



Entrevista Realizada a Afraino Wilfrido Loyola Encarnación

Afraino Wilfrido Loyola Encarnación

Bueno, entonces, para dar paso a esta entrevista quisiera, primero... preguntar datos personales de usted; así como, aspectos importantes que haya tenido en su vida. Por eso quisiera saber: ¿cuál es su nombre y en qué año nació?, en primer lugar.

Mi nombre es Afranio Wilfrido Loyola Encarnación, nací el 23 de febrero de 1963 en Loja, Paltas.

Mmm... en Loja, justamente comentarle que mi familia también es de Loja, prácticamente. ¿Qué recuerda de su infancia?, ¿cómo fue su infancia y su adolescencia con respecto a la economía?

A ver... De mi infancia me acuerdo... no mucho, pero sí lo más importante. Nosotros teníamos una familia que era muy extensa, tuvimos como 11 hermanos. Mi padre, que en paz descanse, trabajaba en el Municipio de nuestra ciudad que es de Paltas, Catacocha, trabajó en el Municipio. Mi padre falleció cuando yo tenía una edad de ocho a diez años; no tengo muchos recuerdos de mi padre, pero gracias a mi padre, falleció, como estaba trabajando en una institución pública; nos dejó en Monte Pío, que era..., consistía en una mensualidad tanto para la mujer como para los hijos, fue, por medio de eso tuvimos que..., nos compramos una casita en la cual vivimos tanto tiempo hasta cuando salimos de ahí.

Estudí en una escuela marista, privada. Estudie en el colegio, en un colegio nacional. Me gradué en físico-matemático que antes había las especialidades. De ahí... Tengo, como vuelvo y repito, diez hermanos; yo soy el número seis de la familia. Seis herman..., cinco mayores y cuatro menores hacia mí.

Una familia bastante amplia diría.

Sí, bastante amplia en... Como le digo, antes había... no había esto de que la gente se cuidaba, que podían tener los hijos que según ellos decían que Dios les da los hijos y lo que obtengan es. No es como ahora que ya; con dos o tres ya... tres es demasiado. No le damos...

Claro, pero por lo que me comenta; bastante... bastante interesante, inclusive por lo que me dice que se ha graduado con las especialidades que había hace bastante tiempo, que ya ahorita es prácticamente es... nada, ya no hay.

Claro, antes siquiera para hacer el servicio militar, que antes valía la libreta militar como

uno se pensaba. Hace exactamente... estamos hablando, mi edad ahorita ha de ser de 58 años, ¿ya?, prácticamente desde cuando yo tuve unos 40 años atrás ya valía un título de bachiller una libreta militar para conseguir trabajo. Claro. Yo no trabajé tipo... Como mi esposa es justo de allá, de la misma provincia; de los cuales tuvimos, un solo hijo; que mi hijo ya tiene 33 años, se ha independizado y todo eso.

Claro, entonces, por lo que veo, no hubo problemas, graves, socio-económicos. Entonces, en caso de su familia, prácticamente, de pequeño.

No, no, de pequeño no. Como vuelvo y repito, mi padre, dando gracias a Dios, trabajaba en el Municipio de allá; falleció cuando yo era a temprana edad. Nos quedó los réditos económicos, digamos así, ¿ya?, por lo del seguro porque antes, del seguro, y teníamos un fondo fijo, que mi mamá, en paz descanse también, cogía, ahí mismo nos incluía a nosotros como hijos dándonos la mensualidad porque antes el seguro era más, más extenso para la familia, ahora no hay mucho, ahora solamente la conviviente y ya, se acabó, antes eran incluso los hijos, y los hijos que seguían ganando hasta que dejaban de estudiar. Las mujeres así mismo, que no se casaban, seguían ganando hasta cuando se casaban. Entonces, así vuelvo y repito, estudiamos en una escuela privada, marista, de hermanos maristas; el colegio si ya pasé fiscomisional.

Entonces...y a lo largo de sus estudios, ¿estudió algo relacionado a lo que se dedica justamente el día de hoy?

No, yo cuando salí de mi provincia ya graduado de bachiller estuve aquí en la Politécnica Nacional para irse al pre, para estudiar telecomunicaciones, pero lamentablemente mi mamá que en paz descanse, falleció. Mi mamá en ese tiempo me pagaba la educación para poder tener un título profesional, pero no pudo ser, porque mi mamá falleció y se quedó todas las expectativas en nada por falta de recursos económicos.

Mmmm. Claro, Y entonces como aprendió a lo que se dedica justamente en esta empresa que me mencionaba.

Voy a comenzar mi relato de la empresa, porque justo ya tengo como 33 años ahí en la empresa.

Ya es bastante extenso

Sí, prácticamente es la única empresa en la cual yo he trabajado, la única hasta el momento, ¿ya? Yo empecé a trabajar en la empresa que se trataba de confecciones como

hasta ahora lo es, yo entré a trabajar allá de maquinista; en ese tiempo la empresa hacía su propia tela de punto. Yo entré a trabajar, a hacer tela de punto profesional los dos primeros años estuvimos en la elaboración de tela de punto, que se llama ahora Jersey. Después de esos dos años me pasaron a trabajar de ayudante de serigrafía, estuve así mismo dos años estampando en la estampadora de serigrafía, después pasé dos años, pasé a ser mensajero de la empresa, dando gracias a mi trabajo, me gané, se puede decir, la confianza de ellos y pasé a ser mensajero a nivel nacional, cuando la empresa trabajaba a nivel nacional y llevaba los productos. Yo era encargado de: todo producto terminado, cobrar las facturas de los productos terminados, traer a la ciudad de Quito; veníamos desde Loja hasta Ibarra por diferentes provincias. Después de ser mensajero me mandaron ¿ya?, más que nada, a cargo de bodega, de insumos: de telas, hilos, todo eso; me pusieron ahí a trabajar en eso. Estuve trabajando por varios años de bodeguero, después me dieron la confianza nuevamente repetida, que vuelta vuelta a ser mensajero, ahí estuve como unos seis años más, total en ese tiempo yo tenía como 16 años de trabajo; a los 16 años de trabajo me pasaron ya definitivamente a mi área en la cual ahora estoy a cargo, que es jefe de despacho de prendas de vestir; durante ese tiempo en mi tenía, o sea, tenía con nosotros 8 personas para trabajar, que dependían de mí, prácticamente; después de 8 personas comenzamos ya a subir hasta el momento que estamos ya, hasta el momento que antes de la pandemia éramos ya 22 personas. Con eso de la pandemia bajamos a 16 personas, en este momento estamos con esa cantidad de personas que están a mi mando para poder distribuir las prendas de vestir que la empresa confecciona. Eso es lo que puedo decirle en cuanto a mi trayectoria; como vuelvo y repito es la única empresa que yo he trabajado hasta el momento. Yo tengo...

Prácticamente una trayectoria bastante amplia diría yo, porque si ha pasado por bastantes lugares.

Sí, yo pasé por tanto lugares, inclusivemente, la única área que no he podido, porque no, yo no lo deseaba, aunque sí me han ofrecido corte, ni tampoco el cargo que es de jefe de personal de planta, yo no lo he ejercido por tema de falta de conocimientos y otra porque no sé...no sé, o sea, en esas áreas de corte y confección no sé mucho. Entonces, no, no, no, si me ofrecieron que vaya. He sido jefe de la planta en respecto

a todo lo que se trata... jefe encargado de todo lo que es moderno, todo lo que es máquinas, todo lo que es iluminaria, todo lo que es cisterna, compensores, electricidad; fui encargado de todo eso, de todas esas áreas por ser el más antiguo, el que sabe más; por ejemplo, yo sé desde cuándo hicieron la cisterna, cómo hicieron la cisterna, para qué hicieron la cisterna, lo mismo lo que es el cableado eléctrico donde hay los tableros eléctricos, donde hay, lanzan partes de agua para la fábrica; o sea, de la fábrica prácticamente yo sé más que los mismos dueños, por tanto, yo he sido encargado de todo eso.

Claro, me imagino porque si... por como me cuenta es bastante, bastante detallado lo que ha hecho. (suena el teléfono de casa) (se interrumpe la grabación).

Perdón, siga...

Claro, no se preocupe. Y... bueno, también quisiera justamente una pregunta un poquito antes de lo que me menciona de que empezó a trabajar hace ya 35 años, ¿cómo fue su ingreso prácticamente a la empresa?, ¿qué fue lo que lo llevó a fijarse o postular para esta empresa?

