



Entrevista Realizada a Alex Poaquiza

Alex Poaquiza

Vamos a realizar una conversación eh en esta yo necesito que comente todo acerca de su vida y todo lo que usted esté dispuesto a contarme y... yo le estaré haciendo algunas preguntas de vez en cuando sobre temas que... pues tengan que ver con la investigación.

Eh... vamos a comenzar

Me podría ayudar con su nombre y explicándome ¿en que año nació?

Mi nombre es Alex Poaquiza. Y yo nací en el 16 de abril de 1976.

Ya... Haber, eh... vamos a recordar cómo un poco de su pasado, por ejemplo ¿Qué recuerda usted de sus abuelitos?

Mmm yo recuerdo mucho cariño mucha... mucho cuidado de ellos siempre se... percataban de que no nos falte... la comida, el techo, lo básico digamos ¿así no? Que nunca nos falte nada y que seamos felices.

Y... por ejemplo, ¿cuál eran los nombres de sus abuelitos?

El nombre de mis abuelitos, con los que más más pasaba la mayor parte del tiempo eran Ángel Padilla mi abuelito y mi abuelita Luisa, Luisa Ulloa.

Ya... eh... ¿Ellos eran sus abuelitos por parte paterna o materna?

Eran de parte materna

Ya... ¿Y en que trabajaban sus abuelitos?

Eh... Mi abuelito se dedicaba más, él era él era transportista y también era picapedrero así esta, eh se dedicaba a los viajes interprovinciales y en lo que era pica picapedrero, pues se dedicó a trabajar un tiempo acá, cuando ya se radicaron aquí en la ciudad de Ambato, para mantener a su familia y... estar más que todo estable en la ciudad ¿no?

Con su familia

¿Y su abuelita a qué se dedicaba?

Mi abuelita más se dedicaba es a lo que es a... a ser comerciante, y ventas populares, y así... preparando alimentos o comercializando unos productos. A eso se dedicaba

¿Y ellos de donde eran, eran de aquí de la ciudad de Ambato?

Sí, eh... mi abuelito él él fue, él era de Quito

Ah...

Él era quiteño y entonces en cuestión que se vino ahora a radicar aquí eh... se dedicó a ser a ser picapedrero y mi abuelita si fue ambateña, sí.

¿Y usted vivió con ellos en algún momento?

Eh... en algun momen... No, nada más pasábamos de visita como fin de semana, entre semana así pero no... momentáneamente, no digamos permanentemente.

¿Y en algún momento por ejemplo en su niñez o así, cuidaron de usted?

¿En qué sentido?

O sea si pasaba yo que se... antes o después de la escuela le iban a dejar donde sus abuelitos y usted pasaba en la tarde así

Yo creo que, en alguna ocasión sí, si pueda que, ajá

Pero no era recurrente, así como que...

No exacto, era raro eso...

Ya... ya este...también, ¿que recuerda usted sobre sus padres?

Ejemplo, ¿cómo se llamaban sus papás?, ¿Cómo se llaman sus papás?

Mis papás eh... mi papá que ya falleció se llama Luis Poaquiza y mi madre que aún vive se llama Gladys Padilla

Mi papá era de la parroquia Santa Rosa de la provincia de Tungurahua, entonces él a los 16 años tuvo que migrar al centro de la ciudad para trabajar como, como chófer por ejemplo, claro que él a los 16 años todavía no sacaba su licencia de conducir, se dedico es más que todo a trabajar manejando vehículos pero, pero todavía en proceso de sacar su licencia ¿no? En ese entonces no era tan conflictivo como ahora.

Claro...

Tan estricto,

Y

Y de ahí se dedicó pues mi papá a trabajar varios años y le gustó lo que es el transporte y todo eso y y toda su vida la dedicó a eso, que luego ya... se adquirió un taxi a la edad adulta y se dedicó solo al taxi, al taxismo.

¿Y su mamá?

Mi mami por ejemplo era comerciante, comerciante y... también se dedicaba al hogar y cuidaba de sus hijos y que... cuidar de nuestros, de que sus hijos de que hagan sus tareas, todo lo que concierne al hogar.

Ah, era ama de casa

¡Exacto! Y... Ama de casa

Y su mami, ¿ella si era de aquí de Ambato?

Ajá

Si es de aquí de Ambato

Si... Mi mamá si es de Ambato

Ya... ¿Y... ellos dos le cuidaron de su infancia o sólo su mami o su papi?

Eh.... Yo diría que el que en un ochenta por ciento mi mamá, porque mi papá no, cómo pasó todo lo más en su trabajo, afuera trabajando entonces más se dedicaba mi mamá.

Claro... Y en el caso por ejemplo... de los niños que son traviosos ¿no? Y así, ¿usted recuerda una vez haber tenido un tipo de castigo, golpes por parte de su papá o su mamá? ¿Quién era el que reflejaba eso de ahí, o sea los castigos, quien daba, papá o mamá?

Yo creo que mi papá, *mmm*, mi papá era el que más castigaba por mm a veces por cosas, por cosas mínimas o mayores, por todo casi, él él era el que castigaba

Claro...

¿Pero nada que haya pasado drástico, no cierto?

