atañe a la primera gran prioridad que corresponde a empleos productivos, el plan quinquenal (2014-2019) establece como el objetivo principal de acción: “Dinamizar la economía nacional para generar oportunidades y prosperidad a las familias, a las empresas y al país” (p. 95). Según la lógica de este objetivo, la creación de mecanismos para la dinamización económica del país deberá enfocarse en la generación de oportunidades que garanticen la

prosperidad del país, no solo al sector de la mediana y gran empresa, sino también brindando condiciones para la micro y pequeña empresa y nuevos emprendimientos, de esta manera crear espacios para las iniciativas de la economía familiar. El plan quinquenal contemplaba como una de las principales prioridades el “empleo productivo”, en su objetivo número 1 se propuso “Dinamizar la economía nacional para generar oportunidades y prosperidad a las familias, a las empresas y al país” (p. 95) Una de las estrategias de este Plan, estuvo orientada al desarrollo de las capacidades productivas y competitivas de las medianas, pequeñas y microempresas (MIPYMES) y su articulación a las dinámicas de la economía territorial, nacional e internacional. De ahí se propone como una línea de acción: expandir la Estrategia “Un pueblo, un producto” para el desarrollo económico territorial mediante el desarrollo de la industria local distintiva de la micro y pequeña empresa (p. 106)

Esta línea de acción impulsaría a la dinamización de los sectores económicos productivos del territorio a través de la coordinación del trabajo de las instituciones públicas y privadas, esto con el fin de cumplir los objetivos de la parte económica, que van de acuerdo con un sistema integrado, que busca la construcción de propuestas inclusivas que pretendan dinamizar la economía a través de acciones concretas desde un plano más participativo. Para ello será necesario establecer una política que permita acompañar estos procesos de forma más articulada y sistemática, pero sin quitarle el rol protagónico a los actores locales, ya que el papel del gobierno será el de acompañar y acercar el desarrollo a los territorios (CONAMYPE, 2016, p. 16)

En conclusión, los procesos de aplicación y expansión de la estrategia “Un pueblo, Un producto” en El Salvador, provienen desde los mecanismos de construcción de la estrategia de una manera inclusiva, mediante la opinión de los diferentes sectores sociales, económicos y

políticos. Su aplicación en el territorio inicia en el año 2009, obteniendo resultados positivos que propiciaron su expansión para la aplicación en otros territorios mediante la integración en el PQD 2014-2019, con esto pasa a formar parte de los procesos de planificación del gobierno en función, con el objetivo de fortalecer su funcionamiento y aplicación, así también se incorpora en el plan estratégico de la CONAMYPE. Por su impacto, buenos resultados obtenidos, se toma a consideración convertir la estrategia “Un pueblo, Un producto, en política nacional.

CAPÍTULO 3. IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA “UN PUEBLO, UN PRODUCTO” EN EL MUNICIPIO DE CIUDAD BARRIOS, DEL DEPARTAMENTO DE SAN MIGUEL

3.1 Contexto de su Implementación

El municipio de Ciudad Barrios, ubicado en la zona norte del departamento de San Miguel, se caracteriza por el potencial económico y productivo, teniendo como principal rubro el cultivo de café, cuenta, además, con una diversidad productiva como la siembra y la producción de granos básicos, la ganadería como un pilar fuerte de la economía de las familias, los comercios diversos, servicios y financieras en un área muy importante de la zona urbana. También el municipio cuenta con una riqueza natural que brinda condiciones óptimas para el aprovechamiento de los recursos naturales en función del desarrollo turístico. Su riqueza histórica y cultural ofrece una diversidad de prácticas, costumbres y tradiciones que se mantienen vigentes en el imaginario colectivo de la población, como la danza folclórica, la música, la gastronomía y las diferentes actividades religiosas y culturales del municipio.

Estas características crean condiciones necesarias para potenciar el desarrollo y facilitar la aplicación de estrategias que buscan el desarrollo económico local, aprovechando los recursos naturales, económicos e históricos-culturales del municipio y la naturaleza de la cultura emprendedora que ofrece. Todas estas potencialidades que Ciudad Barrios posee dieron apertura a la viabilidad de la aplicación de la estrategia “Un pueblo, Un producto” con el objetivo de dinamizar y fortalecer al sector emprendedor y la microempresa, a través del aprovechamiento de los recursos, siendo estos sectores unos de los más fuertes en la comunidad y mediante los cuales podía desarrollarse dicha estrategia.

El proceso de consulta para la aplicación de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, en el municipio de Ciudad Barrios, se inicia en el 2014, a finales del gobierno de Carlos Mauricio Funes Cartagena quien en afirmaciones del director de CONAMYPE, menciona que:

En el dos mil catorce iniciamos la iniciativa de implementar la estrategia “Un Pueblo, Un Producto” en Ciudad Barrios; en lo cual comenzamos a socializar y sensibilizar actores locales. Sumando también el gobierno local, para promover y darles a ellos una herramienta de desarrollo económico.

A través de un diagnóstico de identificación de las potencialidades del municipio, impulsado por la CONAMYPE como parte de su modalidad de trabajo para la aplicación de la estrategia, se elaboraron propuestas para la selección de un producto identitario sobre el cual poner en marcha la estrategia. A partir de octubre de 2016, se realizan esfuerzos por la conformación de la estructura del comité “Un pueblo, Un producto”, en el municipio de Ciudad Barrios, con la integración de actores competentes.

Como resultados del diagnóstico, se seleccionaron el café y cacao como productos base de la identidad cultural e histórica que identifica al territorio por su producción y su proceso de cosecha, destacándose que dadas las características geográficas del municipio, este brinda condiciones para la producción; además, por su capacidad productiva, el municipio se identifica con una cultura emprendedora y una diversidad micro empresarial que dinamizan la economía y concentra toda la producción de los pueblos aledaños como centro económico comercial de la zona norte del departamento de San Miguel.

Los esfuerzos realizados generaron avances, sin embargo, no se logró consolidar la estructura del comité “Un pueblo, Un producto”, ya que correspondía a una etapa de promoción y difusión de la estrategia en el municipio. Además, se identificaron dificultades para la

implementación de la estrategia en el municipio, una de las que más destacó fue el poco apoyo que recibió la estrategia por parte de las instituciones, particularmente de la municipalidad, quien no brindó el debido interés a estas iniciativas. En palabras del alcalde municipal existe un reconocimiento del poco apoyo brindado:

Bueno como municipalidad el involucramiento quizá ha sido bastante poco, pues no nos hemos involucrado de lleno, sin embargo, hemos apoyado al grupo, que parece que en el 2019 tuvo bastante apogeo, no estaba la pandemia aun, y pues, siempre hemos estado en la disposición de apoyar en su momento y digamos que es muy importante el apoyo en el sentido que los artesanos locales de acá, tendrían que motivarse más y decirles que estamos en la disposición para involucrarnos (Herís Romero, alcalde municipal).

Otra de las limitantes presentadas para la implementación de la estrategia fue la apatía y poca voluntad que en un primer momento se presentó por parte de algunos de los emprendedores hacia la estrategia, puesto que no llenaba sus expectativas y que sigue presentándose como una iniciativa dudosa, no se ha comprendido en su totalidad lo que persigue la estrategia, esto se debe a que la estrategia viene a romper los esquemas asistenciales que se han venido desarrollando a lo largo de los años. Esto se manifiesta en la valoración que algunos de los participantes le otorgan a la estrategia como tal, lo cual se resume en las siguientes expresiones:

Yo le pondría un siete porque el sector artesanal siempre se ve afectado, tendría que haber una prioridad ya que este funciona distinto al sector gastronómico y a todos en particular, pero ello no desacredita el trabajo que a raíz de la estrategia se ha desarrollado (Cándida, joven emprendedora de 27 años). Bueno, como te decía hace poco, yo le pondría un cinco porque creo que falta mejorarla (Roxana, emprendedora de productos típicos).

Las valoraciones correspondientes a la aplicación de la estrategia responden a la necesidad de involucrar más un ente rector para la disponibilidad de recursos que impulse las propuestas que surgen desde los sectores económicos del municipio, es indispensable el involucramiento activo y constante de la alcaldía municipal, como actor clave para el buen funcionamiento y desarrollo de la estrategia, además es importante, promover la visión y objetivos de la estrategia, así también fortalecer y generar espacios con condiciones que faciliten el desarrollo de los emprendimientos, de manera que se impulse a este sector.

No obstante, las limitantes, en el 2018 se logró implementar de manera formal la estrategia “Un pueblo, Un producto” en el municipio, conformando la estructura del primer comité bajo la orientación de un técnico delegado para la zona y con ello, fortalecer y dinamizar el comercio de los productos elaborados en el municipio. La conformación de este comité responde a la visión que los participantes-emprendedores tienen respecto a la estrategia, la cual está basada en la generación de oportunidades de trabajo y crecimiento de las ventas, aprovechando los aprendizajes en el proceso de capacitación. Es así como se pone en marcha la estrategia, participando diferentes emprendedores, con el fin de aplicarla a sus emprendimientos. Motivados por líderes de la comunidad y miembros de la CONAMYPE, se logra el involucramiento de los participantes y se pone a prueba el desarrollo de la estrategia. Los entrevistados manifiestan con sus palabras, como se involucraron, por medio de quien o quienes, lo cual se expone a continuación:

Vaya... me enteré por medio de Salvador Fuentes, quién es miembro de Un pueblo, Un producto, la estrategia no comenzó en 2019 como muchos de nosotros lo hemos sentido porque hasta ahí nos integramos, don Salvador Fuentes había sido parte de un comité Un pueblo, Un producto que se había formado hace como unos tres o cuatro años antes, es

decir hubo un comité de Un pueblo, Un producto antes de este, en el cual ahora yo participo, pero no dio frutos, se disolvió quedó en el olvido, sin embargo, él fue quien me informó que se estaba volviendo a armar otro comité y me invitó a las reuniones (Aelohim, joven emprendedor de 32 años, actual presidente del comité Un pueblo, Un producto). Bueno pues a mí me invito un amigo que tiene su negocio de chocolate fíjese, don chamba, a una reunión ahí en la cafetería con los emprendedores (Julio, emprendedor de 42 años).

Entre las opiniones destaca la figura del emprendedor, Salvador Fuentes, como uno de los pioneros del involucramiento en los proyectos de la CONAMYPE y que ha sido miembro de Un pueblo Un producto desde los primeros esfuerzos de implementación, quien ha servido de motivación para que otros participantes se involucraron a la estrategia. La participación de este emprendedor, adulto mayor, es reconocida por su actitud proactiva a involucrarse en proyectos de esta naturaleza:

Bueno, mi área me ha permitido el involucramiento en proyectos que tengan que ver con la tierra, la producción, las asesorías técnicas y gracias a ello he participado en proyectos relacionados a la producción de cacao donde apoyan a los productores; esto está relacionado directamente con la CONAMYPE por las asesorías técnicas, entonces ahí fue donde me di cuenta de la estrategia (Salvador, emprendedor de 65 años).

En el proceso de implementación de la estrategia se han realizado actividades en función de potenciar el sector emprendedor a través de la creación de marcas, capacitaciones sobre plan de negocios y finanzas; estas actividades han ayudado al fortalecimiento de los emprendimientos y al desarrollo de ferias con el objetivo de dar a conocer la producción del municipio, mediante los intercambios vivenciales entre comités de la estrategia de otros departamentos, además con la

realización de las tardes de artesanías y tardes típicas en el municipio, se abrieron espacios para comercializar los productos, ya que no solo beneficia directamente a los emprendedores dentro de la estrategia, sino que también de manera indirecta, los negocios próximos al espacio donde se realizan las actividades, por ejemplo, comedores, pupuserías, cafeterías y tiendas.

3.2 Percepciones de los Participantes de La Estrategia “Un pueblo, Un producto”

La estrategia “Un pueblo, Un Producto” se ha vuelto muy atractiva para los participantes, quienes expresan su motivación e interés en ser parte de la estrategia. Así lo expresan los entrevistados:

Lo vi como una oportunidad de dar a conocer mis productos, me motivó principalmente el hecho de que miraba como vendedores como don Chamba ampliaban su negocio, vendía, se movían sus productos a veces hasta fuera del municipio y eso para mí es mucho, entonces decidí involucrarme y aprender de este proceso (Julio, emprendedor del municipio de 42 años).

Bueno, Me motivaron los proyectos que surgían para el apoyo de la producción de cacao y el café, de igual manera ver una institución gubernamental trabajando en y para beneficio de la gente del municipio (Salvador, señor emprendedor de 65 años). A uno lo motiva vender más y que se dé a conocer el trabajo de uno a través de ferias y todo este tipo de actividades, son las que más fortalece el comercio (Cándida, joven emprendedora de 27 años).

“Un pueblo, Un producto” se ha logrado percibir por parte de los participantes como una estrategia dinámica sostenible, que contribuye al fortalecimiento de sus emprendimientos mediante el reconocimiento de los productos y el incremento de ventas, siendo estas las principales motivaciones por las cuales los emprendedores participan y se ha vuelto llamativo

para que otras personas se vayan involucrando. Con la participación en la estrategia el municipio se vuelve más atractivo y reconocido a nivel nacional, sus productos atraviesan fronteras y se dinamiza la economía local y familiar, lo que ayuda a mejorar las condiciones socioeconómicas en el municipio. “Un pueblo Un producto”, tiene la particularidad de enlazar todos los sectores productivos y los vuelve partícipes, tengan o no conocimiento general sobre ésta, o formen o no parte del comité “Un pueblo, Un producto”, es decir, la estrategia es cíclica y dinámica que genera beneficios a pequeños productores locales.

Mediante la realización a nivel local de diversas actividades para la exposición y comercialización de los productos, como festivales, intercambios vivenciales y la participación en ferias de exposición local y nacional, que se desarrollaron en 2019, se fortalece y se da seguimiento a la estrategia en el municipio. Con estos esfuerzos se logra la consolidación de las tardes típicas y artesanales, todo en función de la comercialización de la producción local.

Para inicios del año 2020, se destacan los avances en cuanto a la participación de los emprendedores en la estrategia “Un Pueblo, Un producto”, encontrándose activos un número aproximado de 14 emprendimientos de diversidad productiva, sumando a ellos la participación de la cooperativa de cafetaleros, cooperativa de cacao y comerciantes independientes de café, quienes se ven indirectamente beneficiados por la dinamización de la economía local.

Hay que destacar que se percibe de parte de los participantes (emprendedores entrevistados) una actitud positiva y un reconocimiento hacia la estrategia:

“CÓmodo y comprometido conmigo y con el comité Un pueblo, Un producto, decirte, es una joya, que, si todos estuviéramos sentados sobre la misma silla y lo entendiéramos, estuviéramos mucho más cohesionados y fuertes” (Aelohim, joven emprendedor de 32 años); “bastante satisfecho porque cumple con mis expectativas ya que a partir de la participación en la estrategia

he cosechado resultados positivos, he tenido la oportunidad de intercambiar mi experiencia con emprendedores locales y también de otros departamentos del país” (César, joven emprendedor de 27 años).

Los esfuerzos que se han realizado como comité “Un pueblo, Un producto”, quedan en evidencia en la actitud positiva de los participantes, así mismo, se expresan las expectativas que genera la estrategia y lo que ésta significa para ellos. Así lo describen los entrevistados: “Está para ayudar a los emprendedores y que es una estrategia que se está implantando en varias partes del país y que se realizan encuentros para intercambiar productos, yo le vendo a otro y otros me venden a mí” (Julio, emprendedor de 42 años). “La estrategia en su filosofía de actuar local, pensar global es bastante fundamental porque a nivel de municipio lo que se quiere es llegar a dar a conocer la producción que nosotros tenemos en todas las diferentes zonas del país” (Cesar, joven emprendedor de 27 años).

El significado que los participantes le dan a la estrategia expresa los aspectos identitarios sobre los productos locales, están viendo más allá de la comercialización de sus productos en el municipio, cumpliendo las exigencias de la filosofía de la estrategia como principal eje de desarrollo. Es importante especificar que el significado de la estrategia para los participantes, aparte de contener aspectos culturales sobre identidad de su municipio y sus productos, también lleva consigo un carácter de desarrollo económico personal y familiar de quienes participan, con el fin de mejorar sus condiciones de vida y acceso a servicios. No obstante, los espacios generados por la estrategia impulsan la cultura emprendedora del municipio con la variedad de emprendimientos existentes.

Los productos principales identitarios “Café y Cacao”, en torno a los cuales se mueve la estrategia”, dinamizan diferentes rubros, como una particularidad del territorio; entre estos, la

gastronomía, como la producción de alimentos típicos: pasteles, atol de elote, nuégados, empanadas, entre otros. Así también, la producción artesanal en madera de café, vinos a base de pulpas de cacao y café, pan cakes a base de chocolate, café, chocolate, bisutería, camisas de manta, suvenires religiosos, y una gran variedad de productos identitarios del municipio.

Con estos emprendimientos se busca mejorar las condiciones de vida de los hogares de las familias que participan de la estrategia y así obtener accesos a mejoras en los servicios básicos, alimentación, salud, educación, acceso a energía eléctrica etc.

La visión de superación, mejoramiento y fortalecimiento de las capacidades para crecer como emprendedor, forman parte del fin de las personas que participan de la estrategia, lo cual, no está sujeto a mayores exigencias por parte de la estrategia como tal, no existe mayor requisito para formar parte de los procesos de capacitaciones, consultorías, apoyo técnico que la estrategia brinda como herramientas para alcanzar esos objetivos que como emprendedor se tienen.

En cuanto a los requisitos que los participantes deben cumplir para ser parte de la estrategia, se destacan los de tipo actitudinales, así lo dejan ver los emprendedores entrevistados:

El único requisito es que uno sea emprendedor y tener la voluntad para adquirir conocimientos que ayudan en el impulso de los emprendimientos como una forma de autoempleo (Cesar, joven emprendedor de 27 años). Pues la única es ser emprendedor y por supuesto que sea algo de producción local, tal cual como lo establece la estrategia por su nombre un pueblo un producto, pero más allá de eso creo que todo está en querer trabajar por el desarrollo del emprendimiento propio y para que los demás emprendedores se animen a querer formar parte de la estrategia (Salvador, emprendedor de 65 años). Mira, principalmente debes de ser productor, ya sean comestibles o cualquier cosa que sea producción, como te digo un pueblo un producto hace que toda la sociedad trabaje como una sola y sacarse adelante de manera

mutua. Lo principal es que seas productor para entrar (Aelohim, joven emprendedor de 32 años). Que seas emprendedor, tengas un negocio el cual sea de producción local, con recursos locales y que tengas la voluntad y el interés de formar parte” (Julio, emprendedor de 42 años).

Ser parte de la estrategia, implica ser productor local, buscar la generación de trabajos por medio de los emprendimientos, aprovechando los recursos del municipio, así también crear una autonomía de identidad con los productos y de esta forma seguir potenciando a los pequeños productores, articular esfuerzos para fortalecer la estrategia. El ser participe trasciende los requisitos formales, forma parte de la subjetividad de las personas, de la voluntad y carisma como emprendedor.