A ver, yo tengo un hermano que trabaja... hasta aún trabaja en lo que es máquinas de confección de tela o fábricas, o sea, máquinas que hacen tela. Ya. Entonces, la dueña de la empresa, puedo hasta mencionar el nombre, señora Margoth Guerra; compró una máquina circular para hacer tela, y como no tenía operario, fue el jefe de mi hermano que le vendió, mi hermano me dice: «ve...acá hay un trabajo, si deseas vámonos», dice: «para que tengas ahí para que estés en la máquina confeccionando tela para camiseta», «Claro...» le digo «...hermano, no hay ningún inconveniente». Fuimos, dimos la prueba una semana, yo no sabía absolutamente nada de máquinas de hacer tela, mi hermano en mis tiempos libres me llevó a la empresa de él, me dijo: «esto es así», ya me dio como es la máquina cuando... cómo ver en lo que tiene que trabajar. Yo mismo tenía ya... como le digo, más o menos estudiado, tenía para poder hacer... poder realizar ese trabajo en el cual comencé yo a trabajar ahí en ese trabajo. Yo empecé, como vuelvo y repito de... para ir a hacer tela para prendas de vestir, así comencé, por intermedio de un hermano...

Claro, prácticamente eso le llevó a estar ya 35 años.

Claro, ese fue mi inicio, yo inicié ahí un primero de mayo, ¿ya?; desde ese primero de

mayo hasta la fecha. Hasta la fecha. Estoy... sí, estoy por ya... el próximo año si Dios lo permite, culminar ya, o sea, jubilarme de ahí de la empresa, con esto ya, estoy dando los últimos de mis años que me quedan.

Claro, los frutos de todo el trabajo. Sí. Bueno, justo ahora quisiera preguntarle entonces, ya más adentrándonos a lo que es la empresa y cómo esta funciona, y, quisiera empezar preguntando que, ¿de dónde vienen las materias primas que utilizan para producir... dentro de la empresa?

Ya... Para producir una prenda de vestir, todo depende, hay prendas de vestir que se llaman básicas, que consisten en una camiseta básica. (sonido de asentimiento del entrevistador), hay prendas que se llaman moda, que es un vestido, blusa, eso ¿ya? En las prendas básicas lo más esencial es la tela, la cual hay dos clases de tela para hacer una prenda básica de camiseta. Hay la tela que se llama jersey que es de punto, y hay la tela que se llama lycra. La tela lycra importamos de Colombia... se importaba de Colombia hasta antes de la pandemia, ahora ya no se está importando de Colombia, se está comprando aquí en una empresa que se llama «Indutecna», producto nacional, así mismo la tela jersey, producto nacional de... aquí de Ecuador que se llama la empresa «Indutecna». Tenemos también otra empresa a la cual, vamos y solicitamos tela también, es la «JCima jersey», que es también ecuatoriana; una vez que usted tiene la tela, que ya se está comprando aquí nacionalmente por eso de la pandemia, porque no había como hacer las importaciones, tuvimos que dedicarnos a lo nacional; ¿cuál era el problema antes de la pandemia que no podíamos comprar aquí lo nacional? Porque lo nacional era más caro que lo que hacían los países vecinos, tanto Perú como Colombia. Entonces a uno, a los señores dueños de la empresa, como fabricantes, les resultaba más conveniente traer de los dos países vecinos, y la tela de aquí era muy cara y los proveedores a usted no le pagan el valor de la camiseta; hilos, los hilos se compra aquí en una empresa que se llama «Pasamanía», los cierres, se sabía traer de Piro Cadena que también fabrican, aquí se compra, o sea, a proveedores como... hay un proveedor que se llama el señor... ¿no sé si le interesa que le de con los nombres o así no más le hago la información?

Claro, si usted gusta no hubiera problema que me de los nombres; no, no hay problema.

Ya, el señor José Puebla, es un señor que vende lo que es todo de materia prima para confección, desde hilos, agujas y todo eso, entonces, para hacer una prenda de vestir, debemos y tenemos que tener toda la materia prima para hacer, que consiste en la tela, hilos, a veces cierres, botones, a veces se necesita calcomanías, bordado y todo eso. Si usted tiene todo eso, la prenda le sale económicamente, pero si usted por a o b circunstancias no tiene toda la materia prima y lo deja ahí arrumado para continuar después, la prenda se sigue encareciendo, el valor, entonces, cualquier persona que es encargada de una empresa que si tiene que tener, primeramente, todo para confeccionar la prenda, de lo contrario no puede hacer, tiene que esperar al momento de que llegue todos los productos para poder realizar la prenda.

Claro, me imagino. Sí...antes...Y eso puede ser un problema a la larga me imagino.

Claro, es problema, por ejemplo, es que usted, por ejemplo, para... le hacen un pedido... Voy a poner, le hacen un pedido almacenes De Prati S.A., le dicen: necesito 25 camisetas small, necesito 50 medium, 50 lash y 50 XL; camisetas básicas... por tomar un ejemplo, una camiseta básica que es camiseta polo, ¿ya?, entonces, usted para hacer una camiseta polo tiene que tener, a más de ya la materia prima que la estructura del cual, la tela para confeccionar, sea jersey o lycra, tiene que tener cuello, tiene que tener los botones, tiene que tener el hilo, tiene que tener, si es que va bordada o va con un aplique, tiene que tener también, lo que se llaman... trabajamos con el INEN, el INEN a usted... a nosotros nos da este qué está confeccionada la prenda para poder poner, por decirle, si la prenda puede ir a planchar, la pueda poner detergente, todas esas indicaciones debe tener para poner en la prenda para que usted pueda vender, y, los vendedores pongan en la estantería y vaya el que compra la camiseta y vea, sabe que esta tela no puede ponerle detergente, esta tela puedo lavarla a mano, esta tela no puedo dejarla al sol a que seque y así. Entonces, todo eso se necesita para realizar la prenda y poderla sacar al mercado.

Claro, bueno... y justamente hablando del proceso de producción. ¿Cómo se organizan en el taller?, ¿cómo está organizado el taller donde usted principalmente trabaja?

A ver, nosotros... le voy a hablar del inicio. Nosotros para... previamente, antes de

confeccionar, tenemos que tener un pedido; vuelvo e insisto, voy a poner este nombre de Etafashion. Etafashion, nos hace un pedido de camisetas de tela jersey; nos dicen en rojo, negro, blanco, azul marino, azul eléctrico (se entrecorta la llamada), por decirle unas 200 camisetas por color, eso la empresa tiene que sacar 200 camisetas qué tanto de tela necesitan: necesitan 200 metros, 160 metros por color. Entonces, una vez que ya tienen el pedido, tienen la materia prima que es la camiseta, para hacer los colores de las telas, sigue con el proceso de ver hilo, de ver botones, de ver... Primeramente, para que a nosotros nos llegue el pedido y poderlo despachar mínimo son 20 a 30 días, para poder despachar el pedido, porque el pedido por lo general, nos piden a nosotros, no 200, serían 1000 prendas, 12000 prendas en la confección se lo realizaría en una semana. La confección ya está lista, después de confección pasa a lo que se llama un proceso de... verificación de que la prenda esté bien terminada, que salga mal, calidad, proceso de calidad; una vez que pasa proceso de calidad pasa a lo que es una sección que se llama pulido, pulido y todo; ¿el pulido de qué se trata?, el pulido tiene que ver que este bien cortados los hilos a ras, no tenga ninguna falla, no tenga ninguna mancha, esa es la prenda okey; si la prenda pasó por todo eso, por supervisoras, pasa al área que es de plancha, llega al área de plancha, las señoritas cogen planchan la camiseta y la dejan pero... estiradita, lista. Pasa la plancha, pasa a lo que es la sección de doblado, hasta termino de la sección de doblado, donde tienen... deben doblar la camiseta de acuerdo a las medidas que manda el cliente; cada cliente tiene su propia medida, su propio estándar. Unos desean que les manden en funda cada una de las prendas, otros desean que les manden cada una prenda en armador, otros desean que se les mande de 10 en 10, distribuido en tallas: small, medium, lash y XL; donde cada proveedor tiene su propia. A más de eso, se tiene que colar un chip que es con alarma, para que la gente que vaya a comprar no trate de sacarse de los centros comerciales. Es una alarma que, si usted no la paga y no le quitan la alarma, el momento de salir le va a sonar la alarma (sonido de asentimiento del entrevistador) porque esa prenda se la está sacando a escondidas digamos ¿ya?, tratando de sustraerse del centro comercial o del local donde están vendiendo. Entonces, una vez que llega a donde nosotros, al área que es de despacho específicamente, hacemos todo eso, le ponemos la tarjeta nuestra, si es con la etiqueta que se pone; si es con la etiqueta de Etafashion: va con