Ajá, lo normal

Claro... Y...

Nada drástico

Y por ejemplo, en la época de su escuela de la infancia, ¿qué recuer que recuerda usted de la escuela?

¿De la escuela?

Ajá

De la escuela, m yo recuerdo que, lo que más más me recuerdo es que a veces si nos castigaban porque no hacíamos las tareas, eh... éramos un poco descuidados, pero si si no hacíamos las tareas a veces nos castigaban, pero... pero si

¿Qué castigos les daban en la escuela?

Por ejemplo eh... nos nos ponían las manos en el escritorio y nos daban con la regla, con el filo de la regla, ¡*auch!* Eso era un castigo o a veces no poníamos atención y al descuido nos lanzaban el el borrador del pizarrón, nos lanzaban, si le agarraba en la cabeza pues salados (Risas)

Uy... ¿y entre los niños no habían conflictos, usted no se acuerda de que entre

sus compañeritos en cambio?

Si... a veces si si había, si había muchos conflictos

Mmm...

Si eran conflictivos

¿Y usted recuerda tal vez en la infancia que usted haya tenido como que carencias económicas en el hogar?

Carencias, si... a veces si si, si solía tener carencias económicas, porque a veces no no sé a veces no sé cómo uno era niño no se percibía la realidad de la situación ¿no? *Mhm*. Pero si, si a veces si faltaba un poco el alimento digamos. Pero ahí uno tenía que pasarlas pues con menos recursos.

Claro... En el aspecto de su educación, ¿Cuántos años de educación usted cursó hasta ahora?

Eh... creo que hasta... eh yo tengo mi ciclo básico aprobado... y yo creo que si eh... pero por ciertas situaciones de que tenía que trabajar a a casi temprana edad tuve que ya dedicarme a mi trabajo y ya me gustó es mejor trabajar, porque percibía ya mi dinero ya me hice independiente de mis padres y ya pues me gustó más trabajar.

Y, ¿a qué edad empezó a trabajar usted?

Yo empecé a trabajar desde los 16 a 17 años

¿Y usted, usted estudio algo relacionado, por ejemplo a lo que usted hace actualmente?

Mmm, yo estudié pero luego de los, a los 18 años más o menos estudié, entré al SE-CAP a prepararme para mi carrera o sea con mi ciclo básico me aceptaron en el SE-CAP y seguí lo que es diseño de calzado, elaboración de calzado, fabricación y todo lo que concierne al calzado. *Claro...* Entonces me gustó y me dedique a eso y ahora estoy donde estoy *Claro...* fabricando calzado, soy empresario.

Mhm, y ¿cómo usted fue ese trayecto de que aprendió su oficio, cuál fue la historia de cómo aprendió lo que sabe hacer ahora?

Eh... la historia fue, desde que yo era prácticamente un adolescente, entonces yo ya salí de estudiar, yo estudiaba eh... estudiaba primero yo en la en el día ¿no? Y en el colegio Bolívar y pues dada dada la situación de que en mi familia era un poco de escasos recursos entonces yo necesitaba entonces mis cosas eh... y y entonces decidí

que lo mejor opción era buscarme mi propio sustento ¿no?, no esperar de que mis padres me den algo, por si era muy difícil la situación en ese entonces, entonces pues lo que me dediqué es a buscar trabajo y y la primera opción que busqué fue en calzado ¿no? Para para para mi ayuda mismo propia y entonces me dediqué a trabajar calzado en determinados talleres, trabajaba aprendiendo primero el oficio con un pariente mío que era primo mío, el me enseñó a cortar el cuero, a cortar el cuero eh... ah...y a hacer algunas otras cosas de lo que se refiere a calzado y entonces me dedique a trabajar en las empresas, primero, primero cortando, luego armando y etcétera, y en sí todos los procesos de calzado hasta con hasta aprender en lo en lo que es práctico y luego me, me fui pues a a estudiar en el en el SECAP ahí pasé estudiando tres años, tres años en el cual me dieron cada proceso de lo que se refiere al calzado, hasta que me gradué, entonces yo me gradué como técnico en calzado, y entonces ese es el título que me dieron y de ahí vuelta pues salí ya como una persona calificada, un operario calificado pues y... y regresé, retorné otra vez a las empresas a elaborar calzado, pero ya más técnicamente ¿no?, pues viendo esa situación de que, o sea yo quería superarme más como, independizarme más en ese aspecto sería como un profesional, entonces decidí, decidí realizar mi mi mi carrera, o sea ejercerla yo mismo y crear mi propia empresa, en sí mi primer taller, el cual lo tuve ya más o menos a los veinte y tres años ya conformé mi mi pequeño taller, empezamos a trabajar junto con mi esposa y salimos hacia delante, hasta que, hasta que ya logramos adquirir algunas máquinas eh... contratar operarios para que nos ayuden a fabricar calzado y en base a mucho esfuerzo hemos ido avanzando hasta el día de hoy.

Claro... Y por ejemplo, ¿Cuál fue el trabajo que más tiempo usted ha estado, antes de conformar su propio taller?

¿Perdón?

El el trabajo que, en el que más tiempo ha estado antes de tener su propio taller.

¿El trabajo que más me ha llam... me ha gustado me ha impactado?