La estrategia está concebida para promover la dinámica económica local a través de la potenciación de las capacidades y habilidades de las personas que participan en ella. Esta visión está presente en los emprendedores entrevistados:

Bueno, fíjate un concepto bien claro de lo que es la estrategia un pueblo un producto no lo he tenido. Pero de lo poquito que logro entender o cómo va la estrategia se trata como de explotar los recursos qué tiene un emprendedor en el municipio o digamos aquí en Ciudad Barrios, o sea, sacar lo mejor de un emprendedor siento yo verdad, bueno de dar a conocer el producto, por medio de eso ayuda a conocer nuestros productos o sean conocidos en el municipio y a nivel local o afuera verdad (Roxana, mujer emprendedora de productos típicos).

Bueno la estrategia es una estrategia de desarrollo económico donde se potencian las capacidades de las personas para aprovechar los recursos locales, la estrategia consiste en dinamizar la economía local, crear identidad de los pueblos a través de sus productos (Salvador, emprendedor de 65 años). La estrategia es bien compleja realmente según yo

comprendo se trata de la dinamización económica y para el fortalecimiento de los emprendedores, pero como que se basa en el aprovechamiento de los recursos locales en este caso crear un producto base, para trabajar acorde a ese producto según yo entendí verdad (Cándida, joven emprendedora de 27 años).

Los conocimientos de los participantes sobre la estrategia son generales, básicos, con los cuales se han adentrado a los procesos y actividades que se han desarrollado. En cuanto a la valorización que se le hace a la estrategia por parte de los emprendedores entrevistados es muy alta, se le reconoce el valor económico, y sobre todo la oportunidad que les ofrece de mejorar y proyectar sus emprendimientos, tanto a nivel local como regional.

Yo considero que es una estrategia muy buena y que ha respondido a las necesidades de los que aún nos mantenemos en el comité (Cándida, joven emprendedora de 27 años).

Mira, nos ha dado mayor oportunidad o más espacios para poder comercializar, porque eso de las tardes típicas y los domingos de las artesanías son espacios para que ellos puedan vender sus productos, entonces eso principalmente ha sido, aunque se han abierto espacios para que se comercialice, nos ha hecho falta habilitar otros canales para que ellos puedan evaluar y medir sus productos...yo le daría un 5 ¿por qué? porque si estamos muy flacos, hace falta mucho, mucha más motivación de parte de la gente (Aelohim, joven emprendedor de 32 años). Yo considero que es buena porque estábamos vendiendo más pues y me ha ayudado a mí en lo personal y en mi familia, aunque siempre hay debilidades, las estrategias pueden ser buenas, pero a veces no hay interés de las personas (Julio, emprendedor de 42 años).

La riqueza socio histórica y natural del municipio de Ciudad Barrios ofrece un potencial turístico en la zona, por medio de sus recorridos se ha diseñado la ruta espiritual Monseñor

Romero, esta se adentra en lo que persigue la estrategia para dinamizar los pueblos a través de su patrimonio cultural, como el aprovechamiento de los espacios artísticos como la música, la danza folclórica, pintura y las diferentes disciplinas del deporte, para fomentar el atractivo turístico.

3.3. El Contexto Actual del Desarrollo de La Estrategia “Un pueblo, Un producto”

En el marco de implementación y desarrollo de la estrategia un pueblo un producto, para el año 2019 con el cambio de gobierno, existió también un cambio administrativo de la CONAMYPE, nombran al nuevo director Paul Davis Steiner Whigham, en sustitución de la Lic. Iliana Rogel, con ello se dio un giro al enfoque institucional de la CONAMYPE, ya que crean nuevas estrategias de acción en los territorios, lo cual también limitó otros programas entre ellos la estrategia “Un pueblo, Un producto”. Con este nuevo enfoque de la estrategia, se reorientan las líneas de acción, las cuales eran de carácter cualitativo en sus resultados y respondían a la integración y organización de los sectores productivos emprendedores en su capacitación y formación, y de tal manera fomentar el desarrollo de las capacidades y habilidades de estos. Con la nueva administración, el enfoque de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, adquiere un carácter cuantitativo, el cual no expresa claridad sobre cuáles serán las líneas de acción, centrándose mayormente en el control y registro de las micro y pequeña empresa en los territorios.

Debido a la situación de crisis por pandemia de covid-19 y el confinamiento, la estrategia se paraliza en su totalidad, generando retrocesos en los avances generados a nivel local- caso específico del municipio de Ciudad Barrios- en donde fue expresa la paralización de las ventas de los emprendedores, la considerable reducción de los participantes del comité “Un pueblo, Un producto”, la inmovilización de las tardes típicas, la suspensión de los festivales, ferias emprendedoras y todas estas actividades que fomentan el comercio y exposición de la

producción del municipio. No obstante, la dinámica de los esfuerzos del comité cambió la modalidad, los emprendimientos comenzaron a utilizar y fortalecer el manejo de las redes sociales como herramientas de ventas, logrando de esta manera oxigenar la estrategia y el impacto económico que la pandemia provocó en la familia.

Este contexto deja en incertidumbre el rumbo y seguimiento de la estrategia “Un pueblo, Un producto” en el municipio de Ciudad Barrios; hay una débil organización del comité en el municipio en el cual dejaron de integrarse más personas, además, en cuanto al seguimiento de la institución responsable, no se tiene claridad sobre la continuidad o si existe alguna alternativa de aplicación. Así lo expresa la promotora de la estrategia:

Aparte de la pandemia, tampoco se cuenta con los apoyos que el JICA proporcionaba, y no sé si el JICA va a regresar o no, no nos han dicho nada al respecto pero bueno ahí estamos, esperando a ver que hay el otro año, a ver si hay un programa de apoyo o algo pues de igual forma se vincula a la gente, nosotros como CONAMYPE nuestro objetivo es que siempre venga algún programa del gobierno, algún programa de apoyo a las MYPES verdad en general, a emprendedores, a la pequeña empresa, a la micro, entonces estamos nosotros vinculando esos programas para que puedan lograr ese apoyo que necesitan o ese impulso que necesita verdad para desarrollarse.

El contexto de pandemia ha venido a modificar y afectar el desarrollo de los esfuerzos de la estrategia, desde la reducción de la participación de los emprendedores en el comité, la cual ha sido significativa, de estar conformado por catorce emprendedores en sus inicios, se mantienen activos únicamente seis, así también la falta de acompañamiento institucional a la estrategia ha puesto en pausa el desarrollo de la estrategia en el municipio.

No obstante los inconvenientes señalados han surgido iniciativas desde los emprendedores y la sociedad civil organizada, para retomar propuestas encaminadas a reactivar la dinamización económica local, entre ellas: la realización de festivales gastronómicos y cultural, retomar procesos de formación y capacitación para los emprendedores, actividades que se desarrollaban con anterioridad en el comité “Un pueblo, Un producto” por tal motivo nos deja la percepción de la cultura emprendedora y organizacional que ha dejado como resultado la aplicación de la estrategia en el municipio.

En este apartado, se puso en contexto la implementación de la estrategia “Un pueblo, Un producto” en el municipio de Ciudad Barrios, los diferentes procesos de aplicación, las dificultades y obstáculos presentes en su desarrollo, los avances y retrocesos de la estrategia, de los comités y la visión que ha tomado actualmente la estrategia con las nuevas administraciones, desde las perspectivas de los entrevistados, tanto los emprendedores beneficiarios como también lo funcionarios involucrados en la aplicación de la estrategia en el municipio.

CAPÍTULO 4. IMPACTOS DE LA ESTRATEGIA “UN PUEBLO, UN PRODUCTO” EN LAS CONDICIONES DE VIDA DE LAS FAMILIAS BENEFICIARIAS DEL MUNICIPIO DE CIUDAD BARRIOS, DEL DEPARTAMENTO DE SAN MIGUEL

El presente capítulo comprende el análisis sobre la percepción de los participantes de la estrategia “Un pueblo, Un producto” de acuerdo con los resultados obtenidos en los logros y beneficios desde que forman parte de los procesos de la estrategia. Así mismo, se contextualiza el impacto que ha tenido la estrategia en las condiciones de vida de las familias de los emprendedores participantes.

4.1. Percepción de los emprendedores acerca de los Logros y Beneficios de la Estrategia

El sector emprendedor del municipio de Ciudad Barrios, a partir de la aplicación de la estrategia “Un pueblo, Un producto” y mediante el comité, ha diversificado su dinámica productiva, formando parte de los procesos que se han desarrollado para su impulso y apertura de espacios para la comercialización de la producción local. El mejoramiento y fortalecimiento de este sector se puede constatar a través de los beneficios y oportunidades que esta estrategia ofrece a los emprendedores. Los participantes tienen una actitud de aceptación positiva de la estrategia, describiendo los siguientes beneficios:

las ventas se han diversificado en cuanto a los productos y por ende han aumentado de manera significativa, he adquirido nuevos conocimientos en el tema de ventas, de marca, de producción, promoción para dar a conocer mi producto, el trabajo en equipo sirve de motivación y también de forma personal me ha ayudado a desenvolverme como

empresaria y como persona en la comunidad (Cándida). ...Más ventas, nuevos clientes y muchas experiencias de trabajo en equipo, también a organizar mi tiempo para poder aprovechar mis ratos libres y también conocimiento día a día (Julio). ...Como te mencionaba, el capital semilla fue un beneficio directo, es la oportunidad que yo tengo para invertir, pero más allá de eso los beneficios es el crecimiento personal como emprendedor en conocimientos y la aplicación de estos conocimientos, que ayudan a generar mayores ingresos, a partir de las estrategias aplicadas, ahora nos conocen más personas como productores de chocolate, hemos salido hasta en el diario nacional dando a conocer nuestro producto (Salvador).

A partir de los conocimientos y experiencias que han adquirido los participantes, perciben como beneficio directo el incremento en las ventas y reconocimiento de sus productos a nivel local y nacional, además que los procesos de desarrollo de una empresa han contribuido en la creación de una marca, hasta los procesos de comercialización de los productos en el exterior, que es una continuidad de desarrollo de las MYPES una vez registradas en el sistema nacional de las micros y pequeña empresa, además del sistema de organización que implementa la estrategia atribuye la experiencia de coordinación de trabajo entre personas, siendo visualizada como una experiencia de ayuda mutua entre emprendedores.

Con respecto a los logros y beneficios de poseer sus propios emprendimientos, con los cuales se integraron a la estrategia, los participantes expresan lo siguiente:

...uno de los principales logros es ser independiente y crear mis propios horarios y comodidades de trabajo, la verdad que he aprendido a vender mi propio producto y con lo que a mí me gusta trabajar, con mis propios clientes, me pongo mis propias metas y además he aprendido nuevos métodos para vender (Julio). Al inicio tuve logros

enfocados en la comercialización porque logré la apertura de una tienda con mi propia marca lo cual era la venta de productos hechos a base de cacao y otro tipo de productos alimenticios, a pesar de los buenos resultados decidí venderla, o solamente quedarme con la planta procesadora del cacao, de igual la tienda se mantiene con el mismo nombre que yo la fundé (Salvador). Bueno, mire, primero que he diversificado mi producción porque ahora tengo la bisutería y artesanías con lo que antes no contaba, a parte se han aumentado las ventas, con la creación de mi marca, por medio de las redes sociales he hecho una página por la cual estoy vendiendo también (Cándida).

Dentro de los principales beneficios de la estrategia percibidos por los emprendedores están los procesos formativos, que implican:

- capacitación para trabajo en organización,
- capacitación de trabajo en equipo,
- capacitación para creación de marca,
- capacitación de promoción y márketing,
- capacitación para el manejo de alimento e higiene, y
- capacitación para atención al cliente.

En cuanto a los logros del comité están los siguientes:

- conformación del comité “Un pueblo, Un producto”, coordinación de trabajo integrado,
- creación de marcas de los emprendimientos participantes,
- creación de páginas digital para comercialización,
- incremento de ventas comerciales,
- creación y desarrollo de ferias de emprendimiento.

En cuanto a los beneficios que la estrategia ha llevado a las familias participantes se pueden mencionar las siguientes:

- incremento de los ingresos económicos,
- independencia financiera, autonomía administrativa,
- acceso a servicio educativo, y
- acceso a servicios básicos.

4.2. Impacto de la Estrategia “Un pueblo, Un producto” en las Condiciones de Vida de las Familias Participantes

El Estado es el ente encargado para garantizar la generación de desarrollo económico y social del país y que a su vez facilite las condiciones de vida digna de manera equitativa y de bienestar general en la población. La calidad de vida de los ciudadanos debe estar propiciado por la capacidad de acceso a servicios básicos, educación, empleo, energía eléctrica, agua potable, salud, vivienda, alimentación y vestuario, siendo estos derechos fundamentales para el desarrollo de una vida digna.

De acuerdo con Shin y Johnson (1978), citado en Moreno y Ximénez (1996): “La calidad de vida comprende la posesión de los recursos necesarios para la satisfacción de las necesidades y deseos individuales, la participación en las actividades que permitan el desarrollo personal y la comparación satisfactoria con los demás” (p. 6). Es necesaria la definición del concepto calidad de vida para contextualizar la realidad que viven las familias de Ciudad Barrios, particularmente las que forman parte de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, tomando en cuenta el impacto que ésta ha tenido desde su aplicación. Es importante evidenciar desde la experiencia de las personas los resultados obtenidos en sus condiciones de vida.

La percepción de los participantes entrevistados con relación al impacto que ha tenido la estrategia en sus condiciones de vida es positiva, ya que perciben mejoras en algunos rubros familiares:

...gracias a Dios los servicios básicos si los podemos cubrir, yo lo he visto sobre todo en mi cuñada, mira ella habían veces que bueno, yo nunca la vi, me contaba Laura, la veía llorando porque púchica, tiene una hija, está en un colegio y no tenía para pagar la cuota de colegio, ella quería una buena educación porque era la única herencia que le podía dar a su hija, por eso la metió con todo el esfuerzo a un colegio privado, no tenía para eso a veces, no tenía para la siguiente semana darle de comer, la veíamos llorando, pusimos un negocio y era la misma historia, le hacía falta dinero, entonces por medio de las capacitaciones sobre finanzas personales que nos dio la CONAMYPE, ella aprendió a administrar su dinero, fue lo primero, lo segundo, con estas cosas de las tardes típicas ahora se va a Alegría, ella tiene dinero para irse a Alegría, tiene dinero para salir de viaje, nosotros con Laura ¿en que lo vimos? que ya este año, el año pasado, ya comenzamos a viajar, es decir, nosotros ya tenemos la posibilidad de irnos a dar unas vueltecitas por ahí, el año pasado ya comenzamos nosotros a visitar otros países, ya alcanzamos esa capacidad de conocer otras culturas, entonces sí hemos visto el beneficio, la cuñada también ya no me han contado historias de que ya no tiene dinero y que llora, entonces ha cambiado de manera positiva sus condiciones de vida (Aelohim).

La cita del entrevistado anterior, constata como la estrategia ha impactado positivamente las condiciones de vida del núcleo familiar, muestra lo significativo que ha sido el impacto en sus condiciones de vida, desde el incremento de sus ingresos, que repercuten directamente en temas de acceso a servicios básicos, hace énfasis en las mejoras que han generado

particularmente en el tema de acceso a educación, recreación y ocio, donde expresan haber mejorado significativamente. De ahí que la estrategia ha impactado de manera positiva no solo en su emprendimiento, sino también en su núcleo familiar, lo que es importante porque es el principal objetivo que persiga la estrategia. Así lo manifiesta una de las emprendedoras:

...la verdad, pudiera decir que nunca nos ha faltado nada, pero personalmente tengo facultad de decir que gracias a las ventas pude costear algunos gastos de la universidad, por ejemplo, el internet, transporte y de vez en cuando una salidita con la familia (Cándida).

La emprendedora citada anteriormente expresa haber sido impactada de manera positiva, tratándose de mejoras en el incremento de sus ingresos para poder costear su carrera universitaria, que tiene un alto costo porque implica gastos de transporte, alimentación, internet y compra de material de estudio. Pudiera decirse que por medio del emprendimiento la estrategia ha ayudado en la iniciativa de superación de su vida personal y profesional. Otro de los emprendedores manifiesta:

...creo que en parte ha mejorado, pues siento que los ingresos económicos han aumentado, aunque en poco, puedo decir que me satisface el hecho de hacer partícipe a mi familia en el trabajo, mi hija ha podido continuar sus estudios universitarios y eso implica inversión, ahí vamos de a poco, pero trabajando siempre (Julio).

Entre otras cosas, el emprendedor citado anteriormente menciona haber aumentado significativamente sus ingresos económicos, teniendo la posibilidad de crear nuevas oportunidades generando empleabilidad entre miembros de su familia, lo que impacta sobre el incremento de la oferta de producción para cubrir mayor demanda del mercado que se transforma en mayores ganancias.

El impacto generado en las condiciones de vida con base en la estrategia es bien visto por los emprendedores, todos perciben según mejorías en cuanto al acceso a servicios tales como: educación, servicio de internet, ocio y recreación, transporte, entre otros que forma parte de su desarrollo personales y familiar. Todos los entrevistados afirman haber sido beneficiados de manera positiva lo que ha contribuido a hacer prósperos sus emprendimientos, la estrategia además ha generado mayores oportunidades, generando nuevas fuentes de empleos en la localidad lo que dinamiza e impacta indirectamente a otras personas y promueve la identidad del municipio.

Conclusiones

Como resultado del análisis y valoraciones de la presente investigación desarrollada entre los meses de marzo de 2020 a junio de 2021, realizada en el municipio de Ciudad Barrios departamento de San Miguel, se precisan las siguientes conclusiones:

1. Referente al impacto de la estrategia “Un pueblo, Un producto” en las condiciones de vida de las familias beneficiarias, se concluye que la estrategia “Un pueblo, Un producto” ha impactado de manera positiva en las condiciones de vida de las familias de los emprendedores participantes, particularmente en el acceso a servicios de: empleabilidad y auto empleabilidad, incremento la capacidad adquisitiva, acceso a educación, ocio y recreación y transporte.
2. La estrategia ha impactado en la dinamización de la economía local, impulsando la cultura emprendedora y el reconocimiento externo de la producción del café y el cacao como producto identitario a nivel nacional e internacional, ya que el municipio de Ciudad Barrios cuenta con una gran riqueza cultural como patrimonio de sus raíces históricas, que dan la identidad que atribuyen el reconocimiento de la ruta turística y que a través de la estrategia “Un pueblo, Un producto” se han promovido para dar mayor impulso al desarrollo del municipio.
3. A partir del involucramiento en la estrategia, los emprendedores beneficiarios han adquirido nuevos conocimientos en temas informáticos, manejo de redes sociales, márquetin, atención al cliente, ventas y producción, creación y diseño de marca, como también nuevas experiencias, desde la participación en festivales locales, ferias de

emprendimiento regionales y nacionales, lo que los mantiene cómodos, satisfechos y motivados a seguir trabajando si se presentasen nuevas propuestas.