la etiqueta de Etafashion, puesto el nombre, distribuido para cada una de las tiendas que tienen ellos; voy a coger el nombre de Etafashion que estoy hablando, ellos tienen como 25 tiendas a nivel nacional, tiene desde acá a trabajar se puede decir ¿ya?, ellos tienen bastantes tiendas, entonces nosotros vamos poniendo en cada uno de los cartones que va a cada una de las tiendas lo que nos piden: si nos piden una small, dos medium, dos lash, una XL; todo depende de la cantidad que nos pidan, se va poniendo, y usted saca los 22 cartones de las 1000 prendas, de acuerdo a como nos hagan el pedido, usted una vez que ya realiza eso, coge, pone en cartón, dobla, saca lo que es una unidad de manipulación; ¿qué es una unidad de manipulación?, si usted viene con una pistola y le pone a la unidad de manipulación y le tiquetea, quiere decir que la unidad de manipulación nos va a manifestar que hay dos, hay small, dos lash, dos X; esa cantidad debe ir en el cartón. Una vez que ya he sacado yo la unidad de manipulación, va la cita definitiva; ¿qué es la unidad de cita definitiva?, es donde usted verifica que todo lo que dice ahí va correctamente, y que de eso, por decirle, se le hicieron 10 cartones, pues los 10 cartones van ahí, indicando 1 de 10, 2 de 10, 3 de 10, hasta llegar a 10 de 10. Tiene que mandar bien especificado para no tener errores, ni inconvenientes con la mercadería, a más de eso, tiene que usted mandar bien empacado, para que no tenga problemas con lluvia; que no tenga, en el transporte por aplastado un cartón, que por mal doblado, que por mal planchado, y por mal contado, eso se llama una devolución. ¿Qué es una devolución?, la devolución vendría a ser algo que está mal, que los señores no nos solicitaron mal, más a nosotros, o a su vez, que nosotros distribuimos mal y no solo que ellos nos pidieron a nosotros, eso es la mala distribución, la cual es penalizada; si es la primera vez se le penaliza con un 5%, la segunda vez con un 10%, la tercera vez ya definitivamente le mandan la mercadería y ya no le vuelven a pedir esa misma mercadería, pero queda como cliente, como proveedor, y sigue distribuyendo, o sea, no es viable, si a usted le dicen la camiseta rojo, usted tiene que enviar la camiseta de color rojo, usted no puede enviar una camiseta de color vino que no le piden, porque le dicen rojo; rojo es rojo, vino es vino, negro es negro; ya hasta ahí creo que nos vamos entendiendo, usted va comprendiendo, ¿ya? (sonido de asentimiento del entrevistador)

Sí, de hecho, me pareció bastante interesante, porque no lo imaginaba así de ex-

tenso porque si ha sido bastante extenso.

Claro, una camiseta pasa por... para confeccionar, una camiseta pasa por ley, por varias manos, por varios procesos, hasta llegar al almacén. Usted, la prenda cogen una tela, una tela enrollada, de ahí de la tela enrollada sale lista de la empresa a exhibirse en las tiendas a la cual el proveedor ha pedido.

Y dentro de todo este proceso que sí es bastante largo, ¿qué funciones usted cumple?, ¿qué realiza no más usted?

Ya, mi función es: ver, hacer y observar que hagan bien, a mi las señoritas del área de plancha ya me pasa las camisetas a mi área que es de despacho, en despacho si me dicen que son 200 camisetas talla small, cuento las 200, son 400 talla M, cuento. Una vez que tenemos verificado la cantidad, cogemos tiqueteamos con el logotipo de la empresa de ellos o con el logotipo de la empresa de nosotros, con el precio que nos dan ahí, nosotros vendemos a cierta cantidad de dinero, ellos tienen un margen de ganancia, puede ser el 100%, el 120%, el 80%, ya depende de cada empresa que trabaje, nosotros nos dan eso, entonces, ¿qué hacemos?, cogemos una pistola que se llama de tiquetear, cogemos la pistola; voy a tomarme el caso que es de Etafashion, la de Etafashion cogemos la pistola y, le tiqueteamos a ellos en la mano izquierda, todo la prenda en Etafashion va tiqueteado en la mano izquierda con el logotipo, el precio y, todo eso..., y la etiqueta de seguridad. Una vez que ya se tiquetea, se hace una especie que se llama de distribución. La distribución consiste en lo que nos pida la empresa para cada una de las tiendas, voy a mencionar que son 22 tiendas, como a mí me pidieron 200 small y 400 M, esas las divido para 22 tiendas, pero aquí tienen un inconveniente muy grande que hay tiendas que nos piden 10 veces de las tiendas que nos piden 1; voy a poner... Etafashion tiene una tienda en el centro comercial el bosque, la cual nos piden dos, dos, dos, dos por talla, tienen otra tienda que tienen en el Recreo, cambia la cantidad, ahí nos piden 10, 10, 10, 10; el porqué, porque en el centro comercial el Recreo venden más que en el centro comercial el Bosque, no es todo unificado, no, es de acuerdo al lugar en donde está... Ubicado., el almacén para poder vender ellos. Una vez que yo haga todo eso, voy, sea yo o sea mi asistente le digo que facture, nosotros no facturamos por tienda, no, nosotros facturamos por cantidad; como en la empresa a mí me pidió 200 small, 200 medium, 200 lash, 200XL; yo voy y pongo, tantas, tantas,

tantas; son a precio de 5\$ sumo más el IVA y todo eso, hago mi... mi factura. Una vez que haya constatado que la factura está correcta, ¿ya?, perfecta se puede decir, un término más ¿ya?, voy y hago, y solicito al SRI, para que me de la firma, me autorice, una palabra ¿ya?, me autorice, ¿qué es la autorización?, que sí que la factura me autoriza y que ya está. Me autoriza el SRI y me sale un código de barra en cada factura, un código de barra, que a veces es de 30, 20... un código de barra, entonces ya, la factura que esté conectado código de barra y firma del SRI, es válida la factura para poder enviar, yo tengo más o menos, 3 días que me reporten que la factura está mal, para poder anular; anular dentro de las 72 horas, si dentro de las 72 horas no tengo error, la factura pasó y ya consta para... Una vez que haya pasado la factura a contabilidad; contabilidad vuelta se encarga de la palabra dice contar... contabilizar para poder eso pasar al SRI a pagar lo que es el IVA, a devolverle lo del IVA que nosotros contamos y devolverle lo del IVA. Una vez que ya... yo ya facturé, la empresa me dice: yo le pago hasta 60 días, es que no es que yo facturé y ya vino la plata ahí mismo, no, son 60 días; pasaron los 60 días, la factura ya es válida, antes de eso por a o b, suponemos que yo ya declaré esa factura al SRI, y la factura está mal, ahí tengo que hacer una nota de crédito, tanto para la empresa mía, o sea, en la empresa que yo laboro o para la empresa de Etafashion, o a su vez, para el SRI, es un proceso en el cual ya se lo hace prácticamente por medio de internet, todo ahora ya se trabaja por internet, ya no hay... físicas; una factura física eso venden, usted, todavía viene a máquina (sonido de asentimiento del entrevistador) las que son así contables, ¿ya?, como dice el SRI, pasa directamente, entonces el SRI ya le controla.

Claro, la nueva normalidad... digamos de las facturas.

Claro, cuánto factura mensualmente ya sabe el SRI, ¿por qué?, porque el SRI le da a usted la firma y le da este... la clave, el código de barra para que..., entonces, ellos automáticamente ya saben; usted no puede decir: no pues, yo no he factura esto, «señor, usted facturó eso porque aquí está, aquí consta, usted tiene el número de factura, tiene todo eso», entonces ahora ya no hay la evasión tributaria; al menos en la empresa donde nosotros trabajados, trabajamos correctamente.

De hecho, eso es un muy buen punto, porque talvez y no muchas empresas lo realicen, a pesar de que está digitalizado ya el tema de facturas. Y... bueno, con-

tinuando también con esto, quisiera retomar un poco su palabra que me mencionaba hace un momento que tenía a cargo a día de hoy unas 20 personas, pero... y antes de la pandemia mi duda es: ¿cuántas personas estaban... tenía a su cargo?

Yo antes de la pandemia tenía 32. La empresa en la cual trabajábamos nosotros tenía 180 empleados, tanto planta... a ver (reflexiona sobre lo contestado el entrevistado), sí, 180 empleado total, en planta, en... en diseño, planta, diseño y... como se llama las chicas de oficinas... ay... y contabilidad. Teníamos 180 personas antes de la pandemia hasta el... 15 de marzo, el cual a nosotros ya no... Vino esto de la pandemia, empezaron a despedir a la gente; personas que trabajaron 18 años, 12 años, 8 años, 6 años, cogieron y despidieron por un decreto que de acuerdo a nosotros como empleados nos dolió mucho porque tuvo el patrono... la facultad le dieron a los patronos de despedir a la gente a diestra y siniestra sin ni siquiera pagarles lo que realmente tenía por liquidación porque se acogieron bajo un artículo, que no sé cuánto... un artículo, no me acuerdo ya, en donde ellos despidieron. En esta empresa hubo 10 personas que no aceptaron eso, no firmaron, se fueron a una serie de juicios, lo cual no era bueno ni para la empresa, porque los dueños no estaban para eso, pero si les dieron luz verde, entonces ellos se acogieron a eso, mas no porque ellos querían. Claro.; esas 10 personas no firmaron y ellos tuvieron otro arreglo, por ejemplo, a una persona que trabajó 18 años le querían dar de liquidación 2500... ¿qué es 2500 para 18 años de trabajo? No era nada... ¿ya? Claro. Claro, hay que ver la empresa, tampoco estábamos produciendo, no teníamos moneda de ingreso, solo teníamos egresos, egresos, egresos, egresos, ¿ya?; bueno, fueron a juicio y antes de ir a juicio conversaron con ellos, hubo una satisfacción buena porque llegaron a buenos términos y se pusieron de acuerdo en las liquidaciones de algunas personas, del resto no.