¿En el que ha pasado más tiempo en ese trabajo, antes de que haya formado su taller?

El trabajo en el que más he pasado es en el puesto de cortado.

Ya, ¿cómo fue su experiencia, en que empresa por ejemplo trabajó usted?

Yo empecé a trabajar a los 16 años empecé a trabajar en en en la empresa de calzado D'Alexis

Ya, y ¿cómo fue estar ahí en esa empresa?

Mmm... me gustaba, me gustaba porque... o sea era bien social, había un buen ambiente de trabajo, eh... yo me llevaba con todos, eh todo era organizado, había buen trato, todo era... si me gustaba, y ahí es en donde más duré. Como cuan como tres años laboré ahí.

Y ¿cómo era...

En el puesto de cortador

Y ¿cómo era la relación con la jefa por ejemplo o con la jefa por ejemplo ahí?

Ahí era muy educada la la la propietaria, ella me llamaba cuando había alguna observación, lo que sea, siempre bien educada y para que ¿no? Siempre el trato era cordial, bueno.

¿Y después de ahí donde fue a trabajar?

Después de ahí me fui a, digamos que fui trabajando en varios talleres o fábricas, pero claro que no, ya no mucho tiempo, durante... sería un lapso de... en una empresa trabajé un año, en otra seis meses, y así... hasta que decidí conformar mi propia empresa.

Claro...

Porque en los otros talleres por ejemplo ya no era tan cordial el trato, habían muchos inconvenientes en ese aspecto, entonces ya no, como que ya no me gustaba.

Claro, ya no se sentía conforme

Exacto

Ya, ahora, bueno eh vamos a realizar unas preguntas, en cambio acerca del trabajo en lo que realiza en la actualidad, que es su taller propio ¿verdad? Ya, por ejemplo me podría explicar un poquito, ¿cuáles son las actividades que realiza en un día de trabajo común?

Ahora como propietario por ejemplo las actividades que las realizo, es por ejemplo, me levanto temprano, eh... voy a inspeccionar que no, que no falte materiales eh eh... los sistemas de producción que tengo que controlar que este... nosotros por ejemplo nuestro producto lo que damos es garantía de un buen pegado de suelas y la calidad en sí de todo el producto. Entonces yo me siento me siento bien cuando tengo que controlar

o sea, que este que este saliendo el producto conforme con las especificaciones que el cliente me pide o que yo también le exijo al personal para que cumpla con eso, para que para que nuestro producto siempre esté con la mejor calidad y salga bien, bien garantizado.

Claro, y por ejemplo supongamos que mañana es un día lunes ¿ya? Y ¿cómo sería por ejemplo la rutina de del día de trabajo?

¿Toda la rutina?

Ajá

La rutina en sí ¿del personal o de la empresa...

De usted en la empresa

La rutina... mi rutina por ejemplo, me levanto en la mañana, eh veo que esté producción eh... como dicen, lo normal verificando que todo esté bien y de ahí me voy a buscar, en busca de materiales, veo diseños , estoy también consultando en la web ahí que tendencias de calzado, eh... viendo costos como están los materiales y también, la mayor parte de tiempo paso relacionado con lo que es diseño, con lo que es tendencia de ma, tendencia de moda, tendencia de materiales eh también viendo a lo que es a lo que es el personal, que que no falte, que estén completos, que estén produciendo lo que es y en sí que todo que toda la empresa...

Sig, siga funcionando

Exacto, siga funcionando

Claro... y por ejemplo a ver, ¿Qué es lo que más le gusta de su trabajo?

Ahora lo que más me gusta en mi empresa, sería es el, lo que más me atrae es la innovación en lo que se refiere a diseño, producción y socialización del producto en en online, es lo que más me atrae y lo que me está dando más gusto por...

Más satisfacción

Exacto

Claro... y por ejemplo cuando usted se le, ¿le lleva mucho tiempo en realizar por ejemplo una colección de calzado, un diseño?

¿Cómo?

¿Le lleva mucho tiempo realizar estas actividades?

En sí, digamos que sí, porque yo sé que nos falta tecnología, nos falta más que todo

tecnología y y y cómo le digo adaptar más al, a todo el todo el departamento de diseño al tiempo en que estamos, porque ahora como vemos todo el tiempo es, es muy avanzado, en comparación hace unos diez años atrás, todo tiene que ser más rápido.

Claro...

Y entonces la tendencia de modas también la moda va cambiando cada vez más rápido, entonces necesitamos un departamento de diseño que se adapte a esa situación y que vaya innovando y sacando diseños cada vez más rápido y mejores y y y...e innovando en la moda

Pero a pesar de estas limitaciones los tecnológico, y así ¿usted si se siente como que a gusto con el trabajo que realiza?

Emm, digamos que... en sí si si me siento a gusto.

Ya, a ver por ejemplo me podría explicar un poquito, ¿cómo fue que usted consiguió los recursos para poder tener su propio taller?