4. Mediante la estrategia, se ha impulsado la generación de oportunidades de emprendimientos como medio de sustento para la auto empleabilidad y la generación de empleo a más personas, se han desarrollado las capacidades y habilidades de los emprendedores, permitiendo esto, un mejor desarrollo de los emprendimientos en el municipio.
5. Como todo proyecto económico social, la estrategia presenta algunas limitantes o dificultades que han reducido el alcance en cuanto a sus objetivos; uno de ellos ha sido el problema de coordinación y consolidación del Comité Local para impulsar el desarrollo de la estrategia. Hace falta una consolidación más funcional que se apoye del fortalecimiento de los actores y que muestren mayor organización e iniciativa de liderazgo para poder asumir de parte de todo el grupo y no únicamente de una persona. Otra de las limitantes ha sido el poco apoyo e involucramiento de parte de la institución del gobierno local, en la realización de actividades que como entidad rectora y promotora del desarrollo del municipio debería impulsar.

Recomendaciones

A partir de los resultados y hallazgos del estudio realizado, como equipo investigador, hacemos las siguientes recomendaciones a fin de mejorar y sostener la estrategia como una vía para impulsar el desarrollo local en el municipio de Ciudad Barrios:

1. A las instituciones gubernamentales: Fomentar este tipo de programas para potenciar el desarrollo local a través de los emprendedurismos, aprovechando las potencialidades y recursos de los territorios.
2. A los actores locales: Fortalecer la articulación y coordinación interinstitucional, alcaldía municipal, actores locales y sectores organizados, con el comité “Un pueblo Un producto”, para que obtenga fuerza la estrategia en el municipio y fomentar el desarrollo económico local de manera integral.
3. A la CONAMYPE y al Comité “Un pueblo Un producto “: Fomentar el liderazgo y el compromiso de los participantes del comité “Un pueblo, Un producto”, para atribuir mayor sostenibilidad y participación y lograr mayor autonomía e independencia en el accionar organizativo de las personas.
4. Al gobierno central en turno. Dar seguimiento y buscar fuentes de financiamiento para sostener la implementación de la estrategia “Un pueblo, Un producto” en el país, a partir de los resultados positivos que ha tenido.
5. A los responsables de la estrategia. Contratar promotores locales que conozcan el territorio y las personas, a fin de desarrollar la estrategia aprovechando el recurso humano profesional local.

6. Al gobierno local. Evitar politizar los esfuerzos de la estrategia en el municipio y apoyar el esfuerzo local.
7. Al gobierno local. Destinar un presupuesto para el impulso de esta estrategia, además integrar otras instituciones que puedan aportar al desarrollo de la estrategia; ONG`S, instituciones financieras, empresa privada, cooperativas etc.

Referencias

- Argueta, J., & Andreu, F. (2006). *Reflexiones sobre El Desarrollo Local y Regional*. Guatemala: 2006 URL-KFW.
- Comision Economica para America Latina y el Caribe . (2001). Desarrollo Economico Local y Descentralizacion en America Latina: un analisis comparativo. *CEPAL*, 21.
- CONAMYPE. (2016). *POLITICA NACIONAL, UN PUEBLO, UN PRODUCTO*. SAN SALVADOR: IMPRENTA RICALDONE.
- Contreras Sierra, E. R. (2013). El concepto de Estrategia como Fundamneto de Planeacion Estrategica. *Pensamiento y Gestión*, 1.
- direccion General de Estadisticas y Censos. (2007). *VI senso de poblacion V de vivienda*. San Salvador.
- Durán, M., Hernández, R., Merino, V., & Reyes, Y. (2010). *LAS POLÍTICAS DE AJUSTE ESTRUCTURAL EN EL SALVADOR: IMPACTO SOBRE LA*. UCA.
- Giron, A., & Astudillo, M. (1994). *conceptos basicos de economia*. mexico D.F.: México. UNAM, Facultad de Ingenieria.
- Gobierno de El Salvador. (2010). *Plan Quinquenal de Desarrollo 2009-2014*. San Salvador.
- Hernández, C. S. (2012). EL DESARROLLO ENDÓGENO COMO AGENTE TRANSFORMADOR EN LA. *Revista Universitaria de Investigación y Diálogo Académico*, 85.
- Moreno Jimenez, B., & Ximenez Gomez, C. (1996). Evaluacion de Calidad de Vida . *Univeridad Autonoma de Madrid* , 6.

Pérez, M. M. (2006). El Desarrollo Local Sostenible. *Economía y Desarrollo* , 61.

Sabino, C. (1992). *el proceso de investigacion* . Caracas: Panapo.

Secretaria Tecnica y de Planificacion Gobierno de El Salvador. (2015). *plan quinquenal de desarrollo 2014 2019*. San Salvador.

Talavera, p. D. (1985). EL MODELO NEOLIBERAL: ASPECTOS TEORICOS Y SU APLICACION EN EL CONO SUR LATINOAMERICA. *DIALNET*, 138-139.

Anexos

Anexo No. 1. Guía de entrevista Dirigida a Personas participantes de la estrategia “Un pueblo, Un producto, en calidad de emprendedores locales del Municipio de Ciudad Barrios, del Departamento de San Miguel.



**Universidad De El Salvador
Facultad Multidisciplinaria Oriental
Departamento de Ciencias y Humanidades
Sección de Ciencias Sociales**

GUIA DE ENTREVISTA

Tema: Impacto de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, en las condiciones de vida de las familias del municipio de Ciudad Barrios, del departamento de San Miguel.

Dirigida a: Personas participantes de la estrategia “Un pueblo, Un producto, en calidad de emprendedores locales del Municipio de Ciudad Barrios, del Departamento de San Miguel.

Objetivo: Obtener información que permita conocer el impacto de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, en las condiciones de vida de los emprendedores participantes del municipio de Ciudad Barrios.

Generalidades:

Nombre: _____

Sexo: _____

Nivel de escolaridad: _____

Profesión u oficio: _____

Número de miembros del hogar:

Tipo de emprendimiento: _____

Fecha: _____

GUIA DE PREGUNTAS

- 1- ¿Desde cuándo emprende su negocio?
- 2- ¿Cómo se enteró de la estrategia ¿A través de quien o quienes? ¿Por qué medio?
- 3- ¿Qué le llamo más la atención de la estrategia? Porque
- 4- ¿Por qué decide participar en la estrategia?, ¿qué le motivo?
- 5- ¿Podría decirme algunos requisitos o condiciones que le hayan establecido para participar en la estrategia?
- 6- ¿Cómo se siente siendo parte de esta estrategia?
- 7- ¿Podría decirme con más detalle en qué consiste la estrategia?
- 8- ¿Qué conoce de la estrategia y cuánto tiempo tiene de participación?
- 9- ¿Qué tipo de apoyos ha recibido a partir de ser parte de esta estrategia? ¿de quiénes, podría describirlos?
- 10- ¿Qué beneficios ha obtenido con esta estrategia? ¿podría describirlos?
- 11- ¿Qué tipo de actividades se han desarrollado para impulsar al sector emprendedor?
- 12- ¿Qué valoración le otorga a la implementación de esta estrategia?
- 13- ¿Cuáles han sido los logros o beneficios de poseer su propio emprendimiento? Podría describirlos.
- 14- ¿Ha tenido algunas dificultades como emprendedor? ¿de qué tipo? ¿Cómo las ha resuelto?
- 15- ¿Considera que la estrategia ha dado resultados positivos en el municipio, y particularmente en su núcleo familiar? ¿cuáles han sido estos resultados?
- 16- ¿Qué beneficios ha recibido usted y su grupo familiar con esta estrategia?
- 17- ¿Considera que ha mejorado sus condiciones de vida y la de su núcleo familiar, desde su participación en la estrategia? ¿en qué aspectos han mejorado sus condiciones?
- 18- Si quisiéramos evaluar la estrategia a partir de sus beneficios e impacto en la economía familiar que nota le pondría del 1 al 10. ¿Por qué?
- 19- Que recomendaciones usted haría para continuar y mejorar con este tipo de proyectos de desarrollo local.

Anexo No. 2. Guía de entrevista Dirigida a director de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).



**Universidad De El Salvador
Facultad Multidisciplinaria Oriental
Departamento de Ciencias y Humanidades
Sección de Ciencias Sociales**

GUIA DE ENTREVISTA

Tema: Impacto de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, en las condiciones de vida de las familias del Municipio de Ciudad Barrios, del Departamento de San Miguel.

Dirigida a: director de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

Objetivo: Obtener información que permita conocer el funcionamiento, los procesos de implementación de la estrategia “Un pueblo Un producto” y el impacto en las condiciones de vida de los beneficiarios del municipio de Ciudad Barrios.

Generalidades:

Nombre: _____

Sexo: _____

Cargo que desempeña: _____

Fecha: _____

GUIA DE PREGUNTAS

- 1- ¿Desde cuándo se implementa la estrategia “Un pueblo, Un producto”, ¿en el municipio de Ciudad Barrios?
- 2- Cuál es el o los objetivos de esta estrategia
- 3- ¿Cuál es el funcionamiento de la estrategia?

- 4- ¿Cuáles son los mecanismos de selección para la implementación de la estrategia en los municipios?
- 5- ¿Cuáles son los procesos de aplicabilidad que han tenido en el municipio de ciudad barrios?
- 6- ¿Cuáles son los sectores de intervención de la estrategia?
- 7- ¿Cuáles son los procesos de capacitación y formación de la estrategia y la calendarización de actividades?
- 8- ¿Cuáles han sido las limitantes presentadas en el municipio, para la aplicabilidad de la estrategia?
- 9- ¿Cuáles han sido los alcances o logros de la estrategia en el municipio?
- 10- ¿Qué tipo de apoyo se les ha brindado a los participantes de la estrategia?
- 11- ¿Cuáles han sido los resultados desde implementada la estrategia en el municipio?
- 12- ¿Considera que han mejorado las condiciones de vida de los participantes de la estrategia? ¿en qué aspectos?
- 13- ¿Se han logrado los objetivos de la estrategia?

Anexo No. 3. Guía de entrevista dirigida a promotor de la estrategia “Un pueblo Un producto” en el municipio de Ciudad Barrios, del Departamento de San Miguel



Universidad De El Salvador
Facultad Multidisciplinaria Oriental
Departamento de Ciencias y Humanidades
Sección de Ciencias Sociales

GUIA DE ENTREVISTA

Tema: Impacto de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, en las condiciones de vida de las familias del municipio de Ciudad Barrios, del departamento de San Miguel.

Dirigida a: promotor de la estrategia “Un pueblo Un producto” en el municipio de Ciudad Barrios, del Departamento de San Miguel

Objetivo: Obtener información que permita conocer el funcionamiento, los procesos de implementación de la estrategia “Un pueblo Un producto” y el impacto en las condiciones de vida de los beneficiarios del municipio de Ciudad Barrios.

Generalidades:

Nombre: _____

Sexo: _____

Cargo que desempeña: _____

Fecha: _____

GUIA DE PREGUNTAS

- 1- ¿Desde cuándo se implementa la estrategia “Un pueblo, Un producto”, ¿en el municipio de Ciudad Barrios?
- 2- ¿Cuál es el funcionamiento de la estrategia?

- 3- ¿Cuáles son los mecanismos de selección para la implementación de la estrategia en los municipios?
- 4- ¿Cuáles son los procesos de aplicabilidad que han tenido en el municipio de ciudad barrios?
- 5- ¿Cuáles son los sectores de intervención de la estrategia?
- 6- ¿Cuáles son los procesos de capacitación y formación de la estrategia y la calendarización de actividades?
- 7- ¿Cuáles han sido las limitantes presentadas en el municipio, para la aplicabilidad de la estrategia?
- 8- ¿Cuáles han sido los alcances de la estrategia en el municipio?
- 9- ¿Qué tipo de apoyo se les ha brindado a los participantes de la estrategia?
- 10- ¿Cuáles han sido los resultados desde implementada la estrategia en el municipio?
- 11- ¿Considera que han mejorado las condiciones de vida de los participantes de la estrategia? ¿en qué aspectos?
- 12- Se han logrado los objetivos de la estrategia en el municipio ¿Por qué?

Anexo No. 4. Guía de entrevista dirigida a alcalde del Municipio de Ciudad Barrios del departamento de San Miguel.



Universidad De El Salvador
Facultad Multidisciplinaria Oriental
Departamento de Ciencias y Humanidades
Sección de Ciencias Sociales

GUIA DE ENTREVISTA

Tema: Impacto de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, en las condiciones de vida de las familias del municipio de Ciudad Barrios, del departamento de San Miguel.

Dirigida a: alcalde del Municipio de Ciudad Barrios del departamento de San Miguel.

Objetivo: Obtener información que permita conocer el nivel de participación del gobierno local con la estrategia “Un pueblo, Un producto” en el municipio de Ciudad Barrios.

Generalidades:

Nombre: _____

Sexo: _____

Cargo que desempeña: _____

Fecha: _____

GUIA DE PREGUNTAS

- 1- ¿Qué conoce de la estrategia “¿Un pueblo, Un producto”?
- 2- ¿Cuál ha sido el involucramiento como municipalidad, en el proceso de selección, aplicación y desarrollo de la estrategia “Un pueblo, ¿Un producto en el municipio?
- 3- ¿Qué cambios ha percibido en el municipio a partir de la aplicación de la estrategia?

- 4- ¿Qué tipo de actividades se han desarrollado para impulsar al sector emprendedor de la estrategia?
- 5- ¿Cuál es la coordinación que existe con las diferentes instituciones vinculadas al desarrollo de la estrategia?
- 6- ¿Existe apoyo de parte de la municipalidad a los emprendedores beneficiarios de la estrategia? ¿Qué tipo de apoyo?
- 7- ¿Existe algún tipo de convenio que busque el fortalecimiento del desarrollo económico local, a parte de la estrategia “Un pueblo Un producto”? ¿cuáles?
- 8- ¿Considera que las líneas de acción de la estrategia son pertinentes en el municipio? ¿por qué?
- 9- Si quisiéramos evaluar la estrategia a partir de sus beneficios e impacto en la economía familiar de los participantes de este municipio que nota le pondría del 1 al 10. ¿Por qué?

Anexo 5. Resumen de la pregunta: ¿Desde cuándo emprende su negocio?

Cuadro 1: Resumen de la pregunta ¿Desde cuándo emprende su negocio?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Bueno pues yo tengo ya aproximadamente casi dos años desde que comencé, primero vendiendo así menudito en la casa, sacando pedidos de pulseritas, cositas así sencillas y es porque siempre me ha gustado estar ocupadito, después surge la idea de aprovechar del negocio pensando ya en hacer más cositas que llamen la atención y que sean bonitos y que no sea muy caro.
Salvador Fuentes	Yo casi toda mi vida he trabajado en este tipo de negocio, que por cierto tengo mi propia marca de café, pero ya este negocio del chocolate hace aproximadamente 6 o 7 años que lo estoy desarrollando.
Cesar Castellón:	El emprendimiento de la venta de café, lo comencé hace unos años, aproximadamente tres años y medio a cuatro años; el café tiene una variedad de producción, pero nosotros solo trabajamos el servirlo en taza, mediante métodos de procesamiento artesanal, lo que le dado al producto una calidad aceptable y además se identifica bastante con la producción local porque aquí nos identificamos por la producción de café.
Cándida Pastora	Tenemos alrededor de 4 años de estar emprendiendo, pero hace aproximadamente un año tome la administración total ya que anteriormente lo administraba mi mamá.
Aelohim Chamul	Buenos días, mi nombre es Aelohim Chamul y participo de Un pueblo, Un producto hace un año y medio más o menos, desde que se conformó lo que es este segundo comité, pues soy emprendedor en el área de turismo, agencias de viajes y actualmente también estoy comenzando con un negocio en panadería
Roxana	Bueno se puede decir que iniciamos con el producto desde el 2015 de una manera más pequeña verdad.
Coincidencias	El tiempo que tienen los participantes como emprendedores en el municipio, oscila entre los dos a cuatro años desde antes de su participación en la estrategia, con emprendimientos diversos.
Particularidades	Uno de los participantes, se ha visto involucrado en proyectos que tienen que ver con la agricultura, siembra de cacao y café que han sido dirigidos de la mano de la CONAMYPE; forma parte de la estrategia “Un Pueblo, Un producto” desde sus inicios en el municipio, es por ello que ha desarrollado más experiencia y es el que ha estado incentivando a los emprendedores a participar en la estrategia.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 6. Resumen de la pregunta: ¿Cómo se enteró de la estrategia? ¿a través de quiénes? ¿por qué medios?

Cuadro 2: Resumen de la pregunta: ¿Cómo se enteró de la estrategia? ¿A través de quien o quienes? ¿Por qué medio?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Bueno pues a mí me invito un amigo que tiene su negocio de chocolate fíjese, don chamba, a una reunión ahí en la cafetería con los emprendedores.
Salvador fuentes	Bueno, mi área me ha permitido el involucramiento en proyectos que tengan que ver con la tierra, la producción, las asesorías técnicas y gracias a ello he participado en proyectos relacionados a la producción de cacao donde apoyan a los productores; esto está relacionado directamente con la CONAMYPE por las asesorías técnicas, entonces ahí fue donde me di cuenta de la estrategia.
Cesar Castellón:	La iniciativa, yo me comencé a integrar a mediados del 2017 porque siempre estuve haciendo parte de la labor social y vi una oportunidad de emprendedor para generar ingresos ya que soy estudiante de la universidad y pues de una forma u otra tenía que generar ingresos para pagar, hay que gastar en transporte, soy becado verdad, pero la beca no cubre todo, pues es una media beca y pues quedaban gastos extras que tenía que solventar por mi propia cuenta. Entonces así fue como me decidí a emprender un negocio.
Cándida Pastora	Bueno nosotros realmente ya teníamos un espacio de venta aquí en el parque desde hace mucho, pero fue por mi mamá, ella se comenzó a involucrar y luego ella me invito a participar a mí y ahí me fui involucrando poco a poco hasta el punto de que yo era la representante y quizá hace dos años aproximadamente.
Aelohim Chamul	Vaya... me enteré por medio de Salvador Fuentes, quién es miembro de Un pueblo, Un producto, la estrategia no comenzó en 2019 como muchos de nosotros lo hemos sentido porque hasta ahí nos integramos, don Salvador Fuentes había sido parte de un comité Un pueblo, Un producto que se había formado hace como unos tres o cuatro años antes, es decir hubo un comité de Un pueblo, Un producto antes de este, en el cual ahora yo participo, pero no dio frutos, se disolvió quedó en el olvido, sin embargo, él fue quien me informó que se estaba volviendo a armar otro comité y me invitó a las reuniones.
Roxana Fuentes	Me enteré por una empleada de la cooperativa de cafetaleros, ellos me invitaron en febrero del año pasado, o sea 2019 a una capacitación, bueno llamaron a muchos emprendedores ahí por medio de ella fue que empecé a conocer la estrategia un pueblo un producto.
Coincidencias	Los miembros participantes hasta el día de hoy han sido invitados por emprendedores que llevan más tiempo, ninguno ha tomado la iniciativa propia de involucrarse en la estrategia, debido a la falta de comunicación, falta de experiencias tangibles, desconocimiento de la filosofía de la estrategia.
Particularidades	los comités “Un pueblo, Un producto” desde implementada la estrategia

en el municipio, se han formado mediante la incentivación de Salvador Fuentes, siendo éste quien ha obtenido logros significativos como la creación de su propia marca y su tienda distribuidora (xocolatique); ha estado de la mano en los procesos de la CONAMYPE.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 7. Resumen de la pregunta: ¿Qué le llamo más la atención de la estrategia? ¿por qué?