Antes de la pandemia también teníamos... hacíamos nosotros horas extras, muchas horas extras, o sea yo, en mi área, tengo hora de entrada a las 7 de la mañana, pero hora de salida yo no tengo, por cuanto yo soy la última persona que tengo que salir hasta embarcar la mercadería en los carros. Habían..., como le digo, las horas extras representa para un empleado que trabaja un básico unido, esas horas extras tanto del 50% que es de lunes a viernes, sábados y domingos pagan el 100%, que es, un sábado puedo decirle que puede contar 25 dólares las 8 horas laborales, pero si usted se que-

da más de las ocho pues son 30 dólares que aquí en nuestro país representa bastante para poder salir y ayudarnos. Claro.

También, nosotros ya, le veíamos en el área de lo que es empresas textiles, le veíamos sumamente difícil, nosotros pensamos que esto era un mes o 45 días, muy bien, ninguna empresa estuvo preparada en ningún sector, excepto lo que es centros de abastos, ¿ya?, lo que se llaman de comida, centros de abasto, Supermaxi, Micomisariatos, todo; ellos tuvieron... No tan mala suerte digámoslo así. Claro, no tuvieron tanta mala suerte como nosotros, por el contrario, a ellos les favorecía porque la comida teníamos que comprar todo mundo y sabíamos a donde teníamos que ir. Nosotros empezamos a... no trabajamos 3 meses consecutivos: marzo, abril y mayo. Perdimos lo que es el feriado del día de la madre, que nosotros el feriado del día de la madre, despachábamos cualquier cantidad de mercadería, porque dando gracias a los hijos y a los esposos la madre es bien festejada, es el..., la madre y el día de navidad son los que más se vende; el día del padre, el día del niño, no, no sé, relativamente eso es comercial para pasteles para comida, pero para prendas de vestir esas son las fechas ideales para la mujer. Llegamos a trabajar en el mes de junio, trabajábamos 4 horas diarias, nos pagaban la mitad del sueldo. Mmmm... claro, problema. Y la gente no podía sobrevivir, no podía sobrevivir, o sea, hacía modos para sobrevivir ¿ya?, llegamos hasta el mes de agosto, el mes de agosto se nos compuso a nosotros, para toda esa empresa textil que hasta ahora, porque ya hubo ventas, ya comenzaron a abrir los almacenes que estaban cerrados, ¡claro, es que no vendían!, pero ya comenzaron a abrir los almacenes desde el mes de agosto y ya tuvimos ventas; comenzamos a producir en cantidades, mientras tanto, estábamos produciendo lo que eran: mascarillas, que teníamos pedidos de mascarillas, teníamos también pedidos de overoles que también se estaban vendiendo, pero después ¡hubo una pandemia más!, que fue que todo mundo comenzó a hacer mascarillas hasta en la casa. Claro. Todo mundo tenía mascarillas y vendía mascarillas, usted comenzó a vender a un dólar, después ya comenzó a 50 centavos, después de 50 centavos ya vendieron a 25 centavos, porque todo mundo comenzó, comenzaron a vender mascarillas, se nos bajó la venta, entonces veníamos, trabajábamos 15 días unos, otros 15 días no trabajamos y así. Comenzó el mes de agosto, comenzamos ya a trabajar ¡8 horas!, dando gracias a Dios era un alivio económico para todo mundo.

Claro, por eso de hecho me imagino que las personas que las despidieron... fregado hasta ese punto.

Claro, de ahí ya, una vez que comenzamos a trabajar 8 horas comenzamos ¿ya?, por septiembre comenzamos a trabajar 12 horas, octubre ya eran 14, 15 horas, ya sábados y domingos, entonces, de lo que cobraban, subíamos ya a 200 más, 300 más, ya no importa si nos hacían trabajar de sol a sol, las 24/7 no importaba, con la finalidad de también uno como.., porque las deudas estaban..., el uso de tarjetas estaban y todo eso, y a más que este gobierno... no puedo decir que hizo las cosas con ser, como debía y tenía que hacer, hizo mal, muy mal los planteamientos, que sí que no nos iban a cobrar las tarjetas que hasta que esto pase, y después usted se iba al banco y de ahí el banco y de ahí: «el gobierno no tiene que ver conmigo absolutamente nada, él no es dueño del banco y usted me está debiendo esto, usted se atrasó y está en...». Así mismo el agua y la luz... uno preocupado de que sí era verdad..., entonces sacaba unos 1000 o 5000 para ir pagar eso, los servicios básicos, porque usted sin agua, sin luz, sin teléfono en estas circunstancias en las que estaba, se ve obligado a salir, eso..., y después también tuvimos eso, como le digo..., esa bulla de los señores indígenas, que tuvieron en el mes de noviembre... ¿octubre?, en octubre tuvimos.... Octubre; ese fue otro problema, nosotros en 8 días dejamos de producir 100 000 unidades: un perjuicio económico tan grande porque era una de las temporadas, que más se vendía, ¿ya?, porque nosotros a más de los 180 que trabajaban, teníamos otros que se llaman talleres en donde uno se manda a confeccionar y no podíamos; y eso también fue una de las cosas que agravó bastante a las empresas económicamente, ese paro indígena que nos llevó a nada, prácticamente a una pérdida económica.

Y... bueno, justo también quisiera, bueno, un punto más bien retomarlo, pero para preguntarle sobre... con los trabajadores que usted tenía a su cargo de los 180 que me mencionaba ¿cómo era su relación con ellos?, ¿cómo, es decir, la relación laboral... cómo se mantenía el ambiente, todo... justo previo a la pandemia?

Yo soy de esas personas... fáciles de... transmitir la confianza a las otras personas, soy fácil, a mí no me importa repetirles 10 veces, 20 veces para que las chicas hagan bien, no les controlo el tiempo, pero con la finalidad que hagan bien, por mí, me sabían decir,

«jefesito», digo no, yo nos jefe de ustedes, no, ni don Afranio, ni don esto... no; a mí díganme... Afrito, rápido, ya, así; entonces, todo mundo venía «don Afrito, ¿qué más?, ya acabamos eso, ya está todo». Yo tenía delegados, 32 personas tenía antes de la pandemia, tenía delegados, 7, 14, 21, que no más trabajaban conmigo, ustedes van y cojan, y van y me lo hacen, van, luego voy y reviso, muy bien; ustedes esto... Nosotros hacíamos hasta 120 000 prendas mensuales, wow, mensuales, wow, ¿ya?, 120 000; entonces, 5 000 prendas hoy en día no era nada para nosotros, claro, para la empresa, no era nada, ¿por qué?, porque nosotros ya estábamos especializados en eso, somos especializados en eso, entonces... Y...sí, dígame, dígame. Las chicas iban, hacían lo que yo les indicaba, tenía así en... ya, por decir, las chicas decían: «sabe que don Afranito mire, hicimos la distribución y nos faltó una pren... nos sobró una prenda», «no, es que no deben sobrar», dije «nosotros contamos las 189 prendas, de las 189 prendas tiene que estar distribuido; así es que vayan ustedes y revisen» (sonido de asentimiento del entrevistador); «si eran 22 cartones, tenían que haber 22 cartones a hacer una redistribución y encontrar el error», iban y encontraban (un bebé llora de fondo) «aquí está el error don Afrito», digo «mmm, no tienes por qué sobrar» (sonido de asentimiento del entrevistador), o a su vez, (se entrecorta la llamada) sacaban varias prendas, «vayan y revisen», tenían que darse el campo de revisar, y, porque nosotros teníamos que mandar la producción a los almacenes es... okey, verificado, convencido de que nosotros no estamos engañando a los clientes, ni cosa del estilo..., si nos piden la cantidad M o N, tienen que ir esas Ms, las 200 Ms, no puedo mandar 201 y en no..., mandar menos 1, no; debo de mandar todo lo que me piden a mi en el pedido.