En sí, digamos que los recursos los adquirimos con, o sea mi esposa y yo, los adquirimos de parte y parte porque o sea de parte de mi persona tenía unos unos pocos de ahorros ¿no? Un dinero de para solventarnos así, cuando empezamos la, la relación digamos, la familia, entonces yo tenía un poco de dinero, mi esposa también también adquirió un poco de dinero que le ayudó sus padres y entonces ahí empezamos a, con ese dinerito ahí a invertir un poco en la, en el taller, de a poco de a poco.

Claro, ¿y también realizaron préstamos o con los ahorros les fue suficiente?

Claro, también tuvimos que que pedir préstamos para para poder avanzar porque nuestro dinero era contado, era un poco.

Claro...

No era mucho

Y en su taller por ejemplo trabaja con más gente, ¿verdad?

Claro

Si, que le ayudan, por ejemplo ¿cuántos operarios tiene en su taller?

Digamos que tengo unos cinco operarios por el momento, por dada la situación de la pandemia y todo.

Claro...

O sea tengo sólo cinco operarios.

¿Y... por ejemplo a ellos les paga por ejemplo por jornada laboral o por pieza elaborada?

Mmm, claro digamos que en ciertos puestos se pagan por por por pieza elaborada y en otra por mensual

Y se, supongo que por ejemplo para la pieza, por el trabajo por pieza se se llega a un acuerdo con el trabajador, ¿verdad?

Claro.

Si, si se llega a un proceso de negociación, y por decir que le conviene al uno cobrar y que le conviene a usted pagar, ¿verdad?

Mm

Pero, no le ha dificultado, por ejemplo la contratación de personal por unos que tienen método de pago y otros otro

No

¿No? (Silencio)]

Eh... y por ejemplo en el caso de que o sea de la venta que usted realiza de sus productos ¿cómo usted es que se encuentra a sus clientes?

Aa... ya. Lo que nosotros es buscamos tratar de abrir nuevos mercados, buscar nuevos clientes, ese es mediante el método de ventas ¿no? Con el vendedor, entonces él se encarga de de visitar nuevos prospectos, nuevos clientes, en sí buscar nichos de mercado, nuevos nichos de mercado.

¿Y ustedes venden solo aquí en la ciudad de Ambato o... o venden a nivel nacional?

Eh... nosotros por lo general hacemos, hacemos, realizamos las ventas a nivel nacional

Ya, y... ¿estos clientes son ya fijos o... o son como que van cambiando regularmente?

Eh... digamos que van cambiando, uh... eh... un poco digamos que un porcentaje es fijo y otro y otro va cambiando, porque unos, o sea hay nuevos nuevos prospectos nuevos clientes que van ingresando al sistema.

Claro, y en realidad por ejemplo a la toma de pedidos, usted trabaja bajo pedido, ¿verdad?

Claro

Ya, y y... usted tiene cómo que un límite mínimo de toma de pedidos, por decir sólo trabaja desde tantos pares...

Ajá,

Si, o sea o, ¿también trabaja al por menor?

Claro que tomamos en cuenta eso, porque se analiza la capacidad de producción de la empresa y de acuerdo a eso tomamos los pedidos, y en caso de que... haya digamos sobredemanda del producto, entonces tenemos que tomar otras otras acciones para, para aumentar la producción de la empresa y posteriormente alargar un poco el plazo de entrega y incrementar la producción de la empresa.

Y los materiales que usted, con los que usted realiza su producto, ¿usted mismo los, va en busca de ellos, verdad o es que vienen aquí a ofrecerle los materiales?

Eh... si un poco si nos vienen a ofrecer, y digamos que un porcentaje vienen a ofrecer y otro tenemos que nosotros mismos buscar.

Y por ejemplo en el caso de los proveedores que a usted le visitan aquí, ¿usted es el mismo el que...al que le entregan el producto directamente a usted?

¿Cómo?

O sea cuando viene el proveedor aquí a dejarles la materia prima, usted lo recibe directamente y hay como decir eh... ¿usted firma si es que entrega y esas situaciones?

Mmm... a veces, a veces cuando yo estoy personalmente si, y a veces no el encargado de bodega se se encuentra encargado, es encargado de, la persona indicada para poder recibir el producto entonces me hacen ver a mi un visto bueno y listo.

Claro... y supongo también que estos materiales llevan como que un registro ¿no?

Claro, material que ingresa siempre se lleva un registro, de la fecha que ingresó, el al precio que están, bueno no tanto el precio porque es el que, el precio ya se encarga mí, de enviarme a mí la factura

Claro...

Entonces más es el, la fecha de ingreso, el material que ingresó y todos los datos del producto

Claro, y... por ejemplo vuelta el otro lado, cuando usted ya tiene que, que entre-

gar sus productos a su cliente, como, ¿cómo se hace esta entrega del pedido?

Eh... bueno en sí, cuando el... vendedor, realiza toma toma el pedido de del cliente, entonces él lo que le hace es le ofrece la entrega del producto es en veinte, en quince a veinte días de laborables.

Ya, y le entrega directamente el vendedor entonces...

Eh... claro, a veces si es que el el, si se avanza o tienen tiempo puede ir personalmente, o de lo contrario se hacen envíos, envío por cualquier transporte.

Mm... Claro. Y los pagos por ejemplo, cuando a usted ya le pagan de la mercadería vendida, este es pago ahí puntual o ya ni bien llega la mercadería le dan o... ¿hay algún otro método de pago?