Cuadro 3: Resumen de la pregunta: ¿Qué le llamo más la atención de la estrategia? ¿Por qué?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Primero porque me genera la inquietud para ver de que trataba, después la necesidad de vender, porque me habían dicho que podía ayudar en la venta y la verdad yo quería ver si me apoyaban o me iban dar algo ahí, ya después uno se queda porque ve el trabajo que se hace con los demás, me decían en las reuniones que podía ampliar mi producto y la verdad que bien bonito.
Salvador Fuentes	Me llamó la atención el fin de la estrategia, pues primero lo vi como una oportunidad de desarrollo de mi negocio y para el municipio, pues la verdad que la estrategia es sumamente compleja que en lo personal me parece muy bien construida, sino miremos los impactos y funcionalidad de su aplicación en su país de origen Japón y como se ha expandido por el continente asiático y ha abarcado la región latinoamericana. Son buenos los resultados que ha tenido, llama la atención dado que es una estrategia que le apuesta al desarrollo de la localidad mediante la potenciación de los recursos propios locales de una comunidad.
Cesar Castellón:	La estrategia la veo bastante viable por el hecho de que ayuda a unificar esfuerzos de todas las personas para generar un bloque de un sector económico de producción local, en este caso en el municipio, generar mayor atractivo y ayudarnos todos de manera mutua, porque se vuelve como una especie de intercambio de experiencias y nos ayuda a fortalecer el trabajo que realizamos como grupo.
Cándida Pastora	Pues el trabajo en equipo que se desarrolla con el grupo para realizar cualquier actividad, también los procesos de formación y capacitación que se realizaron donde aprendimos un poco más de distintos temas relacionados a marketing y promoción, fueron varias cosas realmente.
Aelohim Chamul	Mira, lo que más me llamó la atención fue la filosofía, porque hay muchas organizaciones o hay muchas iniciativas para los emprendedores que se fundamentan generalmente en darles pisto o darles algún fondo, capital semilla, lo cual está muy bien, pero también eso muchas veces, nosotros no solemos valorar el dinero que nos regalan, sino que valoramos más el que nos cuesta ganarnos, entonces me llamó la atención en que se basaba principalmente en desarrollar intelectualmente a los miembros para que sean autónomos y lo segundo que me llamó la

	atención, es que los motivaban a trabajar con una visión de sacar adelante su municipio, para que pudiera recibir personas del exterior o que sus productos tuvieran calidad de exportación, eso me llamó mucho la atención.
Roxana Fuentes	Para ser sincera lo que más me llamó la atención fue la convivencia con los demás emprendedores, sacar cosas buenas y nuevas para poder aprender verdad, porque otras personas podemos aprender algo, entonces me llamo la atención primeramente eso. Y saber en sí qué es un pueblo un producto.
Coincidencias	La visión de desarrollo que tienen los emprendedores forma parte de un mismo denominador dentro de la estrategia, los participantes ven en ésta, la oportunidad de crecer de manera personal y con su negocio. La identidad que se le da al municipio a través de la estrategia se comprende poco, pues entre los miembros del comité existen participantes que no tienen claridad del rumbo que persigue la estrategia, sin embargo, si hay participantes que han tenido la oportunidad de adentrarse en la literatura de la estrategia “Un pueblo, Un producto”. Todo esto, presenta una débil articulación dentro del mismo comité, como del sector emprendedor, generando que la estrategia no tenga el dinamismo esperado en el municipio.
Particularidades	De entre los participantes de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, el presidente del segundo comité que hasta ahora se mantiene, se ha adentrado en el conocimiento de la filosofía de la estrategia y tiene claros los objetivos que persigue, y motiva a los emprendedores participantes a conocer mucho más de la estrategia, trabajar con una visión de desarrollarse en conjunto como municipio y generar mayor impacto al desarrollo y la identidad de Ciudad Barrios.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 8. Resumen de la pregunta: ¿Por qué decide participar en la estrategia?, ¿qué le motivo?

Cuadro 4: Resumen de la pregunta: ¿Por qué decide participar en la estrategia?, ¿qué le motivo?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Bueno, primeramente, conocer la institución y sus fines y ver de qué manera recibir alguna ayuda para vender mis artesanías, además lo vi como una oportunidad de dar a conocer mis productos, me motivó principalmente el hecho de que miraba como vendedores como don chamba ampliaban su negocio, vendían, se movían sus productos a veces hasta afuera del municipio y eso para mí es mucho, entonces decidí involucrarme y aprender de este proceso.
Salvador Fuentes	Bueno, me motivaron los proyectos que surgían para el apoyo de la producción de cacao y el café, de igual manera ver una institución gubernamental trabajando en y para beneficio de la gente del municipio. Sabemos que la producción de cacao es algo identitario de Ciudad

	Barrios no podíamos dejar fuera un producto que tanto nos identifica.
Cesar Castellón:	Como les mencionaba anteriormente, vi una oportunidad de trabajo, aunque no tan seguro, me decidí participar porque yo desde pequeño me ha gustado involucrarme en la labor social y porque también necesitaba de ingresos para mis estudios y no menos importante el hecho de aprender cosas nuevas, todo eso me motivó a emprender con la estrategia.
Cándida Pastora	La verdad que a uno lo motiva vender más y que se dé a conocer el trabajo de uno a través de ferias y todo este tipo de actividades, son las que más fortalece el comercio.
Aelohim Chamul	Mira, el motivo principal fue porque, aunque la cuestión del turismo no estaba, no lo habían metido aquí por la razón de que no le encontraban forma en la que encaje dentro de la iniciativa, aun así, me llamó la atención de que impulsaban el desarrollo local para pensar de manera global, es decir, que las personas de esta localidad desarrollen sus productos, desarrollen sus servicios, desarrollen una calidad de producción, de manera que sea internacional sin perder sus raíces.
Roxana Fuentes	Bueno creo que la necesidad de todo emprendedor es mejorar tanto el negocio como que otras ideas se pueden implementar en el negocio.
Coincidencias	El motivo principal por el cual los emprendedores deciden participar en la estrategia es evidente, ya que lo que predomina es la visión de oportunidades de trabajo y crecimiento de las ventas, aprovechando los aprendizajes en el proceso. Se evidencia que la dirección que los participantes le han otorgado a la estrategia es con carácter de mercado, dejando por un lado la articulación como sector emprendedor del municipio para fortalecer y agilizar mucho más el dinamismo y los resultados de la estrategia.
Particularidades	Con la variedad de emprendimientos existentes en el municipio de Ciudad Barrios, la estrategia tiene las posibilidades de potenciar al sector emprendedor y a todos los sectores en general, sin embargo, el interés por nutrirse de conocimiento sobre la estrategia, su funcionamiento, sus objetivos, tiende a verse débil.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 9. Resumen de la pregunta: ¿Podría decirme algunos requisitos o condiciones que le hayan establecido para participar en la estrategia?

Cuadro 5: Resumen de la pregunta: ¿Podría decirme algunos requisitos o condiciones que le hayan establecido para participar en la estrategia?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Requisitos en sí, únicamente que seas emprendedor, tengas un negocio el cual sea de producción local, con recursos locales y que tengas la voluntad y el interés de formar parte.
Salvador Fuentes	Pues la única es ser emprendedor y por supuesto que sea algo de

	producción local, tal cual como lo establece la estrategia por su nombre un pueblo un producto, pero más allá de eso creo que todo está en querer trabajar por el desarrollo del emprendimiento propio y para que los demás emprendedores se animen a querer formar parte de la estrategia.
Cesar Castellón:	El único requisito es que uno sea emprendedor y tener la voluntad para adquirir conocimientos que ayudan en el impulso de los emprendimientos como una forma de autoempleo.
cándida Pastora	¿Condiciones? Lo único creo que debe tener un negocio, igual andan personas que no tienen negocio y están participando por un interés social, así que diría que no hay un requisito para participar o al menos eso pienso.
Aelohim Chamul	Mira, principalmente debes de ser productor, ya sean comestibles o cualquier cosa que sea producción, como te digo un pueblo un producto hace que toda la sociedad trabaje como una sola y sacarse adelante de manera mutua. Lo principal es que seas productor para entrar, lo segundo es que... este es un requisito en el que se estuvo trabajando este año, lamentablemente la pandemia nos detuvo, era empujarlos a cada uno de los productores a tomar dentro de su rubro alguna materia prima local y hacer un producto con esa materia prima y que fuera vendible.
Roxana Fuentes	Bueno requisitos que yo recuerde no verdad, sólo me llamaron a la primera reunión y yo accedí a ir para ver de qué trataba. Por ya emprender en un negocio, fue que los tomaron en cuenta.
Coincidencias	Los participantes coinciden que los requisitos para participar en la estrategia “Un pueblo, Un producto” es solamente ser emprendedor, tener un negocio de producción local. Lo demás resta de la voluntad y el esfuerzo de cada participante, dentro del comité como del municipio.
Particularidades	No hay un mayor requisito que niegue la posibilidad de ser partícipe de la estrategia, sin embargo, es notoria la falta de participación, el interés por generar una identidad mediante la producción local se tiende una tarea difícil, muy trabajosa.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 10. Resumen de la pregunta: ¿Cómo se siente siendo parte de esta estrategia?

Cuadro 6: Resumen de la pregunta: ¿Cómo se siente siendo parte de esta estrategia?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	La verdad que bien satisfecho, la convivencia y compartir con el resto de las personas, el poder trabajar en equipo genera más confianza hacer algo, porque nos apoyamos mutuamente, yo me siento bien y me motivo a seguir trabajando a ver que se puede inventar para hacer más cosas, tengo planes, pero ahorita como está la situación usted sabe...
Salvador Fuentes	Pues muy conforme porque se nos ha apoyado mucho hasta el momento, mire que el trabajo de grupo también ha sido bastante efectivo e innovador, porque se llena de ideas y de apoyo ya que uno solo se desmotiva.
Cesar Castellón:	La verdad, bastante satisfecho ya que cumple con mis expectativas y podría decir que a partir de la participación en la estrategia he cosechado resultados positivos, he tenido la oportunidad de intercambiar mi experiencia con emprendedores locales y también de otros departamentos del país.
Cándida Pastora	Cómoda y comprometida conmigo misma y con el resto porque es un esfuerzo que uno realiza, me siento bien porque además he aprendido cosas nuevas que me ayudan como emprendedora y como ser humano porque aquí todos nos ayudamos.
Aelohim Chamul	Cómico y comprometido conmigo y con el comité Un pueblo, Un producto, decirte, es una joya, que, si todos estuviéramos sentados sobre la misma silla y lo entendiéramos, estuviéramos mucho más cohesionados y fuertes, pero hay algunos que no lo entienden.
Roxana Fuentes	Bueno ahorita nos hemos alejado del grupo en el que estábamos, en el momento que estábamos en el grupo había reuniones, algunas capacitaciones que los dieron me sentí bien con el grupo.
Coincidencias	Los participantes exponen que, a partir del involucramiento en la estrategia, han adquirido nuevos conocimientos como también nuevas experiencias, lo que los mantiene cómodos, satisfechos y que se sienten motivados a seguir trabajando para no desmontar lo que hasta hoy han logrado. Hay un compromiso que se expresa entre los participantes, compromiso propio y de grupo.
Particularidades	La estrategia presta las condiciones para generar un buen ambiente entre el comité y cada uno de sus miembros, lo que demuestra el sentir de los participantes, comprometidos, cómodos, satisfechos; así también, a pesar de la satisfacción de los participantes, existen exigencias internas para mejorar.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 11. Resumen de la pregunta: ¿Podría decirme con más detalle en qué consiste la estrategia?

Cuadro 7: Resumen de la pregunta: ¿Podría decirme con más detalle en qué consiste la estrategia?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	La verdad que consiste en ayudarlo a uno es lo más básico que nos han enseñado, para potenciar la capacidad de cada uno de nosotros para aprender a vender y a crear más y mejores productos, aquí le enseñan a uno con talleres y todo tipo de cosas que nos ayudan a vender más y con todas las actividades que se realizan para vender más para darse a conocer con más personas.
Salvador Fuentes	Bueno la estrategia es una estrategia de desarrollo económico donde se potencian las capacidades de las personas para aprovechar los recursos locales, la estrategia consiste en dinamizar la economía local, crear identidad de los pueblos a través de sus productos, ayudándoles a crear una marca, estrategias de producción y comercialización, capacitan para brindar buena atención a los clientes y hacer uso de herramientas tecnológicas para las ventas o bueno eso es lo que yo he entendido.
Cesar Castellón:	Bueno, la estrategia y su filosofía como tal es muy buena, ya que genera de una forma u otra a un pensamiento de sobresalir por nosotros mismos, no se nos está apoyando de forma material en algo, pero se nos está apoyando con la capacitación del recurso, en este caso el recurso humano, entonces nos están especializando, nos están formando en temáticas de comercio para nosotros no depender de una entidad o algún otro sector que pueda adueñarse de nuestro trabajo.
Cándida Pastora	La estrategia es bien compleja realmente según yo comprendo se trata de la dinamización económica y para el fortalecimiento de los emprendedores, pero como que se basa en el aprovechamiento de los recursos locales en este caso crear un producto base, para trabajar acorde a ese producto según yo entendí verdad.
Aelohim Chamul	La estrategia se basa en el fortalecimiento del sector educativo, el sector político, -independientemente de la bandera que lleve o el color que lleve- el sector económico, el sector pacífico productor y todos los sectores que conforman nuestra sociedad participen de este comité para sacarnos adelante, y es que Un pueblo, Un producto, comenzó en una vía japonesa sumamente pobre que estaba a la mitad de la nada, los líderes de esa comunidad se organizaron y empezaron a buscar alguna forma de sacarse adelante, dado que se morían de hambre, literalmente, por vivir en zonas desérticas en la cual no se producía absolutamente nada, empezaron a ver qué cosas tenían y aprovecharon, pensaron y actuaron de manera local pero pensaron de manera global, ahí es donde ellos comenzaron con esta iniciativa.
Roxana Fuentes	Bueno, fijate un concepto bien claro de lo que es la estrategia un pueblo un producto no lo he tenido. Pero de lo poquito que logra entender o

	cómo va la estrategia se trata como de explotar los recursos que tiene un emprendedor en el municipio o digamos aquí en Ciudad Barrios, o sea, sacar lo mejor de un emprendedor siento yo verdad, bueno de dar a conocer el producto, por medio de eso ayuda a conocer nuestros productos o sean conocidos en el municipio y a nivel local o afuera verdad.
Coincidencias	Los participantes exponen que la razón de ser de la estrategia “Un pueblo, Un producto”, es potencializar el recurso humano mediante el fortalecimiento de las capacidades de las personas, con el fin de la producción local, aprovechando los recursos locales, de manera que se dinamice la economía y se cree una identidad.
Particularidades	A pesar de las coincidencias de los participantes, se denota la falta de apreciación de un tema muy importante como la Inter institucionalidad para que esfuerzos de desarrollo económico local como es la estrategia, funcione.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 12. Resumen de la pregunta: ¿Qué conoce de la estrategia y cuánto tiempo tiene de participación?

Cuadro8: Resumen de la pregunta: ¿Qué conoce de la estrategia y cuánto tiempo tiene de participación?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	No mucho, pero que se comenzó a implementar ahí por 2018 y que está para ayudar a los emprendedores y que es una estrategia que se está implantando en varias partes del país y que se realizan encuentros para intercambiar productos, yo le vendo a otro y otros me venden a mí, porque se fue a un intercambio allá en occidente y la verdad que se aprende bastante con esas experiencias y que es una estrategia de gobierno que se implementa a través de CONAMYPE por medio de técnicos.
Salvador Fuentes	Sé que es una estrategia que con el apoyo del JICA se implementó en El Salvador a través de esta cooperación japonesa, ya luego el gobierno la retomo a través de la CONAMYPE Y pues tengo desde 2016 que se iniciaron los primeros esfuerzos.
Cesar Castellón:	El tiempo que llevo en la estrategia es el mismo que mi emprendimiento tiene, aproximadamente cuatro años en los cuales he aprendido muchas cosas nuevas, de ahí, decir que la estrategia en su filosofía de actuar local, pensar global es bastante fundamental porque a nivel de municipio lo que se quiere es llegar a dar a conocer la producción que nosotros tenemos en todas las diferentes zonas del país, gracias a las conexiones que genera CONAMYPE y los pequeños esfuerzos que la alcaldía realiza.
Cándida pastora	Lo que conozco es eso que había mencionado antes que se basa en la

	potenciación de los productos locales para la dinamización de la economía verdad, la participación en la estrategia como tal un aproximado de dos años un año y medio, se espera poder continuar con el proceso a pesar del tiempo que estamos pasando con esto de la pandemia.
Aelohim Chamul	Dos años tengo de participar en la estrategia un pueblo un producto, ahora soy el presidente del comité que aún está activo. Ciudad barrios tiene la potencialidad para desarrollar la filosofía de la estrategia, hay buena madera que puede ser aprovechada para el desarrollo de nuestro municipio.
Roxana Fuentes	
Coincidencias encontradas	Respecto al tiempo de participación, los emprendedores demuestran un rango cercano a un año y medio y dos años, a excepción de uno de ellos que desde 2016 anda involucrado. Mencionan que la estrategia es para dinamizar la economía local y de alguna manera externar su identidad como municipio a través de sus productos, además, es un espacio que les ha permitido adquirir nuevos conocimientos. De la mano de la CONAMYPE se ha desarrollado la estrategia en el municipio y les han ayudado en capacitaciones.
Particularidades identificadas	Los participantes conocen un poco, lo básico que los promotores de la estrategia han impartido, tienen conocimiento en cuanto lo que persigue, de una manera no muy clara, porque se está pensando primero en la creación de ingresos económicos de manera individual, alejándose del trabajo en conjunto y que pudiese ser mucho más efectivo y con mayores cantidades y que además es lo que demanda la filosofía de la estrategia; esto no significa que los esfuerzos sean malos, sino más bien han adquirido otro rumbo.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 13. Resumen de la pregunta: ¿Qué tipo de actividades se han desarrollado para impulsar al sector emprendedor?