O sea, yo para... por las chicas, porque el 99% son chicas que trabajan conmigo, 99% son chicas, mi persona y otro chico como que trabajamos ahí, mi compañero de trabajo, más me ayuda en la elaboración de cartones y cerrar cartones y o cerramos todos los cartones, pero lo otro... ¿Por qué trabajo bien con las chicas? Porque son más dóciles... (sonido de duda del entrevistador) conmigo; yo, señora, señorita, (ruido de fondo) por favor, no es que «¡María vienes a hacer!», no, «por favor, mijita ven», el trato hacia ellas, el mío es... yo lo puedo decir: bien educado... Sembrando la confianza, porque la educación (suena un celular) no le quita ni lo hace más, ¿ya?; yo siempre me he llevado bien, vuelvo y re... cuando se van, por decirle, están en mi área y los cambian

a otra área, se van tristes, «don Afrito» dice, «Dios le pague por las ayudas», y cuando a veces por a o b ya se van pues porque... el destino es así, por una nueva oferta, porque se casó, que porque la empresa no le... no les continuó el trabajo, o hallaron otro plan; se van siempre, agradecido, agradeciéndome infinitamente a mí. No he tenido inconvenientes con nadie porque no me da, no lo he podido... siempre he tratado de remediar; siempre he sido una persona culta, siempre ¡seré!, seguiré siendo, humilde, tal y conforme empecé yo; digo, yo empecé como ustedes, yo no nací sabiendo, yo aquí aprendí, y así lo que yo aprendo les enseño a ustedes, para que a su vez ustedes vivan y enseñando a otro, porque eso no... si usted se guarda, ¿para qué se guarda?, ¿por egoísmo?, no; yo prefiero que mis empleadas hagan bien las cosas y no estén este... no estén... como le digo, en una palabra... con miedo. El miedo lo aturde, lo hace hacer mal las cosas, el nerviosismo, no, yo prefiero llevarme con ella, darle una palmada, y si por a o b tiene problemas familiares, «puede don Afrito, quiero conversar» solo eso, hasta psicólogo soy yo (sonríe el entrevistador), «es que sabe que» dice, «mi hijita se me enfermó...», yo le doy permiso, pero si allá no le dan permiso ya no depende de mí, porque yo soy el que... claro, la última autoridad es recursos humanos. Me dice: «don Afrito no me pueden dar», voy a irme yo, voy a interceder, «dios le crea, la chica ella no falta... primera vez ella le está pidiendo permiso, dele porque yo le sustituyo a ella y no necesito de alguien que me den otro, solo, sino que nos ponemos de cargo acá, y me voy y nos ponemos el overol y no quiero que me de otra persona», «si es que es así sí», «vaya mijita, ya vaya, vaya haga las cosas y todo» dice: «gracias don Afrito, por usted ya puedo ir» (bebé llora de fondo); permítame... Claro (entrega un teléfono a un familiar que le solicita).

Estábamos conversando que antes nosotros importamos las telas, nosotros antes de la pandemia importábamos las telas por el asunto económico, para irnos a lo estos en Colombia y a Perú, en nuestro medio, nosotros somos un país dolarizado, somos un país caro, (sonido de asentimiento del entrevistador) (se entrecorta la grabación), hacemos todo en dólares, por ejemplo, yo me voy a ver... me suelen mandar a Colombia, ahí para comprar un almuerzo, para un almuerzo así ya, voy a poner... término medio, \$2,50, \$3,00, ¿ya?, un almuerzo; y a mí se me hace barato, porque pago en dólares, de ahí no es super carísimo, \$2,50 no es mucho, yo me voy a Perú, pido un almuerzo,

relacionado de pesos a dólares hay una diferencia abismal, ya me dice..., claro que exagerado, porque es cuánto..., un almuerzo vale 50 000 pesos, ¿«uta» en serio?, es más por la economía, son las mismas, pero vamos de aquí a dólares, pague dos dólares, el más caro para un almuerzo ejecutivo; con postre, con jugo, con todas las de ley, aquí un ejecutivo le vale \$5,00 (sonido de asentimiento del entrevistador), almuerzo popular a \$3,50, la popular ¿ya?, allá le vale \$2,00, en Colombia, en Perú... no tiene mucha gastronomía, también es poca la gastronomía ¿ya?, en Colombia sí tiene muy buena gastronomía, Ecuador tiene... la gastronomía de Perú es... yo que he ido a comer es..., claro que si hay platos, o sea, es que nosotros somos ecuatorianos, somos mal llevados, pero nosotros cuando vamos a alguna parte nos gusta comer; a mí que me vengán y me pasen el plato de lujo, por decir, me gusta que me pongan algo para comer bien, no para probar. En Perú la comida es económica, pero no tienen variedad, no tienen sustento, o sea, no tienen... como le digo, más variedad, más variedad no tienen, o sea, si usted... la fritada de aquí con la de allá es distinta, claro que hasta ahí no son distintos y así le sigue, pero el sabor y todo eso yo recomiendo Ecuador y Colombia para mi punto de vista..., los mejores, ...Perú no tiene una gastronomía muy buena, ¿ya?

Con esto de la pandemia..., o sea, nosotros dejamos de traer de Colombia y traer de Perú y las empresas peruanas, que digo las más económicas, nos llamaron acá, que por favor hagamos los pedidos, e incluso rebajaban, más la mercadería (sonido de asombro del entrevistado), hubo un consenso de empresarios, que ocupemos lo nuestro, que colaboremos con las empresas, que colaboremos con los trabajadores, que colaboremos internamente las empresas. A nosotros, la camiseta que ya vuelvo y repito, con telas importadas, era más económico que con las telas nacionales, tuvieron que reducir los precios, o sea, ajustar precios, tanto yo que le ofrecía como usted que me compraba, mire y nosotros estamos comprando tela de aquí de Ecuador y la tela está más cara, súbele si quiera 50 centavos por camiseta, para poder salvar a este país se ha llegado a consensos tanto los proveedores como los compradores ¿ya?, entonces, allí hubo ese consenso para poder ayudar aquí a nuestro país, porque ya le digo, en mi empresa, donde yo laboré, de 180 se fueron 80, se fueron un 80% ¡de empleados!, ¡de una sola empresa!, que eran madres de familia, que eran hijas que mantenía, que eran

madres, ya tantas circunstancias y cosas, que eran padre y madre a la vez, solo dentro de mi empresa, hablando en la empresa donde nosotros trabajamos, está una empresa que es ensambladora de carros, la Chevrolet, se fueron cantidad de empleados, voy a poner un número, que si quiera hayan botado a unas 30 veces del personal, de todos los rincones de aquí de Quito; eso de la pandemia, si ve exagerado unas 10 veces... es demasiado, claro, y en una empresa mundial: Chevrolet, ¿ya?, mundial..., que mandó cualquier cantidad, solo en esa empresa ¿ya?, en esas dos empresa la cantidad de empleados que hubo despedidos, ahora... Claro, justamente difícil el tema se tornó, ya, por ejemplo ahora, nosotros para noviembre... octubre, noviembre, diciembre, tuvimos que contratar gente, para poder salir de las prendas que necesitábamos nosotros, para poder salir de los pedidos que teníamos; las chicas que se fueron a las que se les dio trabajo y no tenían trabajo, trajeron... habían chicas, personas de otro país que venían a la empresa a pedir trabajo por la mitad del sueldo, o por el sueldo completo, para trabajar sábado, domingo, horas extras que a ellas no les importaba que no les paguen, costureras, de todo ¿ya?; llegaban a la empresa, créame que en el nuestro hubieron una..., como le digo, un término... solidaridad, de llamarlas a las chicas que se fueron de donde nosotros para que vayan a trabajar unos tres meses, claro, tres meses de trabajo que se ganaban 600 dólares mensuales, aquí han habido por lo menos unas situaciones que están más críticas, críticas, críticas, representa bastante, bastante claro. Claro, tuvimos que... Ahora nuevamente estamos a la deriva, las chicas que contrataron, que como vuelvo y repito eran para tres meses, tuvieron que despedirles, ahora ya estamos con el número de ciento... crecimos 20 personas más ya estamos con 120, porque éramos 100 ya estamos con 120, estamos aumentado porque el trabajo también se va aumentando, pero... esto es un vaivén; hoy estamos con 2000 de covid, subió a 5000 de covid, acá dejó de vender, se bajó, o sea, nosotros estamos de acuerdo a las circunstancias... sanitarias, eso..., sanitarias, ¿por qué?, porque los almacenes van y reducen, usted solo tiene que estar un aforo de 30% todo el almacén, no puede estar con 100%, ¿ya?, entonces, hay una reducción, mientras más esto se siga, nosotros tenemos menos capacidad para producir, por la gente... yo me cuidó, bien, la señorita no se cuidó, se fue a bailar, justo estuve con ella y ella trajo esa bendita enfermedad, me la pasó a mí, yo que me he cuidado tanto, mi señora que se ha

cuidado tanto, el vecino que se ha cuidado tanto; yo, por una señora que se fue a pasear, estamos con eso. Eso de la pandemia fue un... es un tema para recordarle y contarle a muchas generaciones, claro, porque nadie estuvimos preparados para algo así.