En sí hay varios métodos de pago, por ejemplo una venta de contado ¿no?, que uno al producto se le realiza un descuento x, de un porcentaje por el..., por la venta de contado en ese instante me tienen que dar el dinero ¿no? Y ahí se les da el descuento. Otra sería de que le damos un plazo de más o menos 15 a 30 días posteriores a la entrega del producto que nos pagan, en sí es, en si nos pagan nos pagan con cheques más o menos posfechados.

Ya, ¿y también se da el caso de que a veces no les pagan los pedidos o así?

Eh... en sí, a veces sí, también tenemos de todo, tenemos problemas también en, en lo que es recaudación, problema de recaudación para recuperar esos dineros de que nos deben o hay clientes también problemáticos y todo eso, todo eso a veces hay que a veces uno ir y negociar directamente ¿no?, como propietario, con los clientes.

¿Y cuándo es usted se pasa de los días de entrega de un producto existe algún tipo de inconveniente con el, con el cliente?

Ah ya, lo que pasa ahí, cuando, cuando el producto por ejemplo hay un ligero retraso por a o b situación, lo que cogemos es llamamos al cliente directamente y le y hablamos con el ¿no? Le hacemos entender que por esta situación, o sea nos demoramos un poquito y vemos a ver si es que, eh... eh nos permite entregarle un poquito más.

Más tarde

Más tarde

Y...

Exactamente

Y, cuando un zapato por decir, usted nos mencionaba al inicio que cuidan mucho lo del pegado del zapato, supongamos que que en lote “x” de su producción, justo se despegaron unos zapatos, ¿Qué pasa ahí con el cliente, que hace el cliente... con esos productos?

Ah... lo que pasa es que el cliente tiene bastante confianza con nosotros ¿no?, en el producto que vaya bien pegado y todo lo demás, pero eh... cabe resaltar que, que si hay situaciones en que, a veces, a veces puede pasar de algún producto que que de pronto en bodega no verificaron bien, no lo aplicaron bien, porque a veces también hay una, como hay una rotación de personal que a veces no entra un personal calificado y y sale mal el producto ¿no?, algún, alguna falla en el producto, entonces lo que, lo que hace el cliente es lo primero nos llama nos notifica que ha pasado este desperfecto con el zapato y nosotros tomamos primero antes que nada tomamos las debidas correcciones en lo que es producción , y y... y con luego con el cliente vuelta, llegamos a un acuerdo y le digo que esta situación ha pasado y y le... y le aseguramos que el producto que va que va a ir, o sea va ir cien por ciento... como le digo, verificado, probado el producto.

¿Y existen casos en los que les llegan a dar devoluciones?

Eh... también si se ha dado esas situaciones, eh que ellos también ven un producto defectuoso, yo sé que a veces de un porcentaje del cien por ciento a veces va el uno por ciento, el dos por ciento defectuoso, entonces ellos si toman la decisión de que... no..., ya tienen desconfianza, tienen esa desconfianza entonces, dicen no, yo ya con ese zapato no trabajo, y cogen y me lo envían, me lo devuelven.

Claro y ahí ya les presenta una pérdida para ustedes también

Claro

Y... por ejemplo el precio de su, de su zapato, ¿Cómo normalmente se fija?

Eh... bueno, el precio de nuestro producto lo lo sacamos es en base a costos, a nosotros eh... los cueros que eh...eh que trabajamos son de primera, todos los materiales que trabajamos son de primera, tales como las pieles, las suelas, las hormas, todos nuestros productos son de primera, entonces por ende nuestro producto es más alto ¿no?, porque todo es de calidad, pero para sacar el costo de nuestro producto siempre tomamos en referencia el el precio digamos que sea accequible al cliente ¿no? Sin que

nosotros marginemos tanta utilidad, o sea que sea una utilidad justa.

Claro y también supongo que calculan la mano de obra, ¿verdad?

Claro, ahí se saca por ejemplo el costo, sacamos mano de obra, que ahorita es lo más alto ¿no?, la mano de obra, el cuero, el resto de materiales de materias primas, pero en sí la mano de obra es la más alta.

Ya, y por ejemplo en el ingreso que usted percibe cada mes, ¿este es menor al básico o mayor al básico o el básico?

¿Que percibo yo?

Ajá, de usted

Claro que va a ser un poco mayor al básico, claro porque en sí como yo soy propietario, o sea tengo que marginarme un poquito más del básico y tengo que encargarme de varios puntos, como es producción, yo tengo varios puestos a cargo, digamos es producción, diseño, etcétera, entonces por ende debo ganar un poquito más.

Y en esta remuneración, ¿usted tiene seguro social?

Mmm, sí

¿Usted tiene el seguro público o tiene un privado?

Público

El público, del IESS

Ajá

Si y ¿usted tiene alguna otra actividad económica que realiza que no es relacionada a la producción de calzado o sólo se dedica a esto?

No, solo al calzado

¿Y durante la pandemia ha realizado otra actividad diferente al calzado?

Eh... sí, me tocó realizar eh... improvisar y realizar, empezar la fabricación de lo que se llaman mascarillas para el COVID ¿no?