Cuadro 9: Resumen de la pregunta: ¿Qué tipo de actividades se han desarrollado para impulsar al sector emprendedor?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Bueno pues ya hemos realizado varias, en 2019 tuvimos festivales gastronómicos y culturales hemos hecho tardes típicas todos los sábados, ha contribuido bastante porque tenemos más gente con mayor cantidad de productos, bien llamativos porque se han realizado con música en coordinación con la alcaldía aquí en el parque y la verdad que eso llama la atención de las personas.
Salvador Fuentes	Tenemos varias actividades, como festivales que hemos realizado, los

	intercambios vivenciales con otras experiencias, tardes típicas, procesos de capacitación, exposición de productos en otras ferias.
Cesar Castellón:	La verdad, desde que yo participo en el comité un pueblo, un producto, han realizado actividades para la exposición de los productos de los emprendedores locales y el intercambio con emprendedores que nos visitan desde otros departamentos; el festival del café, el festival de la diversidad cultural de ciudad barrios, las tardes típicas, todo esto, son de las actividades que se han realizado con el objetivo de dar a conocer los productos.
Cándida pastora	Actividades para comercializar los productos, que también los llaman intercambios de experiencia, por ejemplo: el festival del café que se hizo hace dos años, el cual ayudó a que nosotros pusiéramos en exposición nuestros productos y vender; también las tardes típicas que son los fines de semana, con el mismo objetivo. De ahí quizá queda a los esfuerzos que de manera personal desarrolla cada emprendedor para ampliar sus ventas y dar a conocer sus productos.
Aelohim Chamul	Vaya mira, la primera actividad que se desarrolló en conjunto a la alcaldía fueron las tardes típicas para que nos tomáramos una línea para comercializar con alimenticios los sábados, y los domingos con artesanías, lo otro que se dio el año pasado, -este año no se pudo repetir- fueron los festivales y había un festival que nos caracterizaba porque se llamaba así, festival Un pueblo, Un producto y también el festival del café, qué tal vez se pueda volver a retomar porque se dieron como por esta fecha.
Roxana Fuentes	Bueno, actividades no hemos realizado muchas que te diga, como un pueblo producto verdad, sólo el festival que hicimos del café por medio de este festival qué nos integramos más y nos dimos a conocer más de lo que es nuestro producto, bueno ha sido poco las actividades que hemos realizado. También realizamos las tardes típicas, esas las realizamos en con ayuda de la municipalidad en la medida que se fue interesando con la CONAMYPE aquí por el pueblo, quedando así un poco más de espacio para que termináramos permaneciendo los sábados.
Coincidencias	Las actividades desarrolladas en Ciudad Barrios para el fomento del sector emprendedor han sido pocas, entre ellas, los festivales y las tardes típicas, estas dos son las que más sobresalen en las experiencias comentadas por los participantes; hay esfuerzos que requieren de mayor apoyo y que se ven lejanas para algunos miembros, por ejemplo, el poder viajar a otro municipio a compartir experiencias y dar a conocer sus productos, destinar un lugar exclusivo en el municipio para los emprendedores, requiere de un mayor esfuerzo y apoyo.
Particularidades	Los participantes hacen énfasis en el festival del café, realizado en el año 2019 y lo exponen como una mega actividad para impulsar al sector emprendedor y dar a conocer sus productos, es una muy buena iniciativa, sin embargo, no ha sido constante, tampoco es exclusiva, luego con lo de la pandemia por covid-19 se han estancado este tipo de actividades, incluso las tardes típicas perdieron forma, se espera seguir trabajando en

estas actividades que sirven como espacios de comercialización.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 14. Resumen de la pregunta: ¿Qué tipo de apoyos ha recibido a partir de ser parte de esta estrategia? ¿de quiénes, podría describirlos?

Cuadro 10: Resumen de la pregunta: ¿Qué tipo de apoyos ha recibido a partir de ser parte de esta estrategia? ¿de quiénes, podría describirlos?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Me enseñaron a crear mi propia marca y a cómo hacer más llamativos el negocio y eso me ha ayudado a vender a través de redes sociales, me hacen encargos.
Salvador Fuentes	Al inicio y los primeros proyectos que surgieron estaban encaminados a la capacitación paralelo al apoyo económico de capital semilla que nos brindaron, pero no funcionó la dirección con la que se inició, y por eso mismo fue que se cambió el rumbo, o se centran en temas de potenciación de las capacidades humanas a través de las capacitaciones como, crear un plan de negocios, atención al cliente, manipulación de alimentos, estrategias de venta, uso de redes sociales eso y todo el acompañamiento que se ha dado en la realización de actividades.
Cesar Castellón:	Considero que lo fundamental a mí en lo personal me ha sido de gran beneficio, son las capacitaciones que ayudan a especializarse en lo que uno hace, porque de manera significativa me ha abierto espacios para ventas, reconocimiento por el producto, clientes, tecnificación para dar un buen servicio y calidad de productos.
Cándida Pastora	Apoyos concretos, diría que las capacitaciones son un muy buen aporte porque a partir de los aprendizajes uno como participante, tiene la decisión y la libertad de implementar los conocimientos en lo que es su negocio, he recibido apoyo en publicidad, también a darle valor a lo que hago. Las capacitaciones son implementadas por personal de CONAMYPE y entre nosotros en el comité que también nos echamos la mano con eso.
Aelohim Chamul	Vaya mira, la CONAMYPE está pendiente, antes de la pandemia nos estaba mandando a capacitaciones, de las cuales yo tuve la oportunidad de asistir a tres, una sobre administración financiera, otra sobre finanzas personales que es una cosa sobre la cual nadie en El Salvador tiene educación de cómo manejar tu dinero tu propio, también cómo manejar el dinero a nivel de empresa para así no quedarte sin dinero, sin fondos, otra capacitación sobre logística, hubo otra capacitación sobre estructurar procesos empresariales para estar mejor organizados, hubo un congreso de comités Un pueblo, Un producto a nivel nacional en el que sí pude participar.

Roxana fuentes	Con respecto a eso verdad, los talleres que nos dieron que fueron poca verdad porque teníamos que, un año y medio y después se vino la pandemia verdad, bueno entonces nos dieron ciertos talleres muy interesantes, lo que fue la manipulación de alimentos y también ayuda para manejar nuestros negocios, ayuda económica digamos no verdad, más fueron los beneficios de darnos a conocer o prepararnos digamos en todas las áreas con las pocas capacitaciones que habíamos recibido. Bueno, la alcaldía lo que hemos recibido únicamente ha sido la instalación de los canopes los días sábado verdad, ellos están pendientes poniendo los canopes.
Coincidencias	De acuerdo con el apoyo que los participantes han obtenido, todos apuntan que han sido apoyados con la oportunidad de recibir capacitaciones sobre finanzas personales, procesos de negocios, trabajo en equipo, apoyo en publicidad y darle valor al trabajo realizado, crear un plan de negocios para administrar, fortalecer y aumentar la calidad y las ventas de los productos. Todo esto apunta a que de manera significativa se ha obtenido apoyo para seguir emprendiendo o tener la voluntad y la capacidad de seguir trabajando.
Particularidades	A uno de los participantes lo apoyaron con capital semilla y expresa que no funcionó, por lo tanto, ahora los apoyos son de forma intangible pero que se ven expresados en los conocimientos aplicables de los participantes, eso explica por qué en este nuevo comité hay pocos miembros, muchos participantes se retiraron esperando algo, capital semilla, dinero, préstamo o herramientas de trabajo.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 15. Resumen de la pregunta: ¿Qué beneficios ha obtenido con esta estrategia? ¿podría describirlos?

Cuadro 11: Resumen de la pregunta: ¿Qué beneficios ha obtenido con esta estrategia? ¿podría describirlos?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Mas ventas, nuevos clientes y muchas experiencias de trabajo en equipo, también a organizar mi tiempo para poder aprovechar mis ratos libres y también conocimiento día a día.
Salvador Fuentes	Como te mencionaba, el capital semilla fue un beneficio directo, es la oportunidad que yo tengo para invertir, pero más allá de eso los beneficios es el crecimiento personal como emprendedor en conocimientos y la aplicación de estos conocimientos, que ayudan a generar mayores ingresos, a partir de las estrategias aplicadas, ahora nos conocen más personas como productores de chocolate, hemos salido hasta en el diario nacional dando a conocer nuestro producto.

Cesar Castellón:	Beneficios directos considero que fue la motivación para emprender mi negocio y ver de qué manera aprovechar las cualidades de creatividad para ejercer la labor. Ha sido de gran ayuda el involucrarme a la estrategia.
Cándida Pastora	Los beneficios, podría decirse que son varios, las ventas se han diversificado en cuanto a los productos y por ende han aumentado de manera significativa, he adquirido nuevos conocimientos en el tema de ventas, de marca, de producción, promoción para dar a conocer mi producto, el trabajo en equipo sirve de motivación y también de forma personal me ha ayudado a desenvolverme como emprendedora y como persona en la comunidad.
Aelohim Chamul	Mira, nos ha dado mayor oportunidad o más espacios para que poder comercializar, porque eso de las tardes típicas y los domingos de las artesanías son espacios para que ellos puedan vender sus productos, entonces eso principalmente ha sido, aunque se han abierto espacios para que se comercialice, nos ha hecho falta habilitar otros canales para que ellos puedan evaluar y medir sus productos para ver si cumple los requisitos para la exportación o tener alguna recomendación para poder alcanzar ese nivel verdad.
Roxana Fuentes	Bueno, los beneficios de parte la estrategia un pueblo un producto creo que han sido pocos, nos hemos dado a conocer por los sábados aquí en el parque verdad, por las tardes típicas siento que es un beneficio que nos ayudado mucho, pero no es mucho por parte de ellos porque quién nos impulsó a venir por las tardes los sábados, fue la alcaldía, ya después fue que se fue involucró CONAMYPE.
Coincidencias	Los beneficios obtenidos por los participantes expresan que son los aumentos en las ventas y la expansión en las mismas, pues tienen nuevos clientes, lo que les ha generado demanda y además han diversificado sus productos, ha crecido su marca y ha habido mayores oportunidades de espacios para comercializar.
Particularidades	El trabajo en equipo es muy comentado por los participantes, a pesar de ello, en ningún momento mencionan que existe algún esfuerzo como comité, es decir, un mismo producto que todos ellos vendan, nomás resaltan los esfuerzos y logros personales de negocios propios; el trabajo en equipo también debería ser parte de la realización de actividades como lo festivales y que se ha visto estancada o débil.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 16. Resumen de la pregunta: ¿Cuáles han sido los logros o beneficios de poseer su propio emprendimiento? Podría describirlos

Cuadro 12: Resumen de la pregunta: ¿Cuáles han sido los logros o beneficios de poseer su propio emprendimiento? Podría describirlos

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Bueno, uno de los principales logros es ser independiente y crear mis propios horarios y comodidades de trabajo, la verdad que he aprendido a vender mi propio producto y con lo que a mí me gusta trabajar, con mis propios clientes, me pongo mis propias metas y además he aprendido nuevos métodos para vender.
Salvador Fuentes	Al inicio tuve logros enfocados en la comercialización porque logré la apertura de una tienda con mi propia marca lo cual era la venta de productos hechos a base de cacao y otro tipo de productos alimenticios, a pensar de los buenos resultados decidí venderla, o solamente quedarme con la planta procesadora del cacao, de igual la tienda se mantiene con el mismo nombre que yo la funde (xocolatique).
Cesar Castellón:	Claro, tengo la posibilidad de poner en mercado mis productos con un peso de mercado, es decir validados por los clientes y por la CONAMYPE que de una u otra forma ayuda a que mi producto sea de calidad, además, me siento mi propio jefe, tengo mi negocio, mis horarios, lo que me ayuda a seguir con los estudios y también mi familia que me echan la mano.
Cándida Pastora	Bueno, mire, primero que he diversificado mi producción porque ahora tengo la bisutería y artesanías con lo que antes no contaba, a parte se han aumentado las ventas, con la creación de mi marca, por medio de las redes sociales he hecho una página por la cual estoy vendiendo también.
Aelohim Chamul	Los logros son el aumento de las ventas y el conocimiento sobre la administración empresarial, tengo mi propia marca y ahora estoy trabajando para ver de qué manera puedo acoplar el tema turístico aprovechando la estrategia.
Roxana Fuentes	Bueno, uno de los principales logros es a través de las páginas verdad, a través de las redes sociales o sea el manejo que te enseñan sobre esta herramienta y nuestra estrategia como para salir más adelante y es estar pendiente de los clientes, como decirle mañana vamos a tener esto y así verdad, por ejemplo, el sábado vamos a estar en la plaza, el producto se lo llevamos hasta la puerta de su casa, a través de las redes hemos avanzado mucho.
Coincidencias	A parte del aumento en las ventas y la demanda de nuevos clientes, los participantes expresan que han obtenido logros significativos como ser su propio jefe, establecer horarios convenientes, potenciar su propia marca, trabajar en mejorar la administración de su negocio y no quedarse acomodados; las capacitaciones han contribuido a la creatividad e innovación para que los participantes tengan posibilidad de diversificar y crecer como emprendedores.
Particularidades	Los participantes están pensando en establecerse como negocio propio, que cuente con sus propias características, sus propios clientes y que su producto sea vendible y reconocido, todo ello encaminado a lo que la filosofía de la estrategia demanda, actuar local, pensar global.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 17. Resumen de la pregunta: ¿Qué beneficios ha recibido usted y su grupo familiar con esta estrategia?

Cuadro 13: Resumen de la pregunta: ¿Qué beneficios ha recibido usted y su grupo familiar con esta estrategia?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Gracias a Dios he dado a conocer mi producto y eso es bueno, he generado mayores ingresos, con la ayuda de mi esposa y mi hijo hay posibilidades de crecer la producción y eso es bueno también, las capacitaciones de la estrategia, generación de talleres para el uso de redes sociales, crear mi propia marca, a organizarse, convivir con los demás emprendedores y el trabajo en equipo.
Salvador Fuentes	En primer lugar, oportunidades, me he capacitado en negocios, tecnificación de producto, uso de manejo de redes sociales, capital semilla, creación de una marca y estar en contacto con instituciones ya que son ellas las que facilitan y abren estos espacios para el crecimiento local.
Cesar Castellón:	Como te decía anteriormente, teniendo la cafetería tengo facultad también de poner los horarios que me convengan y que gracias a Dios están, considero que muy bien acorde a las exigencias el consumidor, además tengo acceso a tener el local en la casa mi mamá lo que ha ayudado también a que mi familia forme parte del trabajo que se realiza.
Cándida Pastora	Bueno, al ver los resultados positivos que adquiriría, mi familia se comenzó a involucrar más con el trabajo que se realizaba, además le tomamos mayor interés, ahí aprendimos que es importante el uso de los medios tecnológicos, recibimos beneficios de capacitación.
Aelohim Chamul	Hemos tenido la posibilidad de viajar y conocer nuevas culturas, lo que nos ha permitido ponerlo en práctica en nuestro negocio de panadería, estrategias de venta, capacitaciones muy importantes para la administración también la posibilidad de emplear a otras personas y gracias a dios nos ha ido bien.
Roxana Fuentes	Bueno, uno de los beneficios es que han incrementado las ventas y está permitido un mayor ingreso verdad, los beneficios que más he visto es ayudará a mi hija que está en universidad que lleva segundo año.
Coincidencias	Se han generado el reconocimiento de los productos, las ventas han aumentado y esto ha generados mayores ingresos. Talleres sobre la creación de una marca, capacitaciones de ventas y el manejo de las redes sociales, ya que esta permite y facilitan que los productos se den a conocer en todo el municipio.
Particularidades	Se ha generado beneficios significativos, a pesar de esto se nota la

debilidad de no generar o no tener la visión, de emplear a familiares o personas particulares y con esto darles oportunidades a personas del municipio.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 18. Resumen de la pregunta: ¿Considera que han mejorado sus condiciones de vida y las de su núcleo familiar, desde su participación en la estrategia? ¿en qué aspectos han mejorado sus condiciones?

Cuadro 14: Resumen de la pregunta: ¿Considera que han mejorado sus condiciones de vida y las de su núcleo familiar, desde su participación en la estrategia? ¿en qué aspectos han mejorado sus condiciones?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Yo creo que en parte ha mejorado, pues siento que los ingresos económicos han aumentado, aunque en poco, puedo decir que me satisface el hecho de hacer partícipe a mi familia en el trabajo, mi hija ha podido continuar sus estudios universitarios y eso implica inversión, ahí vamos de a poco, pero trabajando siempre.
Salvador Fuentes	Si, han mejorado
Cesar Castellón:	Si, considero que, si han mejorado porque anteriormente no contábamos con el servicio de internet, no era problema porque acá en el municipio hay ciber, pero si implica tiempo demasiado; ahora cuento con ello y tengo tiempo para ambas cosas, incluso facilita el aspecto de la publicidad de mi negocio, las redes sociales han formado parte importante del desempeño de la cafetería, pues mediante estas, he logrado hacer clientes y expandir mis ventas.
Cándida Pastora	La verdad, pudiera decir que nunca nos ha faltado nada, pero personalmente tengo facultad de decir que gracias a las ventas pude costear algunos gastos de la universidad, por ejemplo, el internet, transporte y de vez en cuando una salidita con la familia.
Aelohim Chamul	Vaya mira, gracias a Dios los servicios básicos si los podemos cubrir, yo lo he visto sobre todo en mi cuñada, mira ella habían veces que bueno, yo nunca la vi, me contaba a Laura, la veía llorando porque púchica, tiene una hija, está en un colegio y no tenía para pagar la cuota de colegio, ella quería una buena educación porque era la única herencia que le podía dar a su hija, por eso la metió con todo el esfuerzo a un colegio privado, no tenía para eso a veces, no tenía para la siguiente semana a darle de comer, la veíamos llorando, pusimos un negocio y era la misma historia, la misma historia, le hacía falta dinero, entonces por medio de las capacitaciones sobre finanzas personales que nos dio la CONAMYPE, ella aprendió a administrar su dinero, fue lo primero, lo segundo, con estas cosas de las tardes típicas ahora se va a Alegría, ella

	tiene dinero para irse a Alegría, tiene dinero para salir de viaje, nosotros con Laura ¿en que lo vimos? que ya este año, el año pasado, ya comenzamos a viajar, es decir, nosotros ya tenemos la posibilidad de irnos a dar unas vueltecitas por ahí, el año pasado ya comenzamos nosotros a visitar otros países, ya alcanzamos esa capacidad de conocer otras culturas, entonces sí hemos visto el beneficio, la cuñada también ya no me han contado historias de que ya no tiene dinero y que llora, entonces ha cambiado de manera positiva sus condiciones de vida.
Roxana Fuentes	La verdad si han mejorado.
Coincidencias	Con respecto a las condiciones de vida, los participantes coinciden en que han mejorado los ingresos económicos y con esto cuentan con nuevos servicios, como el servicio de internet ya que hoy se ha vuelto fundamental para los estudiantes, es importante recalcar que las condiciones de vida no solamente se miden en términos de bienes materiales, las familias de los emprendedores han tenido la posibilidad alguna vez de poder darse unas vacaciones y compartir en familia.
Particularidades	Al parecer, los emprendedores le apuestan al desarrollo de la educación de sus hijos, esto ha servido como la motivación por la cual siguen trabajando en el comité y siguen potenciando sus negocios. Uno de los participantes es el único que hasta el día de hoy está empleando a otras dos personas aparte de su labor.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 19. Resumen de la pregunta: ¿Qué valoración le otorga a la implementación de esta estrategia?