Y... justamente es eso ¿no?, ahorita se tornó bastante complejo y bueno, justo me surge la duda, quisiera manifestarle que, ¿cómo manejaban el tema transporte de la mercancía, o sea, si los camiones que manejaban eran de la empresa mismo o de algún tercero?

Nosotros tenemos dos empresas con las cuales trabajamos, porque tenemos este... nosotros entregamos a Guayaquil a dos proveedores, y aquí en Quito entregamos a cuatro proveedores, aquí en Quito no tenemos inconvenientes porque nosotros tenemos transporte propio, pero fuera de provincia sí tenemos; o sea, tenemos transporte que nosotros pagamos. Los transportistas tenían que perder, gracias a Dios, los que eran... sacaban un salvoconducto, por decir, usted era textil, tenía, o sea, hasta ahora tenemos salvoconductos (sonido de asentimiento del entrevistado), desde el principio tuvimos salvoconductos porque éramos... estábamos fabricando mascarillas y estábamos fabricando prendas que se vendían en esa época, teníamos salvoconducto, teníamos también transporte que la empresa nos daba para poder llegar y no coger bus, porque a más que no había buses, porque los buses ya también salieron después, nosotros estábamos trabajando solo con buses con permiso y todo eso; que también pidió el gobierno para ayudar a los transportes escolares, porque los transportes escolares no estaban trabajando, tenían inconvenientes, porque no tenían alumnos pues, nadie trabajaba y tenían deudas con todos, entonces, nosotros cogíamos buses, teníamos así mismo que cada mes nos hacían las pruebas de covid, ¿ya?, nos hacían cada mes, y persona que estaba se iba a descansar, y las personas que estaban a lado, las mandaban dos días a ver si no tienen cosas graves, así es que nosotros en la empresa tuvimos como 10 casos, pero no pasaron a mayores, fueron unos casos que no necesitaron hospitalización, se curaron prácticamente en casa, digamos ¿ya?, se curaron en casa, no tuvimos, o sea, era, por ejemplo, éramos asintomáticos, digamos ¿ya?, porque podíamos tener y no nos dábamos cuenta, la prueba no nos reflejaba y todo eso, para esos casos. Y seguimos todavía con eso de las prevenciones, porque en la fábrica, llegamos y nos hacen la... lo que es coger alcohol, después del alcohol pasa-

mos a que nos rocíen con una máquina para poder ingresar a la fábrica; en la fábrica, antes de ingresar a la fábrica tenemos este... para desinfectarnos los pies y cada a su máquina, y cada uno a su área; entonces, tenemos casi lavadores tanto de hombres como de mujeres, de todo, tenemos el gel, tenemos el jabón para lavarnos las manos, tenemos las toallas personalizadas para cada uno de los empleados y tenemos también, como le digo... cada... si usted tiene que irse a lavar cada media hora, puede irse, no tiene restricción alguna, claro, así mismo para la comida, cada uno llevamos nuestro lunch para podernos servir, cada una de las personas llevamos lo nuestro por seguridad nuestra y no compartimos, por ejemplo, si yo llevo arroz con pollo y mi compañero lleva arroz con pescado, no le puedo decir, dame tú y compartamos, porque estamos en una circunstancia donde no podemos compartir las comidas por cualquier circunstancia, porque estamos en un periodo de covid y no nos atrevemos a hacer esas cosas. **Claro ¿no?, ahorita ya resulta complejo justamente esa parte. Bueno y entonces, con lo que me mencionaba de que aquí en Quito sí mantienen los camiones propios, ¿cómo hacen con el control de su uso dentro de la empresa?, ¿cómo los controlan a esos camiones en cuestión de que lleguen y regresen con la mercadería o... cómo realizan ese control?**

A ver, nosotros tenemos un contrato, voy a poner un ejemplo de la transportadora que se llama... transcarro... no, no, esa es una... «Transdino», nosotros tenemos un convenio con Transdino. Yo tengo que enviar las cajas máx..., las producciones hasta las 9:00 de la noche, 9:10 de la noche estoy cerrando el carro y ya no puedo mandar ninguna mercadería, ellos tienen que estar en le centro de distribución de De Prati a las... máximo, a las 10:00 de la mañana. Ellos salen de donde nosotros, van hacen el chequeo. Yo tengo un pedido, puede ser el pedido 1841, me dice que envió 20 cajas, según lo que le estaba diciendo que tengo una... por pedido saco una cita definitiva, que la cita definitiva e cuántos cartones van por pedido, esa cita definitiva me dicen que van 20 cartones por un pedido, entonces el señor viene, yo le digo «el pedido número 1841, son 20 cartones, 20, cuéntame los 20 cartones», 1, 2, 3, 4, 5..., llega hasta el número 20; uno de 20, dos de 20, 3 de..., 20 de 20. Cargo de ese pedido número 421, cargo, se fueron; tengo otro pedido que es el 2191, que eso son 30 cartones, veo en la cita definitiva que son 30 cartones, entonces ya, yo le ayudo al señor, «en este cartón

que dice 10 de 2 me vas a pistolear y le voy a comprobar ¿ya?», voy pistoleo y me dice, «la unidad de manipulación dice que aquí van 60 camisetas», esas 60 camisetas que yo mando tiene que llegar ahí las 60 camisetas, ¿ya?, porque eso es lo que yo envío y eso estoy seguro de lo que yo envío y estoy convencido, entonces ya, hemos cargado. Fueron 10 pedidos, total de cartones 246; el señor me tiene anotado cuántos por pedido, cuántos del otro... llega acá y me dice «sí, son 246 cartones, ¿sí estamos de acuerdo?», «sí, estamos de acuerdo», estamos de acuerdo, yo elaboro lo que es una guía de remisión, la guía de remisión yo voy ir llenado que es hoy día quito tanto y tanto, me envío para Guayaquil que tiene que llegar el día de mañana, tanto y tanto, todo eso..., qué prendas de vestir, todo eso ya, son 200... 240 cartones que mando con prendas de vestir, «señor conductor, fírmeme usted a qué hora me está recibiendo, a qué hora tiene que entregarme, y a qué hora usted me da... como le digo, me llama a decir que todo está okey», y así a los demás; algún inconveniente, ellos tienen y deben reportarme (sonido de asentimiento del entrevistador) para yo poderlo solucionar, ¿ya?, entonces, de mi parte ya saco el carro, me fui a Guayaquil allá llegaron al centro de distribución, dice, a ver, el carro le dicen, pasa: cuántos cartones trae, cuántos pedidos trae, porque nosotros trabajamos de acuerdo a la programación que nos dan; yo tenía que mandar los 16 pedidos, pues mandar los 16 pedidos; tantos pedidos por tantos cartones, entonces, ellos van pasando, pasando, pasando, pasando; ellos tienen que pasar de acuerdo a como yo les indiqué por pedido, ello no pueden bajar todos los cartones a la vez, no, tengo que ir pasando cartones por pedido, si son 20 tienen que tener los 20 cartones del mismo pedido: 2041, «aquí están los 20», paso; del 2057 eran 30, pasan los 30, y así sucesivamente hasta llegar...el...

Nosotros tenemos un acuerdo comercial con ellos por cartones, le voy a hablar en unidades, en pesos, en peso y todo eso. Un cartón que yo envíe 100 unidades, el costo de eso es 0,50 centavos por cartón, ¿ya?, uno que vaya de 200 unidades, tiene un precio de \$1,00 dólar, pasado de 300 tiene \$1,75; (sonido de asentimiento del entrevistador) es un formato que nosotros tenemos establecido, entonces, ¿cómo yo hago?, yo veo que...tampoco voy a mandar el cartón de 200, si es de 180 ya va al de 200, así se sube al inmediato superior, si es el cartón de 300 se queda ahí, porque era el de \$1,75; entonces yo hago la evaluación, tantos cartones, tantos cartones son de eso, tantos

cartones son de esto, ¿ya?, tome señor, la guía de remisión, los documentos, la factura y todo eso, coge el carro y se va; si ellos tienen inconveniente en hacer la distribución por a o b una factura sabe que no está firmada, no tiene... no está con la aprobación del SRI, dice, no tiene los números de... que debe de tener ahí, no... código de barra y todo eso, me llaman, me dice, «sabe que esto está...» a ver déjame ver qué es lo que pasa, «hola soy yo», llamándole a la asistente de área, «revíseme esta factura pero urgente, porque estamos con la conversación», me dice: «no, si ya está bien don Afranio» ya mandé a la..., ya la revisó, llama al centro de revisión, me presenta; «sabe señor, soy de... tal, me presento de..., señor Loyola», me dice: «tengo un inconveniente con esta factura», le digo: «acá no tengo ningún inconveniente, todo está bien», ella va y chequea el..., «no, no tiene inconveniente, todo está bien»; pasa la mercadería, eso es de todo los días, de lunes a viernes, para De Prati.