Mhm, ¿y qué tal fue la experiencia de realizar las, otro producto diferente al calzado?

Es como que poco un poco tedioso, pero es una... como le explico como algo...

(Se interrumpe grabación por los fuertes ladridos que se escuchan de la mascota del entrevistado)

Ya, eh... ahora vamos a hablar un poco de cómo se maneja usted en su tiempo

con su vida profesional y su vida... cotidiana por decirlo así.

Eh... ¿a usted le alcanza el tiempo para hacer todo lo que tiene que hacer en su vida profesional y también... en su vida familiar?

Eh... en lo personal a mí, a mí lo que no me alcanza es, no me alcanza el tiempo porque yo yo necesito tener una vida social, necesito tener tiempo para mi familia, necesito tener tiempo para mi trabajo, son tres puntos ¿no?, entonces yo lo que más lo que más me dedico es a mi trabajo al ciento por ciento y a veces si me descuido de mi familia y de mi... de mi vida social.

Ya, y ¿tiene usted la posibilidad de darse un tiempo para usted mismo solo para usted solo, para pensar, para descansar también, para distraerse de este ambiente laboral?

No

No, ¿ni un tiempito así chiquito?

Ni chiquito

Pero si ha de tener tiempo libre en su semana, por ejemplo los fines de semana

Los fines de semana la mayor parte del tiempo paso con mi familia y con mí, y con mi trabajo esos son mis dos, lo que me faltaría es el espacio social que necesito el ámbito social.

Y los tiempos chiquitos de tiempo libre, ¿qué hace ahí por ejemplo usted?

En los tiempos libre lo que hago es como un hobby ¿no?, pero a en sí sería otro trabajo, porque me dedico a arreglar a arreglar por ejemplo mi carro a arreglar la casa, eh bueno llamemos a arreglar la casa sería lo que es el sistema eléctrico, etcétera, o sea mantenimiento de una casa, mantenimiento del carro y así.

Claro y ¿a usted por ejemplo le gusta ir de compras?

Mmm... si también me gusta ir de compras.

Por ejemplo ¿qué es lo que piensa cuando va hacer compras?

Lo que pienso

¿O que siente así?

Siento es como que me distraigo, me olvido de mi trabajo, un poco me olvido, y me distraigo un poco ¿no?, lo que más me gusta comprar es, digamos accesorios para mi carro, eh la tecnología me encanta, la tecnología, que más y las cosas que son para el

hogar.

Ya, ahorita vamos a pasar a otro tema que es por ejemplo... a ver la percepción que usted tiene del entorno de afuera ¿ya?

Usted por ejemplo en su vida ¿ha conocido a una persona rica?

Sí,

¿Qué tiene mucho dinero?

Ajá,

Y quiénes son ¿por ejemplo usted quienes relaciona con una persona rica?

Es una persona pudiente que no se preocupa en gastar el dinero, en que tiene todas las comodidades, yo creo que lo mejor de ser rico, como le dicen, es no tener preocupaciones como como pagos de arriendo, pagos de luz de agua de todo, etcétera etcétera, y también estar cubierto por seguros emergentes, como es de salud, yo que sé, se incendia la casa, todo de seguros, está un poco seguro porque tienen dinero ¿no?

Y en su entorno, usted si ha conocido a alguien rico, o sea usted conoce o ha tratado con una...

Digamos que rico rico, no tanto pero que si tienen dinero

O sea como decir que tienen un poder n poder económico, como que grande pero no llega, llegar a esa percepción de rico que usted tiene

Exacto, ajá.

Y... ¿usted por qué considera que los ricos son ricos y los pobres son pobres?

Mmm... ya, yo planteo que más, que la mayor parte de los ricos son ricos porque no tienen ignorancia, y los pobres tienen mucha ignorancia

¿En qué sentido?

Ya sea por la preparación, o sea en la preparación académica ¿no?, en la preparación académica y... y a veces también por muchas cosas que son ¿cómo le digo? Como una simple lógica.

Mhm

Entonces, el caso por ejemplo, el rico por ejemplo se ha preparado de pronto se preparó, o viajó o vió muchas cosas que la gente común no lo vió, que algunas son lógicas y otras son porque se prepararon o algunos salieron yo que sé al extranjero a prepararse a estudiarse para una carrera específica entonces saben mucho más que una persona

común.

Bueno, eh... sobre los vínculos sociales en su vida

¿Usted con quien vive?

Mmm... vínculos sociales este a ver...

¿Con quién vive usted en su casa, cómo está conformada su familia?

Mi familia está conformada por mi hijo Alexis, mi hija Liz, eh... la... mi esposa Marlene y mi persona. Somos 4.

Y ¿quiénes son sus amigos?, ¿usted tiene amigos del trabajo, o del colegio o del barrio o tal vez alguien de la iglesia, algún vínculo social?

Ya de bueno, en cuestión de amigos yo no soy de m..., bueno en mi tiempo de soltero era de muchas amistades ¿no? Pero, pero ya me casé ya como les explicaba anteriormente mi vida social es muy reducida, ya yo mantengo así relaciones pero pero cuando, muy rara vez me topo por la calle, me topo en un evento o algo, entonces les saludo y les veo pero muy rara vez, entonces mi círculo de amistades es muy reducido.