Cuadro 15: Resumen de la pregunta: ¿Qué valoración le otorga a la implementación de esta estrategia?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Yo considero que es buena porque estábamos vendiendo más pues y me ha ayudado a mí en lo personal y en mi familia, aunque siempre hay debilidades, las estrategias pueden ser buenas, pero a veces no hay interés de las personas.
Salvador Fuentes	Yo considero que un 9 ya que faltan que mejorar ciertos aspectos.
Cesar Castellón:	A mi juicio personal le otorgo que es una estrategia excelente en contenido, muy compleja lo que la hace una estrategia muy completa.
Cándida Pastora	Yo considero que es una estrategia muy buena y que ha respondido a las necesidades de los que aún nos mantenemos en el comité, la pandemia ha frenado los esfuerzos del trabajo que se ha venido desarrollando, algunos compañeros se han quedado por el momento, pero se espera se reivindiquen a la estrategia. Es muy buena, quizá tuviera un mayor impacto si contara con una coordinación mucho más fuerte con la municipalidad, la cooperativa y los emprendedores mismos, que de verdad quieran entrarle de lleno al trabajo común que la estrategia

	demanda, pero en lo personal me parece muy buena.
Aelohim Chamul	Vaya mira, aquí a esta estrategia qué valoración le puedo poner si fuera una calificación del 1 al 10 siendo el diez de la mayor nota, yo le daría un 5 ¿por qué? porque si estamos muy flacos, hace falta mucho, mucha más motivación de parte de la gente.
Roxana Fuentes	Bueno, valorándola creo que es muy buena verdad, porque falta más un poco involucramiento de parte de ellos con el comité verdad, será por la pandemia no sé la verdad, porque teníamos apenas un año y medio por eso te digo que siento que falta que se involucren más.
Coincidencias	Los esfuerzos realizados en Ciudad Barrios con la estrategia “Un pueblo, Un producto”, son considerados por los beneficiarios como excelentes, califican a la estrategia como muy completa, que les ha abierto mayores espacios para experimentar nuevos conocimientos respecto al emprendimiento.
Particularidades	El presidente del comité de emprendedores de la estrategia, de acuerdo a los resultados obtenidos en el municipio, califica la estrategia como buena, pero que, como comité, sectores locales, articulación y apoyo de la municipalidad, apoyo de otras instituciones a estos esfuerzos para el fortalecimiento del desarrollo local, están muy flacos, falta mucho que mejorar.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 20. Resumen de la pregunta: ¿Ha tenido algunas dificultades como emprendedor? ¿de qué tipo? ¿Cómo las ha resuelto?

Cuadro 16: Resumen de la pregunta: ¿Ha tenido algunas dificultades como emprendedor? ¿de qué tipo? ¿Cómo las ha resuelto?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	<p>Siempre hay dificultades, al inicio de toda actividad lo que menos hay es apoyo o al menos la voluntad de uno como emprendedor siente que no va a funcionar el negocio que se piensa y que uno quiere, porque no se sabe si va a vender, de ahí que si a las personas les gusta tu producto o lo que vendes, más la situación de la pandemia que ha venido a cambiar todo; los negocios se cerraron por un buen rato y solo tocaba a domicilio las entregas de ventas, lo que en mi caso se me fue difícil por mi emprendimiento, ya que la población pensaba en comer y no dejar que les pegara el virus, no querían algo de lo que vendo.</p> <p>Y mire, en la estrategia ha sido bastante bueno la enseñanza del uso de las redes sociales como herramienta de ventas, me decidí en echar a andar la idea de poner mi negocio de las artesanías y vaya que he tenido, aunque poco, el apoyo de los amigos que me han ayudado recomendar mi producto, publicándolo en sus perfiles de redes y que me han creado</p>

	spot publicitarios para vender, ahí he ido pasándola poco a poco.
Salvador Fuentes	<p>Una de las principales dificultades que uno como emprendedor se enfrenta son de aspecto cultural, en primer lugar, la competencia interna ya que existe el desprestigio entre negociantes, y de las personas que prefieren un producto foráneo y no el de la localidad y por último el consumidor no valora o desconoce la calidad del producto ya que le parece un poco elevado solo por ser del municipio.</p> <p>Las he resuelto utilizando la creatividad y dando a conocer la calidad y el valor del producto, para que el consumidor se vaya familiarizando y vaya reconociendo de lo que se brinda, desde un chocolate en vaso, postres, dulce y todo lo que tiene que ver con el chocolate.</p> <p>Y por último concientizar a la población sobre la importancia de consumir y apoyar a los productores locales por ejemplo el cacao se produce aquí, se procesa y se vende dentro y fuera del municipio.</p>
Cesar Castellón:	Sin duda, dificultades por donde sea se encuentran, como emprendedor dijera que la única dificultad a veces es la de la falta de voluntad y contar con el apoyo de la familia, de una entidad como la CONAMYPE, de ahí lo demás creo que son parte de la creatividad ;
Cándida Pastora	Bueno, los problemas creo que todos en su momento cuando emprenden un negocio los tienen, problemas personales como la falta de apoyo familiar porque está la duda si va a funcionar o no, de ahí que hay que organizar el tiempo para poder desarrollar las actividades que en mi caso, tenía que dejar tiempo para el estudio y la venta, también se presentan dificultades para vender este tipo de productos artesanales, pues las personas de la comunidad no quieren comprar y no pagan los precios fijados; de ahí, la pandemia que terminó por frenar los avances que se habían realizado, sin embargo seguimos firmes con la producción y venta.
Aelohim Chamul	Mira, la dificultad de que más hemos tenido ha sido interna, dentro del comité, gente que no entiende, gente que ha querido politizar el asunto y como te digo para que esto funcione no tiene que tener color político, debe de llevarse bien con todo, media vez tenga punto equilibrado en la política yo siento que puede funcionar.
Roxana Fuentes	Bueno, estando dentro de la estrategia, te digo que falta más apoyo de parte de los miembros encargados de un pueblo un producto.
Coincidencias	Entre las dificultades que las personas como emprendedores han atravesado, resalta el problema personal de decisión y convicción y mencionan que siempre ocurre, pero que media vez se consolida un negocio, lo que viene son dificultades externas, como la competencia mal intencionada entre productores, la falta de conciencia a la hora de adquirir y pagar los precios fijados de los productos, pero que no obstante las dificultades de una u otra forma se superan; el apoyo de los amigos, de la familia comienza a agarrar fuerza y eso anima a que se siga trabajando y dándole forma al negocio y a los productos.
Particularidades	Entre las particularidades, se menciona que ha existido una dificultad

grande dentro del comité, hay participantes que se han salido porque creyeron que siendo parte adquirirían algún incentivo económico, materiales, maquinaria para trabajar, otros que están pero que no entienden de lleno la estrategia, personas mal intencionadas que quieren politizarlo; todas estas son las dificultades con las cuales se enfrentan y que se tienen que superar para poder fortalecer el funcionamiento de la estrategia.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 21. Resumen de la pregunta: ¿Considera que la estrategia ha dado resultados positivos en el municipio, y particularmente en su núcleo familiar? ¿cuáles han sido estos resultados?

Cuadro 17: Resumen de la pregunta: ¿Considera que la estrategia ha dado resultados positivos en el municipio, y particularmente en su núcleo familiar? ¿cuáles han sido estos resultados?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Considero que la estrategia ha dado oportunidades a emprendedores y eso ya es un resultado positivo, ya que en el municipio se han hecho festivales para que los emprendedores vendan y se den a conocer, sirve como un espacio de participación en un lugar de comercio. En mi familia los resultados son bastantes buenos ya que estamos emprendiendo un negocio familiar, pues siento que los ingresos económicos han aumentado, aunque en poco, puedo decir que me satisface el hecho de hacer partícipe a mi familia en el trabajo, mi hija ha podido continuar sus estudios universitarios y eso implica inversión, ahí vamos de a poco, pero trabajando siempre. Antes no teníamos internet, ni computadora, pero usted sabe que cuando se tiene a un hijo estudiando hay que facilitarle esas cosas porque se necesitan y gracias a Dios y las ventas se cubren los gastos.
Salvador Fuentes	La estrategia es súper buena, desafortunadamente no ha terminado de germinar en el pensamiento de las personas emprendedoras, es decir no se ha terminado de comprender el fin de la estrategia, ya que hemos caído o se ha construido un concepto erróneo de los proyectos que se desarrollan en el municipio, tenemos la mala costumbre de solo recibir algo material o económico, donde las capacitaciones se ven aburridas y es por eso que la estrategia se ve débil a nivel del municipio. Mi producto se ha dado a conocer a nivel local e internacional ya que lo estamos exportando para los Estados Unidos y también me ha permitido emplear más personas que son del municipio para el cuidado y procesamiento del cacao. Y obviamente ha cambiado a nivel familiar nuestras condiciones de vida.
Cesar Castellón:	Claro que sí, ya que ha logrado una articulación de los emprendedores que participamos de esta estrategia y eso es logro, eso es positivo, lo que

	no hay que descartar es la visión de las personas emprendedoras, a que aspiran, si sienten que pueden mejorar con la estrategia o simplemente están esperando algo a cambio porque eso es una de las principales desmotivaciones. En mi familia se ha observado el cambio, ahora permanezco ocupado exponiendo mis ideas con mi familia para ver de mejorar cada día la cafetería.
Cándida Pastora	Antes de la pandemia se estaban viendo resultados muy buenos, había avances en cuanto al crecimiento del grupo de emprendedores, se había vuelto muy atractivo el municipio, lo que mantenía un buen porcentaje de turistas, con ello las tardes típicas eran más continuas y en cualquier otra actividad festiva llamaban al grupo.
Aelohim Chamul	Sí, creo que hay dos beneficios, el beneficio es que la economía ha crecido y ese crecimiento económico ha hecho que se contrate gente. Para decirte que no nos habíamos percatado de eso, hasta que llegó la pandemia que vendíamos solamente a domicilio y sólo vendíamos, así como comenzamos antes de empezar en el comité, los miércoles y viernes, vendiendo a domicilio, entonces cuando nos venimos a dar cuenta, sacábamos, así como golpeándonos las entrañas el pago de los operadores y colaboradores, púchica y ¿qué nos quedaba de ganancia? Bien poco, pero hoy que volvimos, volvemos a ver los clientes y los sábados sacamos el pago de los que nos colaboran a vender y miércoles y viernes sacamos lo de dos semanas, incluso de lo que se vende el sábado se saca el pago de la semana, se saca ganancia incluso de lo que se gastó para producir el miércoles y viernes se sacan, entonces si hay un crecimiento económico fuerte.
Roxana Fuentes	Pues siento que de un 10% de beneficios, ha dado un 5% O sea la mitad de lo que en sí debería de haber dado.
Coincidencias	El tema de las ventas y con ello la adquisición de ingresos económicos, son las coincidencias que los participantes de la estrategia comentan, exponen que ha habido un aumento en sus ingresos económicos, lo que les ha brindado estabilidad y más esfuerzo, pero que da satisfacción el poder involucrar a los miembros de la familia a las labores. Con ello, tienen además la posibilidad de contar con servicios básicos que requiere un estudiante, por ejemplo, así también, solventar gastos de universidad; a nivel familiar es considerado como un mejoramiento de sus condiciones de vida.
Particularidades	Dos de los participantes señalan que ha habido resultados positivos en su núcleo familiar, en sus negocios y que cubre la posibilidad de generar fuentes de empleo a personas del municipio, sin embargo, comentan que, a nivel de municipio, los resultados de la estrategia han sido muy pocos en comparación con otros municipios del país, donde tiene mucha más fuerza esta estrategia. Hay un desconocimiento de parte de las personas, se cuenta con un mínimo de apoyo por parte de las instituciones, no hay involucramiento con convicción, pero se han visto reflejados los resultados a nivel familiar.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 22. Resumen de la pregunta: Si quisiéramos evaluar la estrategia a partir de sus beneficios e impacto en la economía familiar que nota le pondría del 1 al 10. ¿Por qué?

Cuadro 18: Resumen de la pregunta: Si quisiéramos evaluar la estrategia a partir de sus beneficios e impacto en la economía familiar que nota le pondría del 1 al 10. ¿Por qué?

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
Julio Avelar	Es muy buena, yo le pondría un 8 porque siento que ha dado resultados muy buenos, lastima lo de la pandemia que ha venido a cambiar no solo mi negocio sino muchos como yo y a nivel mundial.
Salvador Fuentes	Yo considero que un 9 ya que faltan que mejorar ciertos aspectos.
Cesar Castellón:	Yo le pongo un 10, primero porque conozco los procesos que son muy importantes y he estado participando en la labor social, segundo porque pude darme cuenta de que con voluntad se pueden hacer cosas grandes, que ayuden a la economía personal y familiar y, por último, es una estrategia que a nivel mundial ha tenido grandes impactos positivos.
Cándida Pastora	Yo le pondría un siete porque el sector artesanal siempre se ve afectado, tendría que haber una prioridad ya que este funciona distinto al sector gastronómico y a todos en particular, pero ello no desacredita el trabajo que a raíz de la estrategia se ha desarrollado.
Aelohim Chamul	Mira, por lo que yo he tenido la oportunidad de ver en los congresos que he asistido, nombre del 1 al 10 Yo le doy 20, bueno, es que es buenísima.
Roxana Fuentes	Bueno, como te decía hace poco yo le pondría un cinco porque creo que falta mejorarla.
Coincidencias	La estrategia “Un Pueblo, Un producto” de acuerdo con los resultados e impacto en la economía familiar, es calificada como excelente, la ponderación que los participantes le otorgan es 9 y 10.
Particularidades	Uno de los participantes comenta que el sector artesanal se ve mayoritariamente más afectado que los emprendimientos de comestibles, por ejemplo, habría que priorizar las actividades para que de alguna manera tengan buen desempeño, sin embargo, no desacredita el trabajo realizado de la estrategia y por ende es muy buena.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 23. Resumen de la pregunta: Que recomendaciones usted haría para continuar y mejorar con este tipo de proyectos de desarrollo local.

Cuadro 19: Resumen de la pregunta: Que recomendaciones usted haría para continuar y mejorar con este tipo de proyectos de desarrollo local.

Informantes/emprendedores	Extractos de la entrevista
----------------------------------	-----------------------------------

Julio Avelar	Yo creo que sería bueno que motiven a la participación de todos, porque sí, somos pocos los que nos hemos involucrado, también que haya más apoyo de la alcaldía y la cooperativa, esto sería bueno porque si se notaran los apoyos y los resultados del trabajo se contaría con más gente interesada para fortalecer los emprendimientos acá en Barrios.
Salvador Fuentes	En primer lugar, que todos los intereseamos en conocer nuestro municipio y de cuáles son sus potencialidades, recursos y que mediante eso podamos trabajar y crear empleos evitando así la migración. El apoyo interinstitucional para promover este tipo de estrategias. Y no solo involucrar emprendedores también es necesario líderes comunitarios, ADESCOS que le den vida y promuevan la estrategia de un pueblo un producto.
Cesar Castellón:	Creo que lo principal es la voluntad de los emprendedores y la accesibilidad a estos procesos, es decir, contar con el apoyo de la municipalidad, que se vean involucradas las instituciones, los microempresarios, la empresa privada para que de esta forma existan más oportunidades.
Cándida Pastora	Que se destinen proyectos, particularmente al sector artesanal y así contar con un mayor apoyo y que se involucre más la alcaldía municipal para fortalecer estos esfuerzos de desarrollo en la comunidad.
Aelohim Chamul	Vaya mira, yo pienso que lo que nos hace falta es lo que te decía que a cada uno que se quiera integrar al comité, pasarlo por una fase de filtro, donde se le pueda impartir todo lo que conlleva la filosofía de la estrategia Un pueblo, Un producto. La segunda recomendación, es buscar cumplir con todos los objetivos de la estrategia, ya que detrás de esos objetivos está que tengamos una revista local, que sea propia de Un pueblo, Un producto y que esa revista se difunda a nivel local y tener una tienda antena. Lo tercero meterle más fuerza a los festivales y popularizar la estrategia Un pueblo, Un producto, yo creo que lo que también nos ha hecho falta con el tema de la popularización de la estrategia, es la coordinación con la alcaldía, con escuelas, con organizaciones del municipio y explicarles cómo funciona Un pueblo, Un producto para que no teman sobre la autonomía de sus organizaciones, Un pueblo, Un producto puede ser una cosa chiquita, pero con una buena coordinación, puede ser el motor que levante el desarrollo de nuestro municipio.
Roxana Fuentes	Bueno, más capacitaciones que se involucren más con los emprendedores, más apoyo de parte de ellos para nosotros.
Coincidencias	Las referencias en cuanto a las recomendaciones que los participantes expusieron sobresalen la débil coordinación que existe de la alcaldía municipal, las instituciones, las organizaciones locales con el comité “Un pueblo Un producto”. Se evidencia la exigencia de fortalecer la articulación interinstitucional para que obtenga fuerza la estrategia en el municipio, para lograrlo se tienen que involucrar, fomentar el liderazgo y participación de los sectores de Ciudad Barrios, de tal manera que la

activación de la economía local e identidad cultural del municipio sea de la mano de la participación de todos.

Particularidades

El presidente del comité “Un pueblo, Un producto”, recomienda que se cumpla con todos los objetivos de la estrategia, porque si bien es cierto se ha formado el comité, se ha capacitado a los emprendedores, aún faltan cosas, por ejemplo, la creación de una tienda antena que permita a los productores locales comercializar sus productos, además en cuanto a la promoción de las actividades y los productos, crear una revista exclusiva de “Un pueblo Un producto” y que sea difundida a nivel local, con ello despierta el interés en las personas por querer participar y así se fortalece.

Fuente: Entrevistas realizadas a los emprendedores del municipio de Ciudad Barrios

Anexo 24. Análisis parcial por pregunta: coincidencias y particularidades de los funcionarios entrevistados de la CONAMYPE

Preguntas

Extractos de la entrevista

	Funcionario 1	Funcionario 2	Coincidencias	Particularidades
<p>1. ¿Desde cuándo se implementa la estrategia “Un pueblo, Un producto”, ¿en el municipio de Ciudad Barrios?</p>	<p>Bueno la estrategia de Un Pueblo un “Pueblo, Un Producto” a nivel nacional nace en el año dos mil diez, cuando se comenzó a diagnosticar alguno de los municipios o pueblos tenían características con productos identitarios, así por parte de la cooperación japonesa la que impulsa el movimiento Un Pueblo Un Producto. Es un movimiento internacional, digamos hay un Pueblo Un Producto en Japón, Costa Rica, Guatemala en diversas partes en latino américa a nivel Internacional en África y países de Asia.</p> <p>Y nace con esos cinco diagnósticos preliminares, que identifican que potencial tenía el país, con los productos identitarios. En el dos mil catorce iniciamos la iniciativa, de implementar el movimiento “Un Pueblo, Un Producto” en Ciudad Barrios; en lo cual comenzamos a socializar y sensibilizar actores locales. Sumando también el gobierno local, para promover y darles a ellos una herramienta de desarrollo económico.</p>	<p>Bien en el municipio iniciamos justo en el 2019 creo que ya antes en el 2017, 2018 había otra compañera de CONAMYPE estuvo creo que en algunas iniciativas económicas que habían, estuvo ella quizás presentándoles la estrategia pero cuando yo llegue en el 2019 solo estaba una cafetería, donde solo está un señor que trabaja en la cooperativa de Ciudad Barrios, de apellido fuentes, con el cronograma un pueblo un producto específicamente, entonces el aplico y gano los fondos entonces luego le quedaron dando seguimiento pero prácticamente solo a él lo encontré que estaba como activo y que conocía un poco sobre la estrategia, pero no había un comité activo funcionando, entonces lo que comencé a hacer en el 2019 allá por marzo un mapeo de actores que es como la primer actividad o fase que se realiza para empezar a conformar un</p>	<p>De acuerdo con la apreciación de los funcionarios de la CONAMYPE, coinciden en que han existido esfuerzos de la estrategia “Un pueblo, Un producto” años anteriores, en el municipio de Ciudad Barrios, pero que no tienen una claridad de los resultados obtenidos.</p>	<p>Con relación a las particularidades sobre el tiempo de implementación de la estrategia en Ciudad Barrios, la promotora encargada, menciona que se incorpora hasta el año 2019, lo cual, hace que los vínculos entre emprendedores e institución se retrasen o dificulten el objetivo central de la estrategia. El director de la CONAMYPE, menciona que desde 2014 se toma la iniciativa de implementar la estrategia en el municipio; entonces, se puede percibir que no existe una contextualización del proceso de la estrategia con lo que se ha realizado en Ciudad Barrios. Antes de 2019, la</p>

comité un pueblo un producto, la estrategia un pueblo un producto es enfocada al desarrollo económico local, de los municipios de una comunidad, específicamente reunir a aquellos activos o recursos que pueden ser aprovechados.

promotora deja en evidencia que no ha estado al tanto del desarrollo y los esfuerzos que se han realizado desde el inicio de la estrategia, sino hasta su incorporación.