Entonces, prácticamente lo que hacen es controlar, la salida, la entrada de los camiones, supongo que también sucede lo mismo con los camiones propios, controlándoles justamente con la mercadería que usted me dice que al no tener guía de remisión...

Claro, si dice que son ocho cartones, ocho cartones tienen que ir, si dice que son 20 cartones, 20 cartones: en la guía de remisión me dice cuántos tiene, si en un cartón tiene 120, pues tienen que ir 120, si en un cartón dice 520 tienen que ir las 520 unidades, porque así me dice la guía de remisión, y la cita definitiva me da el número de cartones cuántos cartones mando, claro, con esos bosquejos entonces, se trabaja uno.

Y...bueno, entonces, creo que ahorita, ampliando un poquito más de las empresas con las que ustedes comercializan ¿cuáles son justamente esas empresas a las que comercializan?, ¿cuáles serían las más importantes a las que realizan el comercio?

Nosotros, la que... con las cuales trabajamos más es «De Prati S.A.», la segunda vendría ser «Etatex», la tercera vendría a ser... hay una empresa «Nostra» que trabaja por catálogo, que también nosotros confeccionamos; hay otra empresa que se llama «JR», que también entregamos, y hay otra empresa que es «Superéxito» que tiene a nivel nacional; esas serían las empresas más importantes que nosotros, que la empresa, trabaja y a la cual nosotros nos debemos, pero 100% es De Prati. De Prati tenemos una

cantidad promedio de 80 000 unidades mensuales, desde la talla de 2 meses hasta la talla de XXL.

Y, entonces, con relación justamente a estas empresas, ¿ellas son las que les dan los diseños para que ustedes hagan o ustedes les venden los diseños que ustedes fabrican en... dentro de la empresa?

A ver, me voy a poner a diseño que, o sea, mmm... diseño es un área que es encargada de hacer las camisetas, le voy a poner un ejemplo, tenemos una tela que es rayada, entonces ellos ven esa tela que es rayada, dicen: «con esta camiseta que es rayada podemos hacer camisetas polo, veamos bien», entonces, ellas van y realizan una muestra de una camiseta con esa rayada, entonces, hacen la muestra, cogen, como es polo, le ponen lo que es el cuello, los botones, a veces, las camisetas acá tienen (señala su hombro) una hombrera, todo depende de cómo... el diseño lo realicen y lo hagan, por si la camiseta va estampada, va con el estampado, entonces la camiseta polo ya está diseñada, la camiseta polo me sale, voy a poner un ejemplo, a \$2,50, entonces más gastos, de esto y esto, llega a \$3,25, entonces, la empresa pone el precio de \$3,25, ¿ya?; entonces, ellos cogen la prenda, le envían por transporte, por los mimos transportes, al centro de distribución que en este caso va a ser de De Prati, ¿ya?, mandan al área que es de diseño en Guayaquil; la camiseta va allá, la abren, la ven, la camiseta, camiseta polo con esta tela, con esta contextura, las rayas están muy chéveres, y, ellos mandaron la esta y mandaron también la cantidad de tela que tienen, por decirle, tienen 500 metros para hacer unas 1000 camisetas, un ejemplo, entonces, ellos ya saben, si hay 500, «podemos sacar 500 camisetas», entonces ellos ya hacen, entonces, pongamos 100 de una, 200 de otra, 200 de otra y ya, así. Una vez que ya esté aprobada la prenda, la muestra me dice: «sí, me sirve», ese momento corre el tiempo, ellos ya nos hacen el pedido, ya que vuelvo y repito, nos ponen el periodo tal, tal, nos piden que necesitan esto, digamos que quieren con otra prenda, así mismo unifican el pedido, si llevamos solamente 1000 prendas para hacer 22 cartones que serían de 100 prendas, es muy poco, pero por lo general nosotros mandamos más o menos 120 prendas por cartón, ¿ya?; entonces, para que se vea... para que vean la cantidad de producto que se envía, entonces ya no nos ponen todo eso ya, ya se pusieron de acuerdo ¿ya?.

Y esta... ¿Cómo sería la relación que guardan los dueños de la empresa con los dueños precisamente de las empresas como, por ejemplo, De Prati?, ¿acaso ellos tienen como, por ejemplo, vínculos de accionarios, es decir, ellos tienen parte de las empresas de De Prati, o las de De Prati en su empresa?

No, los dueños... son dueños, usted es un proveedor, ¿ya?. (sonido de asentimiento del entrevistador). Yo soy dueño, yo le mando las muestras a diseño, diseño le manda a la compradora, la compradora tiene la opción de si coge o no coge, y a quién compra, pero nosotros lo único que hacemos, somos vendedores, proveedores, proveedores, nosotros tenemos un vínculo comercial que es de: que yo le vendo a la empresa y la empresa me compra a mí, eso es. Tenemos... claro, por ejemplo, cuando ellos nos visitan: «a no... la empresa» dicen, «mejor vámonos a visitarles, para ver cómo están, si han cambiado de máquinas o tienen las mismas máquinas como están», o sea, ellos se dan, vienen acá a ver el volumen de máquinas que tienen, el volumen de empleados que tienen, o sea, coordinan, tienen que tener, como le digo un... vínculo permanentemente, no con los dueños, sino con los empleados, porque los empleados somos los que fortalecemos a la empresa, claro, los dueños son dueños, los dueños solo que... hablan es de dinero, quien hace por la empresa son los empleados. Entonces, las empleadas de De Prati, con las empleadas de Etafashion, forman un grupo, o forman, que le puedo decir... de compra y venta, ¿ya?, ellos son los que administran, prácticamente; ellos le piden en el caso, o si le dice, la compradora de guayaquil me llamó, «hola señorita de diseño, necesito que me mande unas muestras de vestido niña en tal tela», le voy a dar un ejemplo, en gabardina, floreada, entonces, las chicas van y buscan gabardina floreada, compran unos dos metros, un metro, hacen el vestido lo más mejor que puedan y lo más económico, entonces van y cogen le mandan al proveedor, cuántos metros tiene de esta tela y en qué colores tiene de esta tela y todo eso, hay cinco colores de todas las telas, hay rojo como amarillo, amarillo con verde, verde... ¿ya?, entonces ya hicieron la muestra del color más bonito, entonces le hicieron, le mandaron, sabe que tenemos las muestras, coge la muestra, esta es la muestra, le manda la muestra, le manda con un pedazo de los colores que hay, (sonido de asentimiento del entrevistador) las telas, cuánto hay la cantidad de... porque usted que hace, si no manda la cantidad que a usted le piden, más de lo que hay, es un

problema porque la tela hasta que venga a veces no son de aquí, a veces no fabrican pronto y todo eso, entonces usted le manda las cantidades para cuántas unidades más o menos pueden producir. Entonces muy bien, las señoritas se pusieron de acuerdo, les quedó ya, a comprar la tela, compran la tela, ya está lista para la tela, viene el pedido y comienzan a confeccionar el pedido, del estilo, es una relación mutua, eso es simple. También las chicas en los almacenes mandan a sus empleadas, en este caso a las supervisoras de calidad; ellas visitan las empresas, ven la confección de las empresas si están bien o están mal, se prueban si hay alguna camiseta que no sea de color, a ver que estampado seguir, ellos también tienen su propio supervisor en cada una de las empresas con las que tienen ellos este... compromisos, con los proveedores, ellos mandan también cada uno de ellos, y ellos nos dicen: «sabe que señor, esta camiseta está mal, no pueden enviar, porque no le están pidiendo este botón, les pide este botón, porqué mandan con ese botón» o «esta camiseta no es la rayas que le piden, es otra camiseta a rayas que le piden, las rayas no son tan anchas, son más delgadas», todo eso, ella controla, y si la señorita supervisora de De Prati le dijo: «no puedo enviarle», no se le envía hasta que ellos, la muestra..., porque todo es por mail, mail de respaldo; «la compradora me cambió de tela», «¿dónde está el mail de respaldo?, aquí está», la compradora: «sí..., le autorizo para que me haga con la otra tela porque la tela que usted me muestra no es», ese mail de respaldo, la señorita se respalda en eso, es decir, el señor me dijo, mándele no más don Afrito, mande no más porque está bien, o no mande don Afranio, porque... esa no es esa tela, hay una... como le digo, una relación mutua entre proveedor y vendedor, proveedor y dueño de las empresa, todo eso es combinado mutuamente.