Pero ellos son por ejemplo de qué, de su barrio...

Claro...

Del colegio...

En sí, lo que tengo claro, los que he conservado de mis amistades conocidas son así del barrio donde yo vivía con mi familia en tiempo de adolescencia de mi niñez que les conocía ellos son los que más he tenido como amigos, como amistades eh... más allegadas a mi persona ¿no?

Y, ¿qué suele conversar con sus amigos?

Bueno, lo que comúnmente se conversa es, es preguntándole acerca de los otros amigos, de los otros conocidos que vivían en el mismo barrio eh... amistades así mismo cercanas de todos ellos, que será de ellos que han hecho a que se dedican, eso es lo que mayormente pregunto... conversamos, nos preguntamos.

Y cuando usted debe tomar alguna decisión en su vida sea personal o laboral, ¿a quién usted escucha un consejo para tomar determinada decisión?

Eh... mmm... bueno lo que más escucho es la mayor parte escucho a mi esposa, (silencio) porque a veces ella como tiene un poquito más de experiencia ¿no? Eh... bueno podría decir porque ella es mayor a mí con cuatro años entonces, yo lo que lo que más

escucho es a veces un cómo les digo una...una

Un consejo

Un consejo de ella ¿no?,

Mhm

Nada más, para sacar a veces una solución de algún problema que tengo o así

Ya, ¿usted ha vivido en algún tipo de trabajo algún tipo de violencia de género?

Mmm... no

¿Y... en algún otro espacio social ha sufrido de violencia de género?

No, a... un poco si un poco si con mis padres

Y por ejemplo ¿Cómo?

Eh... porque a veces mi papá mucho era era digamos muy machista y como que a veces si le ofendía mucho a mi madre por ejemplo.

Claro, ¿y algún tipo de violencia racista en su trabajo alguna vez, no en el actual sino en el anterior?

Mmm... yo creo que si eh anteriormente cuando yo trabajaba ¿no? Yo creo que se veía como, claro que se trababa digamos de menospreciar a la gente por su color ¿no? Pero es indirectamente es indirectamente como como que le escuchábamos como un chiste, como un tipo un chiste que le decían en tono de chiste pero pero viniendo en este tiempo actual es como que si había ese problema.

Si ahora se da cuenta de que en realidad no era una broma

Exactamente,

Claro...

Ya, nosotros como seres humanos sabemos que podemos controlar distintas cosas y hay otras en las que no tenemos control ¿verdad?

Claro

Entonces yo le voy a mencionar unos asuntos, y usted me podría comentar acerca de cómo usted puede controlar estas cosas o si controla o no y que tipo de decisiones toma sobre estas. Por ejemplo... sobre el futuro. ¿Usted puede controlar el futuro, usted creer que puede controlar el futuro?

(Silencio) ¿En qué aspecto?

No sé sobre las decisiones que tal vez le puedan afectar mañana, ¿usted cree que

si puede controlar su futuro?

En parte si

¿En qué forma?

Por ejemplo unas decisiones, por ejemplo, digo yo si algunas toma de decisiones yo las hago hoy y... y pensando en no equivocarme el día de mañana, pueden resultar ¿no?

Claro... sobre el Estado o sea sobre el gobierno ¿usted cree que tiene algún tipo de control?

No, ahí si no

No...ni por ningún lado (risas)

No...

Sobre el barrio

Sobre el barrio... mmm.... Un poco sí

¿Cómo puede controlar usted el sistema del barrio?

El sistema del barrio se puede controlar ¿no?, o sea. Por ejemplo en mi caso no yo pienso que sería golpear puertas a ver los vecinos, recoger firmas para cualquier tipo de decisiones, generar un movimiento digamos así para el bienestar del del barrio. Así mismo creo yo que sería con el, con esto con esto del gobierno.

Ya...

Pero indirectamente como como la situación, el gobierno es tan corrupto, yo lo veo ¿no? Desde esa forma como es tan corrupto, es haga lo que haga en este aspecto vuelta va a ser... no va a servir de nada.

Ya, y sobre la familia, sobre su familia

Sobre mi familia... ahí si pues porque eh... tomo las decisiones yo y mi esposa, entonces los dos estamos al mando, cualquiera de los dos toma una decisión y se hace lo que uno se decida y punto.

¿Y sobre usted?

Sobre mí... claro yo mismo (risas)

Claro... ¿pero que controla de usted, qué cree usted que controla de usted?

Claro que hay determinados puntos que y no eh... que creo controlar pero no los puedo controlar, yo por ejemplo controlo cuando yo quiero o sea por ejemplo un ejemplo levantarme temprano, cuando yo si verdaderamente lo deseo me levanto temprano, di-

gámoslo así, o sea digo yo mañana me levanto temprano y estoy determinado a hacer eso y me levanto temprano

Claro... ya eh... vamos a hablar también de su formación empresarial...

¿Usted por qué medios de información se informa sobre los diferentes eventos que pasan a nivel nacional e internacional?

Yo por la web

¿Más por la web?

Claro...

Y ¿sólo por ahí se informa? ¿Por ejemplo qué es la web, o sea redes sociales, o... páginas web o...?