2. ¿Cuál es el o los objetivos de esta estrategia?

La filosofía de la estrategia, uno es aprovechar todos los recursos realmente y esto se marca en esta filosofía pensar global, actuar local.

El objetivo principal es adecuar la estrategia acorde a los recursos de la comunidad, la filosofía de la estrategia dice: pensar global, actuando local, es decir, potenciar los recursos locales con una mirada mucho más allá de lo interno. Es aplicada tomando en cuenta los ejemplos de los pueblos japoneses y su aplicación.

Respecto a las coincidencias sobre cuáles son los objetivos de la estrategia, existe claridad de los funcionarios; estos señalan que la filosofía de la estrategia es el aprovechamiento de los recursos de una comunidad y que, en base a esto, se oriente el desarrollo económico local, desde un enfoque de actuar local y pensar global.

Lo central de la estrategia es activar y desarrollar la economía local. La estrategia busca la articulación de todos los sectores de las comunidades, donde el beneficio directo o indirecto sea mutuo.

3. ¿Cuál es el funcionamiento de la estrategia?

Mira, realmente los resultados han sido más que satisfactorios tanto para la institución, pero más para las personas que han participado, un gran objetivo es que existe la asociación de comité, “Un Pueblo, Un Producto” El salvador que lo conforman diferentes representantes a nivel nacional. Es una asociación que se ha conformado y aquí participan

fíjese que esta estrategia se enfoca, en que a partir de los recursos que se tienen, no es que les vamos a decir a las personas que ellos tienen que comprar esto para venderlo, no es para eso; es para que a partir de lo que se tiene, a partir de lo que produce, a partir de la música, la cultura, turismo, que tenga aquel municipio,

Una de las principales coincidencias respecto al funcionamiento de la estrategia es que se tiene claridad que se busca la integración de los diferentes emprendimientos del municipio, ejemplo, sector de turismo, cultural, gastronómico y

Los resultados de la estrategia han sido satisfactorios para la institución ya que mediante la implementación se ha logrado la conformación de la asociación “Un pueblo, Un producto” integrada por 97

referentes de los diversos comités, hoy por hoy tenemos 97 comités. En 97 municipios que a lo largo de este tiempo se fueron incorporando en la estrategia.

resaltarlo, potenciarlo. El enfoque es ese, resaltar lo que se tiene a partir de los recursos e identidad y empezar a trabajar sobre eso, porque no vamos a ir a decirle haga otra cosa, dele valor como miembro de ciudad barrios. La estrategia tiene un enfoque de armonía, un enfoque de integrar todo lo natural, de integrar, la historia, la música, la cultura, los productos que se producen en el municipio.

de todos los esfuerzos que se realizan en el municipio.

Fortalecer la organización de los comités, de una forma más formal, con respaldo jurídico institucional.

municipios, entre los cuales está el municipio de Ciudad Barrios.

4. ¿Cuáles son los mecanismos de selección para la implementación de la estrategia en los municipios?

Cómo les comenté, uno es el potencial de un producto local y del lugar, aunque esto no limita que los municipios puedan participar, por ejemplo: cuando hicimos estos cinco diagnósticos, hubo alguna gente que se identificaron, cuáles eran los productos identitarios para el municipio.

Eso ayudó que había productos que eran característicos, de algunos sectores, por ejemplo: Chinameca con el totoposte no hay otro lugar donde lo hagan, donde esté bien implementado este producto; el camarón en Jiquilisco, ahí están el 92% de las granjas camaroneras y están concentrados en Jiquilisco. El jocote varón rojo está en la zona de occidente. Y es así como encontramos uno de los primeros componentes a identificar, en cada

pues fíjese que prácticamente se identifica, a partir de un producto identitario, le llaman, que hay en aquel lugar y alrededor de ese producto pueden incluirse, y a partir de ahí pueden incluirse, porque aquí podemos decir un producto es la estrategia, pero en realidad pueden ser 100 productos, pero sí, que si haya un producto identitario del lugar.

Entonces a partir de eso se identifica un producto identitario y a partir de ese se puede sumar lo demás, la cultura la música, los productos y servicios que hay en aquel pueblo y siempre y cuando se le vea mayor dinámica a ese pueblo, verdad, se puede insertar esta

La potenciación de un producto identitario de la comunidad o del municipio es como el principal mecanismo de selección para poder implementar la estrategia, sin embargo, esto no limita a que se omitan productos, actividades características de los municipios, es el caso de Ciudad Barrios, su producto principal por el cual fue tomada a bien la implementación de la estrategia, es el café, pero durante el proceso se han incorporado productos a base de cacao, se ha potenciado el turismo con el tema

El proceso de la implementación de la estrategia se enriquece, ya que existen diferentes sectores, los cuales se identifican con sus propios productos y esto permite la variedad. Es decir, la estrategia es flexible y se adecua a la realidad de los municipios, ya que busca la unificación entre sectores y así la estrategia se adapta a la realidad de cada sector, no es lineal.

uno de los municipios que se desarrolla la estrategia; por ejemplo, Ciudad Barrios lo identificamos con el tema de café, pero alrededor del café aparece también qué hay producción de chocolate, además del café y el chocolate también existe el potencial turístico. Qué es con el tema de Monseñor Romero, entonces se van sumando otras características que permiten hacer un proceso de desarrollo local en esos municipios.

estrategia verdad y se puede partir de los apoyos, que se identifiquen los líderes y actores principales de aquel municipio o de aquella comunidad.

de Monseñor Romero; entonces, es una estrategia que articula todo lo identitario de un municipio y también las actividades que se desarrollen alrededor.

5. ¿Cuáles son los procesos de aplicabilidad que han tenido en el municipio de ciudad barrios?

Si “Un Pueblo, Un Producto” como tal, bueno la estrategia cuenta con una política nacional, la cual específica, de cuáles son las partes o las rutas que se debe acompañar; en primer lugar, debemos especificar que la estrategia, Un Pueblo, Un Producto, para desarrollarla, es de tener en cuenta que la estrategia o el movimiento Un Pueblo, Un Producto, no es una feria, partiendo de la filosofía no estamos hablando de feria estamos hablando de una estrategia de desarrollo económico local. Que busca desarrollar la industria y hablar de desarrollo de Industria local; es darle capacidad y fortalezas a un territorio con el producto que están trabajando.

Primeramente, nosotros tenemos que integrar a los actores y sí, en el 2019 entonces empezamos a organizarnos solo con las iniciativas productivas y se conforma el comité y en base a eso se comienza a trabajar con cierta logística y se hace un plan de trabajo, porque ahí no es llegar y hacer lo que uno dice sino que a partir de todo el trabajo y la estrategia que se le presenta al grupo verdad, ya como comité, primero hay que fortalecerlos a ellos, yo les impartí capacitaciones sobre liderazgo al comité que se conformó en ese momento, como la parte organizacional también, los roles que debería tener cada uno de ellos, y

La estrategia cuenta con rutas específicas a trabajar, las cuales buscan acompañar e integrar a los actores a la estrategia, luego existe un proceso organizativo, donde conforman los comités, un pueblo un producto en los municipios, es de ahí que se parte con las iniciativas de capacitaciones ya identificadas las potencialidades de la comunidad. Con esto se aclara que, con la estrategia y los comités creados, se busca el desarrollo de una industria local; lo

Es importante entender que la estrategia “Un pueblo Un producto”, no es la planificación de una feria, tampoco es un proyecto que tiene su tiempo de apertura y caducidad, la estrategia va más allá, dado que son esfuerzos para afianzar el desarrollo económico de las localidades.

también los que conformaban el comité verdad, porque no es que solo le dejaban el trabajo en si solo porque era el representante del grupo, sino que se nombra, se le llama presidente o coordinador más que todo verdad, no tanto como presidente y ese es el que va orientando a los demás pero también nosotros nos involucramos con reuniones con ellos, reuniones periódicas verdad, que hacemos en base a los temas que ellos nos van diciendo que necesitan en apoyo, creamos un plan de trabajo, para ir fortaleciendo al grupo, y se organizó el festival primeramente que fue el de la juramentación más la presentación de todas las iniciativas productivas verdad, y se hicieron en ese entonces ahí en el parque, en ese entonces no teníamos mucho apoyo del gobierno local verdad, pero en ese entonces nos apoyaron con sonido, nos apoyaron con muchas cosas y con algunos canopys también entonces, si hubo algún apoyo y ahí fue que invitamos al señor alcalde, y ahí se comprometió cuando vi pues todo lo que se hizo, se invitaron también a muchos de cual es darle las herramientas al recurso humano para darle capacidad y fortalezas a un territorio, partiendo de lo fuerte o de sus principales productos.

la escuelas, la parte cultural, habían grupos de muchachos y jóvenes que desarrollan karate en su presentación, yo le decía al coordinador como se resaltaba lo que había en el municipio, no solamente el café, no solamente resaltar ese producto sino todos lo que habían alrededor de el por ejemplo había parte de gastronomía, como platos típicos, relacionados a las gastronomía, la cooperativa fue parte importante porque desde el inicio se vio mucho apoyo desde el inicio mostro apoyo, incluso ellos nombraron muchas iniciativas que están dentro y así iniciamos nosotros a hacer el trabajo en conjunto con lo que querían que están dentro del comité con el enfoque de desarrollarse y hacer dinámica la economía en ciudad barrios.

6. ¿Cuáles son los sectores de intervención de la estrategia?

Bueno que la estrategia se puede desarrollar a cualquier sector, todo dependerá cuál es el atractivo que tiene el pueblo o municipio, que se va a desarrollar entonces de alguna u otra manera al hablar de sectores se pueden ver involucrados varios sectores, porque el movimiento como tal no se refiere a un producto, sino que es una estrategia que busca potenciar con

Tiene que ver mucho con la disposición de las personas, se pueden incluirse todos los sectores, pero si se quiere trabajar, como a veces nosotros también luchar con los diferentes pensamientos de las personas. la estrategia nada más lo que pide es incluir a todos, a partir de un producto que

La estrategia un pueblo un producto puede aplicarse a todos los sectores todo y cuando formen parte del tesoro del territorio, es decir, el arte, la cultura, la gastronomía, la historia, el turismo, son estos sectores, en los cuales se puede adecuar la

El sector predominante en la zona oriental y en los municipios donde es implementada la estrategia, es el sector gastronómico, las personas se lanzan a emprender negocios de comestibles, muchas veces por su rentabilidad, también

el tesoro que tiene el territorio que se desarrolla te voy a dar un ejemplo.

Por eso hay varios segmentos de quiénes pueden participar, lo primero que ustedes tienen que tener claro que es una estrategia de desarrollo. Partimos de ahí en la estrategia de desarrollo económico local, ustedes no pueden venir y decir que un municipio desarrollando por la infraestructura, o cuestiones de servicio tiene que ver también con todo el tema de entorno, un tema desarrollo económico local significa por ejemplo el acceso a la educación, porque la oportunidades de crecimiento de capital humano son diferente, a las personas que viven en San Salvador a las que viven en San Miguel; pero va a ser más diferente a las personas que viven en La Unión, porque ahí se va limitando todo.

Está información eso cuando hablamos de desarrollo, por eso ustedes tienen que tener claridad por eso estamos hablando de una estrategia de desarrollo, no solamente está enfocado a un solo sector emprendedor. Por eso les digo que Un Pueblo, Un Producto es una estrategia de desarrollo, entonces si yo quiero, por ejemplo, en este caso ustedes ponían el café, pero yo quiero hacer un alcohol de

identifiquemos, algo que nosotros digamos; ese producto es identitario, ahí se puede mover y girar la economía sobre eso y agregar los demás productos, agregar, la cultura, la música, como le venía diciendo, si hay una persona del municipio que cante, bonito, porque no resaltar esa música de esa persona, o si hay un grupo de teatro de música andina, ¿Por qué no resaltar eso? Hay un grupo de pintores, veo en la casa de la cultura que hay pinturas bonitas, me dicen que hay un grupo del que les ensañan a pintar entonces porque no hacer eso verdad, resaltar eso porque así los jóvenes y los niños se van enamorando de la cultura de aquel lugar entonces es muy bonito poder integrar.

estrategia. Hay que tener claridad en que es una estrategia de desarrollo local, por tanto, no es lineal y no solamente se enfoca en un solo producto, sino que es abierta, integra a los sectores que mueven la economía local y potencian el desarrollo.

por lo extenso del sector informal de las zonas, esto no limita a que a raíz de ello se desarrolle una dinámica de diversificación de los productos y actividades en base a los recursos que existen en los territorios.

café, primero tengo que tener capital humano formado en este proceso, debo tener máquina de procesamiento, debo tener todo un canal de proceso de fermentación, luego tengo que tener todo el proceso para la implementación de mercado exportación etc.

En todo ese proceso que les sacaba de mencionar hay un tema desarrollo, dónde van participando actores locales, pero alrededor de todos estos productores benefician el pueblo, comunidad o municipio; entonces al final de todo ese proceso todo su ingreso a dónde van a parar, en qué terminan todos los ingresos; en el mismo productor porque el productor está participando en el negocio. Pero en otras ocasiones o experiencias que pasa con los productores, al productor le gana el comercializador, el distribuidor y en mayor caso el distribuidor o sea el mismo café que está en el supermercado, pero está con otra marca, pero es un café de un productor que está en Ciudad Barrio, la ruta es que el producto identifique una región y de participación de desarrollo a los productores y logren coordinar y mantenerse como comité.

7. **¿Cuáles son los procesos de** Un pueblo un producto no es un buen proyecto, a diferencia de los buenos, las capacitaciones básicamente, fíjese que se hizo Los procesos de capacitación de La estrategia “Un pueblo, Un producto”

capacitación y formación de la estrategia y la calendarización de actividades?

proyectos que ustedes tienen un tiempo, la estrategia o el movimiento “Un Pueblo, Un Producto” es cíclica nunca va a terminar cada vez va agarrando un conjunto de forma siempre va haber algo que va dinamizar, porque hago esta aclaración, qué no es un proyecto no le puedo dar un tiempo al movimiento Un Pueblo, Un Producto. Por ejemplo, la experiencia lo dice hay comité que se forman en un mes, otros comité qué pasa un año, dos años y no se logran conformar no es por el tema de la formación, por proceso de capacitación, o de orientación porque nosotros partimos con un diagnóstico, identificamos con las comunidades todos los tesoros que estas tienen; cuáles son esos tesoros que tiene Ciudad Barrio, tiene café, tiene chocolate, tiene turismo, tiene el tema histórico, el tema religioso bueno y comenzamos hacer un listado; comenzamos a trabajar la organización que se sumen los autores los líderes, ustedes decían al principio qué se suma el alcalde, cuando un alcalde, un líder se suma esto se mueve mucho más rápido, pero eso no significa que si no está el alcalde u un líder no pueda mover la estrategia. En esta estrategia hay personas que desarrollan sus negocios y está

un plancito de capacitaciones y enfocada porque eso es lo bonito de la estrategia, porque ya conformado el comité, al comité se le da el liderazgo de que ellos y sus miembros, por ejemplo aunque yo no llegara a reunirme, ellos se podían reunir, y podían tomar acuerdos y podían por ejemplo decir cuáles son las necesidades que tenemos como comité, nos sentimos débiles en esto, en cómo organizarnos, como hacernos un comité más fortalecido, en la parte organizacional recibieron capacitaciones, en la parte de liderazgo que le mencione también, establecimos roles, ya conformado el comité les asigne roles que tenía que tener, que roles le correspondía a cada uno y también así a los miembros pues, no solamente porque son de la directiva del comité, sino también todos los que conformaban el grupo de un pueblo un producto se involucrara también en las actividades así como también, toda la logística y organización que tuvimos para montar la primer feria, esto fue como le digo, paso a paso como hormiguitas todos yo solo iba diciéndoles, hay que hacer

estrategia “Un pueblo, Un producto” se ejecutan cuando están conformados los comités, media vez se identifiquen cuáles son las riquezas del territorio, se comienza con el proceso, no de una forma unilateral, sino que es un proceso cíclico, el cual no tiene tiempo de partida y de llegada, se busca fortalecer el comité y potenciar la producción local mediante las capacitaciones.

es un proceso cíclico que no termina, es dinámica, flexible; se adapta a los tiempos, a los espacios, todo y cuando los territorios cuenten con recursos y facilite la implementación de la estrategia. Las capacitaciones están orientadas al fortalecimiento del comité en general y al ámbito de compromiso personal de cada uno de los miembros que adquieren y asumen roles en función del comité, con el objetivo de mantenerse activos.

bien qué te buscan para un proceso más asociativo y eso es lo que lo diferencia, decimos por ejemplo quién está más desarrollado Oriente u Occidente es de ver también todas las cuestiones culturales, la cuestión en que se han venido trabajando, que han creado expectativa de existencialismo. En esta cuestión es el que aprovecha el mercado es occidente en cuestión de la leche dígame alguna productora de leche queso en Oriente.

Existen esfuerzos, pero ninguno se ha desarrollado ese es un tema cultural, vamos a los ganaderos hay cuatro personas que tienen más capital, pero ellos piensan yo como le voy a poner el pisto a alguien que pone menos, por ejemplo, hay alguien que tiene 20 vacas otro tiene 5 pero la competencia la podemos hacer nosotros cuatro. El problema es que no vemos como competencias los otros 20 socios, sino los unimos no le vamos a poder hacer competencia porque no logramos, establecer un acuerdo entre nosotros cuatro.

En Ciudad Barrios está más que posicionado la cooperativa cafetalera, qué productor tiene la capacidad de competir con la cooperativa de manera individual, en cuestiones de infraestructura, la

esto, hay que hacer esto, hay que armar un comité de los otro, había que estar encargado de la logística, otro de la asignación de los puestos, otros de gestionar con el alcalde, bueno tantas actividades.

cooperativa tiene su línea y segmento de mercado; pero en Ciudad Barrios tenemos un café de alta altura, de ahí podrían ir a desarrollar su proyecto unirlos. Buscar la cooperativa ya que tiene su línea de mercado o sea ahí está el crecimiento individual del productor. Esas son unas de las grandes deficiencias de la estrategia Un Pueblo, Un Producto, la asociatividad, la economía democrática, no está haciendo beneficios individuales, porque estamos hablando de una cooperativa, entonces la economía en esta situación cuesta o no se logra percibir.