Sí, son los noticieros digamos serios ¿no? Que pasan por la web, o sea ya sea por YouTube yo que sé, pero por todas las redes sociales, pero que sean confiables.

Por ejemplo ¿cuál?

Por ejemplo la hora que es de aquí, la hora, el comercio, el universo

Mmm Ya. Y usted ha leído libros eh acerca del emprendimiento...

Sí.

¿Del crecimiento personal?

Mhm

¿Y escuchado conferencias también?

También

Por ejemplo que tipo de conferencias ha escuchado...

Por ejemplo una conferencia de, de cómo vender...

Ya

De vender un producto, otras de superación personal, eh que más ¿otras de relacione humanas?

¿Y qué tal le ha parecido esto, o sea siente que si le...

Muy bueno, si muy bueno mhm

¿Y cursos también ha recibido supongo de eso?

Mhm, cursos de de todo lo que se refiere a calzado, muy buenos, todo esto sirve mhm

¿Usted de qué cree que depende el éxito personal?

Eh... yo creo que es la... antes que nada lo primordial es la convicción de uno mismo,

que es lo que quiero. Si te encuentras que es lo que tú quieres entonces tú indirectamente das el primer paso y luchas por lo que quieres hasta el final

¿Y de qué depende en cambio el éxito profesional?

El éxito profesional es ya cuando tú llegas a donde querías llegar

¿Pero cómo cómo llegó hasta allá, cómo cree usted que llega hasta el éxito?

Hasta el éxito, es seguir luchando pues hasta hasta lograr tu objetivo inicial

¿Y el éxito familiar de que depende?

El éxito familiar quiere decir que toda tu familia este bien, que tú, que por ejemplo en mi caso que tus hijos sean unos profesionales, te sientas tu realizado como padre, o sea ellos también que ejerzan ya su profesión, que sean unas personas de bien y que realicen su vida lo mejor, de la mejor manera, con personas de bien.

Ahora vamos a entrar a una sección que habla acerca de sus emociones

Entonces por ejemplo ¿qué cosas a usted son las que les le causan como angustia o preocupación en su vida personal?

En mi vida personal mmm... angustia es que por ejemplo a veces el tiempo me gane a mí, por ejemplo que no avance a hacer todo lo que yo quiero hacer en en el transcurso de mi vida profesional, eso es lo que me absorbe a mí.

Y... ¿qué le da vergüenza en cambio?

¿Qué me da vergüenza? Eh... de pronto que no, no no pueda cumplir con los objetivos que tenía trazados y ahí ahí hay una frustración de que no pueda avanzar con esos objetivos

Por otro lado ¿qué es lo que le eh le hace sentir orgulloso?

A mí lo que me hace sentir orgulloso cuando yo saco un producto con con mi mayor esfuerzo ¿no? Con mi mayor ingenio y que la gente valore eso y que diga mm uta está súper bien ese producto, es lo máximo, entonces esa satisfacción de mi cliente, de la de la gente que ve que yo hago eso, o sea eso lo mejor para mí, es lo que me llena.

Y si le...

Y me ayuda a seguir adelante

Y si le han dicho por ejemplo a usted este producto está muy bien hecho, felicitaciones, así...

Si, si me han dicho

¿Y como se ha sentido ahí...?

Así también lo contrario ¿no?

¿Y cómo se ha sentido cuando le dicen lo bueno de su producto?

Eh... me da más ganas de trabajar y de seguir echándole ganas a...

Se siente más motivado

¡Exacto! Me siento más motivado y sigo adelante

¿Usted siente culpa por algo en su vida que haya pasado anteriormente o ahora?

Eh... siento culpa es veces de pronto por lo personal porque como les decía antes yo no yo no tengo tanto tiempo para dedicar a mi vida social, entonces a veces y también en ello, en ello también repercute el tiempo que no le doy que no le puedo dar a mi madre y no le di a mi padre ese es un poco lo que yo llevo un poco ese peso ¿no?, de que no les puedo brindar un poco más de tiempo con mi familia, digamos a mi madre y a mi padre porque con mi familia si paso la mayor cantidad de tiempo pero a mi padre y a mi madre es lo que me hubiese gustado pues darle más tiempo a ellos.

¿Qué es lo que a usted le da miedo, lo que más miedo le da en su vida?

Lo que más miedo me da en mi vida (silencio) ¿Qué sería? Eh... lo que más miedo me da es o sea es perder a uno de mis familiares antes de tiempo

¿Y que es lo que a usted le da alegría?

Me da alegría es que toda mi familia este bien, todos estemos bien de salud, económicamente, eso es lo que más me da alegría.

Bueno pues aquí se ha acabado la entrevista, yo le quiero agradecer mucho por el tiempo que me ha dado, la información que me ha otorgado es de mucha utilidad que siento que va a aportar a la investigación que estamos realizando. Eh... eso sería todo eh... lo que a mí me falta por decir sí. ¿Usted tiene algo más que decir?

Eh... en que...

Lo que quiera, si siente que le faltó decir algo más o siente que está todo bien
mhm

Sí, está bien, todo está bien

Ya, gracias entonces

Gracias también.