8. ¿Cuáles han sido las limitantes presentadas en el municipio, para la aplicabilidad de la estrategia?

Yo diría que son más aspectos de conducta alrededor de los beneficios que las personas puedan lograr, pero sabemos que una persona piensa en un objetivo personal; entonces muchas en los objetivos colectivos no superan o no equilibran con mis objetivos personales, entonces yo diría que una de las limitantes que se tienen es poder tener un comité consolidado. Luego identificación de líderes, por ejemplo, la persona que está me parece un buen líder, pero necesita acompañamiento, a eso me estoy refiriendo, necesita acompañamiento una sola persona no va a poder realizar la meta,

Quizá que hay muy poca visitas de otras instituciones, porque en otros municipios lo que he sabido yo, es que sí, nosotros implementamos la estrategia, nos unimos con otra institución que si tenga plata, para este enfoque, para que puedan dinamizar el desarrollo económico local, en un municipio se han unido dos o tres instituciones, nosotros como le digo nos unimos ya al final y no traía muchos recursos ya el JICA ya no nos apoyaron mucho verdad, entonces no halle otras instituciones de apoyo ahí para

De acuerdo a los precedentes encontrados en las limitantes que plantea la dirección regional de la CONAMYPE se coinciden deficiencias de coordinación del comité un pueblo un producto, para una consolidación más funcional que se apoye del fortalecimiento de los actores y que muestren mayor organización e iniciativa de liderazgo para poder asumir de parte de todo

-falta de apoyo institucional
-falta de liderazgo y comprensión de la estrategia
-falta de apoyo de la alcaldía

necesita bueno disculpen la expresión necesita otras tres personas que vibren con esa misma energía con ese mismo objetivo, aquí como los cuatro que lo pongamos pilas y digamos vamos a mover esto se trata de hermanamiento.

Hoy ustedes lo pueden ver el tema de las redes sociales nos permite ver algunas conductas, se van poniendo bien adjetivas que aparentemente al principio por eso principalmente se necesita el acompañamiento, para ir cambiando y cambiando esa cuestión personal y que se logre ver o percibir con adjetivos colectivos, dentro de la estrategia. Y yo creo que esa es una de las debilidades, sí la alcaldía pudiera dar acompañamiento que fuera el mismo alcalde, que estuviera hablando de Un Pueblo, Un Producto, no es lo mismo que llegue un líder local, a que llegue a un alcalde a un grupo y que diga el alcalde señores vamos hacer una fiesta para el municipio, haces una estrategia que vamos a desarrollar y así comienzan a qué a promover los festivales dentro del municipio y el facilitar los recursos los espacios no el dinero sino las condiciones necesarias.

que nos logran apoyar, y pues si poco apoyo del gobierno local también porque si el gobierno local destinara un presupuesto para eso, wow..! fuera otra cosa ciudad barrios y si lo viera como un enfoque social, cultural, entonces fuera ganancia mucha para el gobierno local, o sea a nosotros no tanto nos interesa que CONAMYPE, sino que lo que se ha desarrollado en otros pueblos y saber que la estrategia se puede adaptar con los pueblos, usted la adapta con lo que tienen los pueblos o sea y por eso es que se resalta todo lo que tienen aquel municipio.

entonces la limitante ha sido no encontrar otras instituciones que nos pudieran apoyar económicamente y también con otros apoyos, de fortalecer las capacidades y con otros apoyos para poder impulsar el comité un pueblo un producto ciudad barrios, una sola golondrina no hace verano verdad es bien difícil para mí solita ahí verdad.

el grupo y no únicamente de una persona.

Además dentro del tema de integración falta mayor apoyo de parte de la institucional del gobierno local, poco apoyo en la realización de actividades como entidad rectora y promotora del desarrollo del municipio, o inversión en proyectos o programas, destinando un presupuesto para el impulso de esta estrategia, además integrar otras instituciones que puedan aportar al desarrollo de la estrategia, ONG'S, instituciones financieras, empresa privada, cooperativas etc.

- 9. ¿Cuáles han sido los alcances o logros de la estrategia en el municipio?**
- Uno ha sido poner trabajo en Ciudad Barrios, generarle condiciones formativas, marketing y la cuestión de poner en alto en la producción local en el municipio y a los emprendedores dándoles oportunidades.
- para mi fueron los eventos de la feria, las dos ferias que se hicieron, pregúntele a la gente si vendió, la gente vendió, si hiciéramos más seguido este tipo de logísticas y coordinaciones, incluso quizá que vinieran de otros pueblos o incluso turistas, y publicarlo verdad, que haya un Facebook o que haya otra red social donde digan ciudad barrios, que digan el último domingo de cada mes o todos los fines de semana verdad, ahí se desarrolla algo muy bonito y es de ir a ver y entonces y que hayan presentaciones bonitas mientras están todos los emprendedores con sus ventas y sus productos ahí y pueden haber participantes.
- Dentro de los alcances se logran percibir, mayor dinamización de los emprendedores locales desde la realización de ferias emprendedoras, festivales, las tardes típicas, todo esto en base a los procesos de formación que se llevaron a cabo desde la CONAMYPE, que se vuelven el impulso para fortalecer el trabajo de los emprendedores y la realización de las actividades, se capacitan en marketing y uso de redes sociales, atención al cliente; estos se vuelven logros para el comité, se dio a conocer el producto local a nivel de región
- Mediante la estrategia, se ha impulsado la generación de oportunidades de emprendimientos, se han desarrollado las capacidades y habilidades de los emprendedores; esto ha permitido un mejor desarrollo de los emprendimientos en el municipio.
- 10. ¿Qué tipo de apoyo se les ha brindado a los participantes de la estrategia?**
- Temas de organización, asesoría en ventas, manejo de redes; depende o según el emprendimiento de cada participante, también acercamiento técnico, también se les ayuda a desarrollar la estrategia de desarrollo, igual la cuestión de servicio y así muchas más son una
- Tuvimos capacitaciones este año, a inicio de la pandemia sobre marketing, sobre planes de compra, comercio electrónico, que nos dieron alguno de sus miembros, entonces para algo muy bonito verdad, para fortalecerlos a
- A los emprendedores se les ha brindado apoyo mediante los procesos formativos sobre manejo de herramientas de ventas y administración de negocios; capacitaciones sobre
- Entre los apoyos brindados a los emprendedores, resaltan las áreas del uso de redes sociales, falta definir qué tipo de capacitaciones son las que se

infinidad, pero creo que las más puntuales serían esas.

ellos, y tengo entendido que se reunió con el alcalde, Aelo y hasta hace poco me informó y pues gracias a Dios están coordinando eso de las tardes típicas y va a seguir, ya hoy que ya pasó y está pasando.

marketing, manejo de redes, asesoría en ventas, todo en función del desarrollo de la estrategia en el municipio.

desarrollaron en relación a la administración de negocios.

11. ¿Cuáles han sido los resultados desde implementada la estrategia en el municipio?

No, es que hablar de resultados, hay muchos, hay un catálogo de productos de un pueblo o un producto no sé si lo han visto.

Política nacional, la organización del sector del municipio, personas que ahora están hablando y ven que esta estrategia se le puede acompañar, necesitan más ánimos pero ya hay un grupo consolidado que se pueden presentar alcalde; mire alcalde ya tenemos esto este proyecto este plan tenemos esta idea acompañalos, lastimosamente los alcaldes no perciben o no tienen esa naturaleza, es como un niño que le regale una moto de 7 años y no se le enseñarla, por eso nosotros buscamos cada vez que los alcaldes vayan cambiando esa mentalidad y teniendo otra percepción de la estrategia para que se vayan involucrando.

Diría que los resultados más grandes fue haber sembrado la semillita de la estrategia en el municipio.

A través de la implementación de la estrategia, se busca el acompañamiento de los alcaldes, evitando politizar el desarrollo de la estrategia, para que ésta funcione.

Existe una política nacional “Un pueblo, Un producto”, siendo uno de los resultados más grandes a nivel nacional, hay un catálogo de “Un pueblo Un producto” donde se promueven los resultados.

-El director de la CONAMYPE expresa resultados a nivel institucional.

-La promotora no expresa los resultados obtenidos de manera precisa.

-No se tiene precisión en cuanto a los resultados obtenidos a nivel municipal, por tal motivo, se evade la pregunta.

12. ¿Considera que han mejorado las condiciones de vida de los participantes de

No puedo hablar con seguridad de sí hay un mejoramiento de condiciones de vida, pero sí te puedo hablar, por ejemplo, el reconocimiento de la localidad;

Mire, pues mejorar así mucho las condiciones de vida tal vez no, pero tal vez crearles la visión sí, yo pienso que aquello de que ellos están

No es de su conocimiento los resultados sobre las condiciones de vida de los participantes de la

En relación a las condiciones de vida; no existen procesos de evaluación en cuanto a los estándares de

la estrategia? ¿en qué aspectos?

nosotros hemos hecho en el municipio que concentre todos los pueblos de la estrategia, para promover los productos y servicios esto en Santa Tecla, hasta la fecha hay varios productores, pero esas personas que estuvieron ahí hasta la fecha han logrado hacer negocios fuertes y ese es un resultado. Yo no estoy comercializando solo aquí, ahora estoy exportando, estoy comercializando a otro municipio, ya me voy a Jiquilisco a San Salvador.

organizados y están por ejemplo en este ámbito, le fueron a gestionar al alcalde que les diera permiso para hacer las tardes típicas, eso para mí es como un gran logro porque prácticamente ya fue iniciativa de ellos y yo ya no he estado con ellos por la misma situación. Tenía prohibido ir a Ciudad Barrios pero ya para el otro año primero Dios puedo ir a visitarles y atenderles tal vez como grupo como le digo, esperando que nos digan cómo va a ser la atención o cómo se va a trabajar el otro año.

estrategia.

calidad vida, únicamente existen fichas de registro para el control de inscripción MYPES y control de ventas.

13. ¿Se han logrado los objetivos de la estrategia?

Entonces cómo le dije al principio, no hay un tema que podamos decir lo logramos, porque siempre van a existir oportunidades porque al momento que se va desarrollando alcanza un peldaño veo otra oportunidad, o sea, la estrategia es dinámica, lo que podríamos decir es que alrededor institucional, hay una diferencia los objetivos que pueda tener como institución, a los que tiene el comité o emprendedores y objetivos de personas. Objetivos de la estrategia como tal, si se han logrado, primero porque se han logrado intervenir municipios, hacerle ver en su comunidad en este caso al alcalde,

fíjese que en alguna medida sí se ha cumplido, bueno tienen todo, yo sé que a pesar de todo hay mucha capacidad, lo tienen todo a pesar de que comenzamos nosotros en Ciudad barrios hacer pininos, por el tema de la pandemia, todos esos avances pararon por el tema de la pandemia, paró y dejó de hacer porque por la pandemia. me siento contenta porque si hay un resultado, no le voy a decir que es un gran resultado, pero sí que se dejó la semillita de la estrategia un pueblo un producto, que puede seguir caminando.

Según lo planteado a nivel institucional que va acorde con la implementación de la estrategia, los objetivos se han cumplido, sin embargo, existe una disparidad en cuanto al cumplimiento en los territorios, ya que la dirección de la CONAMYPE, afirma que, en el municipio de Ciudad Barrios, no se ha logrado aprovechar la aplicación de todas las potencialidades de la estrategia. La promotora de la

La dirección de la CONAMYPE, expone los resultados de acuerdo a los objetivos institucionales y no incluye la realidad del municipio de Ciudad Barrios.

cuáles son todas las potencialidades que tenía el sector, su territorio, las oportunidades de desarrollo que pueda tener alrededor turístico, alrededor del producto, y aprovechar todo lo que tienen alrededor esa cooperativa, Ciudad Barrios; no está aprovechando todas las oportunidades y tiene un potencial para poder desarrollarse pero ahí en el tema es de cómo se suman para entregar o concretar acciones en conjunto.

estrategia en el municipio afirma que los resultados en cuanto a los objetivos han sido satisfactorios, porque se lograron avances en materia de gestión, iniciativa propia del comité para el desarrollo de actividades; logrando con esto, aproximaciones al objetivo de potenciación del recurso humano que persigue la estrategia “Un pueblo, Un producto”, para el desarrollo local.

Fuente: elaboración propia del grupo de investigación, con base a las entrevistas de los funcionarios de la CONAMYPE.

Anexo 25. Resumen de la entrevista realizada al alcalde municipal de Ciudad Barrios

Extractos de la entrevista

-
- 1. ¿Cuál ha sido el involucramiento como municipalidad, en el proceso de selección, aplicación y desarrollo de la estrategia “Un pueblo, ¿Un producto en el municipio?”**
- Bueno como municipalidad el involucramiento quizá ha sido bastante poco, pues no nos hemos involucrado de lleno, sin embargo, hemos apoyado al grupo, que parece que en el 2019 tuvo bastante apogeo no estaba la pandemia aun y pues, siempre hemos estado en la disposición de apoyar en su momento y digamos que es muy importante el apoyo en el sentido que los artesanos locales de acá tendrían que motivarse más y decirles que estamos en la disposición para involucrarnos.
-
- 2. ¿Qué cambios ha percibido en el municipio a partir de la aplicación de la estrategia?**
- Bueno cómo te mencionaba, yo siento que a los productores no se les ha dado como el verdadero trabajo, el verdadero apoyo para que se desarrolle tal cual la estrategia y yo creo que a medida las personas se vayan involucrando, la estrategia pudiera tener mayor impacto y acordémonos que lo de la pandemia vino a detener todo esto que se tenía programado, por ejemplo deberíamos tener ya, días específicos, para lo que es Un pueblo, Un producto, eso nos beneficiaría a todo el municipio en general, porque se diera a conocer.
- Lo que he percibido, es que la población en Ciudad Barrios como que se va más a lo tradicional, a la costumbre que tiene en el pueblo, y a eso poco le brindan apoyo, porque eso es lo que cuesta, lograr que la población se dé cuenta así como ustedes; decir que como alcaldía nos motiva que Ciudad barrios tenga la intención de dar a conocer lo que tiene, eso es clave porque eso es lo que nos va a identificar aún más de lo que ya tiene y que no me abstengo a decir que a futuro podamos quizá pensar en tener una placita exclusiva para Un pueblo, un Producto, para que así lo cultural, lo tradicional de Ciudad Barrios tenga exclusividad, y así también, hacer una placita campestre para los que vienen de los cantones aledaños poder comercializar sus productos en esa plaza exclusiva también, y tengo entendido pues y muy claro, que para hacer todo esto y dar a conocer el turismo del municipio, es paso a paso
-

porque yo pienso que para que un pueblo comience a llamar a extranjeros hay que primero mejorar sus vías de acceso, luego un ordenamiento, luego colorear de murales todo el pueblo, por ejemplo, Santa María Ostúma, que allá, lo identitario de ellos es la piña, entonces ellos tienen la piña por todos lados, en la iglesia en vez de tener una cruz, tienen una piña, entonces en Ciudad Barrios se puede tener una planta de café grande, que de identificación, pero eso es paso a paso para darse a conocer, de ahí pues, lo que hay que valorar es el fondo de inversión que hay que hacer y la participación de las personas que se animen a participar en la estrategia Un pueblo, un Producto.

-
- 3. ¿Existe apoyo de parte de la municipalidad a los emprendedores beneficiarios de la estrategia? ¿Qué tipo de apoyo?**
- Bueno, en el año 2019 se desarrolló un evento bastante grande, el cual apoyamos en la logística, con el sonido, tarima y se pudo observar la participación de muchos actores locales, artesanos, pero es ahí donde vuelvo a repetir, es un evento que sucede ahí pero luego no continúa, ahora lo que se viene es lo de tardes típicas, los que venden nuégados, empanadas, enchiladas, destinarles un fin de semana, sábado que vendan los comestibles, domingo que vendan los artesanos y así, esto ya se ha venido desarrollando anteriormente, pero estamos para apoyarles, estamos para apoyar a nuestros artesanos locales.
-
- 4. ¿Cuál es la coordinación que existe con las diferentes instituciones vinculadas al desarrollo de la estrategia?**
- Pues mire, la verdad el tema de los convenios entre instituciones con lo que es “Un pueblo, Un producto”, es bien poca, el acercamiento como municipalidad con la CONAMYPE no ha estado a la altura de fortalecer las iniciativas ni de la alcaldía, ni de ellos, pero sí, con FUNDASAL, por ejemplo, hicimos el convenio para la realización del espacio de la placita que está por el kínder en el cual, pusimos que ellos no iban a pagar ningún impuesto por estar en un espacio público que es lo que la ley municipal demanda verdad, además pusimos también en el convenio que la municipalidad asumiría los gastos de reparación y mantenimiento de la placita, así también el mantenimiento de la iglesia antigua Monseñor Romero y todo lo que conllevaba la ruta, todo para potencializar el turismo.
-

-
- 5- ¿Existe algún tipo de convenio que busque el fortalecimiento del desarrollo económico local, a parte de la estrategia “Un pueblo Un producto”? ¿cuáles?** Vaya en el año 2015, asumo el cargo de la alcaldía, decir que convenios del gobierno central no han existido hasta la actualidad, porque en administraciones anteriores tampoco los han habido y aunque visiblemente los desarrollos en el país están, también es visible que sólo en la zona occidental, en la capital; siempre la zona oriental es más poca, casi nula la inversión social, la inversión en infraestructura y todo tipo de inversión, así que diría que los convenios entre instituciones del estado y la municipalidad no hay, menos con lo que tiene que ver la estrategia. Como les digo, lo que veo yo sobre oriente, lo ven otras administraciones a nivel local-oriental, más con esto del impago del FODES, la pandemia con la cuarentena nos ha afectado a todos, entonces lo quiero dar a entender es que los convenios que se hacen es más con empresas privadas.
-

Fuente: elaboración propia, con base a la entrevista realizada al alcalde saliente de Ciudad Barrios.

Anexo 26. Siglas Utilizadas

CONAMYPE: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

PIB: Producto Interno Bruto

FMI: Fondo Monetario Internacional

BM: Banco Mundial

ARENA: Alianza Republicana Nacionalista

PAE: Programa de Ajuste Estructural

PEE: Programas de Estabilización Económica

MIPYMES: Medianas, Pequeñas y Microempresas

PQD: Plan Quinquenal de Desarrollo

JICA: Agencia Japonesa de Cooperación Internacional

Anexo 27. Fotografías de las entrevistas realizadas y emprendimientos

Entrevista con el director Regional de la CONAMYPE



Entrevista con el alcalde municipal de Ciudad Barrios, periodo 2017-2020



Imágenes referentes del emprendimiento “Típicos Roxy”, en exposición de los productos en feria emprendedora.



Imágenes referentes al emprendimiento de Salvador fuentes, en exposición su producto de su empresa de producción de chocolate.



Exposición de productos artesanales en ferias emprendedoras en ciudad Barrios



Venta de productos típicos y café de métodos en ferias emprendedoras



Principal producto identitario del municipio de Ciudad Barrios