Claro, justamente es prácticamente el tema del control de la calidad lo que es bastante difícil, ya una vez que se ha terminado de producir.

Una vez que esté terminado la prenda y si por a o b no hay... hay soluciones: que cambien de color, que le cambie de modelo o que le acepten como está. Una empresa para hacer... para perdurar, la empresa donde yo estoy siguiera ya tiene unos 40 años de servicio, ¿ya?. En estos 40 años lo que más la dueña ha tenido diario en su empresa es: calidad; porque usted va a comprar una prenda en De Prati, tiene que ser de calidad. Una prenda que usted compra en De Prati le sale en \$10,00, sale de ahí en la

esquina la encuentra en \$5,00, pero usted va a comprar una prenda de \$5,00 no va a encontrarle con calidad, ni con terminados, sino lo que sea; usted compró la camiseta. Usted comprando en De Prati, la prenda de vestir, usted tiene... se la puso, se le salió el color y va y le reclama, «sabe que señor vine a comprar esta camiseta la semana pasada me la puse y al final ahora vea como está..., se salió el color, se manchó el estampado, se hizo..., no pasa ya la calidad», ellos cogen, le devuelven a usted su dinero, le dicen: «vaya y coja otra prenda»; y ellos cogen todas las prendas que estuvieron mal de todas las tiendas y regresa al proveedor, «señor sabe no pasó el servicio de calidad», le hacemos la devolución. Claro, sí resulta entonces, bastante difícil, ese punto. Entonces usted coge la prenda... a \$5,00 la camiseta de allá, no puede reclamar porque es un precio mínimo que el señor sacó para vender; esos son la... como vuelvo y repito la camiseta, pero tiene usted... qué es calidad de camiseta y que no y puede reclamar.

Y justo, más interiorizando en lo que me menciona de por ejemplo, de las empresas a las que ustedes realizan mayormente el comercio y justo como me mencionaba lo de las chicas que... prácticamente son las que realizan los pedidos, ¿qué tipo de ropa son as que más compran estas empresas, cada una de estas, De Prati... Superéxito, las que me mencionó? Y, bueno, ¿cuánto es mas o menos el volumen de venta, los precios con cada una?

El volumen de venta, yo le estoy poniendo, un número, 80 000 prendas mensuales que producimos nosotros, 80 000 prendas mensuales, produce la empresa en forma, ¿ya? 80 000 prendas producimos en un mes, de las cuales son... voy a ponerle aquí un número 40 000 prendas van para Etafashion, para De Prati perdón, 20 van para Etatex, 10 van para Nostra y las otras restantes van como para... para RM, van para cómo se llamaba esta empresa... ¿Nostra talvés?, bueno para, Nostra sí, y la otra es Jonsone y Superéxito, ¿ya?, entonces, les van 80 prendas. De las 80 000 unidades hicimos: 30 000 camisetas básicas que es lo que más se está vendiendo, camisetas básicas ¿ya?, 30 000 camisetas básicas de adultos, estamos haciendo 20 000 camisetas de niñas y niños, básicas; ¿qué son básicas?, son camisetas polo, cuello redondo, cuello en V, buso manga larga, busos manga 3/4, top, ¿ya?, hasta ahí está bien, estarías hablando de 50 000 prendas (realiza anotaciones el entrevistado sobre el ejemplo que está sien-

do dado); 10 000 prendas a lo que es lycras para mujeres, pantalones, shores y todo eso ¿ya?; 10 000 prendas saco de moda que van de niñas, por decirle de vestidos, van chompas, van blusas, de moda, más moda se trabaja el 100% para mujeres, porque las mujeres, ellas son las que realmente hay mercado, las mujeres: niñas, señoras, señoritas; hombres somos de paso, (sonido de asentimiento del entrevistador), usted se va camiseta básica, de polo ya, de polo, lo que sea ya, pero las mujeres en moda, ya por su estampado, ya por su corte de falda, ya porque es descotada, ya porque tiene para mujeres ¿ya?. Los precios varían, una prenda básica voy a ponerle en 3 dólares ¿ya?, moda sí, va desde 12 dólares, 10 dólares, las chompas van desde 15 a 25 dólares; hay chompas que nosotros hicimos para Etatex que se llaman de tela impermeable, son hasta 3 dólares que nosotros confeccionamos, son chompas reversibles de un lado un color y de otro lado otro color, con capucha u sin capucha, con manga o sin manga, que se saque o no. Vamos a poner un valor de unos... 200, pongámosle 180 000 dólares mensuales que sería un promedio de facturación, claro, es bastante diría yo; claro, ya, es el promedio como puede ser 200, yo digo hay meses que nosotros hasta llegamos 500 000, todo depende de la cantidad de pedidos que hay, es una empresa que sí, sí ha tenido bastante aceptación, como vuelvo y repito por la calidad; ahora estamos trabajando solamente ya con estas empresa, ya no estamos trabajando con proveedores a nivel nacional, por el... el inconvenientes es que no hay, la empresa donde nosotros trabajamos ya no hay donde poner más máquinas, es estrecho, el espacio es estrecho, ya no hay donde ubicar más para atender a provincias, porque si tuviéramos este... más galpones, o espacios para hacer más, pero espero, cual es el inconveniente que usted encuentra una camiseta polo en todo lado, acá con los que trabajamos con los clientes es..., como le digo... exclusividad (sonido de duda del entrevistado) ya, si usted me dice que le haga este vestido en jean con escote, proceso exclusivo de usted, claro, yo no puedo, coger a otro proveedor, si el escote es atrás puedo ofrecerle al otro proveedor con el escote a un lado, pero no el mismo modelo ni con la misma prenda, es exclusivo.

Mmm..., y ¿cómo está entonces funcionando las formas de pago que manejan justamente al hacer eso de exclusividad?, o en general, ¿cómo realizan la forma de...las formas de pago con las empresas?

A ver, verá, dependiendo de... por lo general son dos meses, con todas las empresas son dos meses, 60 días, pero lo que es camisetas básicas, eso si no hay como, las camisetas básicos usted puede negociar con cualquier proveedor, con cualquier gente porque son básicos, la camiseta básica no tiene, no le puedo decir solo véndame a mi porque no le venda a él, porque no, las camisetas básicas polo son polo, eso es, claro, es básica, o sea, normales claro, pero en moda ahí si ya no puedo venderle lo mismo a usted, si usted es De Prati, pues a De Prati, si Etatex quiere pues que sea para Etatex, pero en otro, otra tela, otro modelo, en otro color... si es estampado, en otro estampado, pero no el mismo, claro, entonces si tenemos...

Con cada empresa prácticamente se le da una exclusividad, digamos, no de esa manera, claro, y... Entrando en temas de la competencia que ustedes manejan..., es una empresa bastante grande de hecho en la que usted trabaja y supongo que la competencia debe de estar a flor de piel. ¿Qué empresas serían con las que compiten más o menos?

A ver, usted como... yo como proveedor, yo tengo y debo de hacer calidad, si yo me mantengo en ese estándar pues ya tengo clientela, (sonido de asentimiento del entrevistador) como dice usted, las empresas están que ruegan por ingresar, por ofrecer, ya, si usted en una camiseta me ofrece... si yo vendo en los \$2,50 la camiseta y usted me la ofrece en \$2,00, tiene que ver calidad, usted tiene que mandar primeramente las medidas exactas, usted no tiene que mandar tallas mentirosas (ruidos de personas de fondo), tallas mentirosas, ¿qué quiere decir?: corrida de tallas que no son las verdaderas. Nosotros tenemos (celular sonando) las tallas que si son verdaderas, o sea, nosotros, o no... la small yo por venderle a un precio más económico no puedo rebajarle en las medidas que son; si la medida es de 1,10 por 60 de ancho, todo eso, precisa, se la mantiene siempre con esa medida (niños haciendo ruido), usted no puede correr las tallas, eso es lo que pasa con otras empresas (familiar del entrevistado hablando de fondo por teléfono) que a usted le hacen unas supuestas de camisetas, pero no cumplen con el estándar. Nosotros tenemos las tallas que son americanas, que son únicas, únicas, esas se mantienen. Usted puede ir a De Prati a comprar un camiseta talla small en cuello redondo, en cuello en V, o como sea, usted va a medir la talla M (interferencia en la llamada), es la misma medida, lo único que cambia es el modelo, nada más;

coge usted una camiseta y vaya a comprar en la esquina una M con una L, la de usted está grande y la de ellos está pequeña, es por economizarse un poco de tela, y ofrecer más barato, la calidad a usted, usted que tenga calidad tiene el 100% a la empresa a su empresa, a..., a la empresa que usted fue, garantizado, su trabajo tiene que ser garantizado para que usted tenga. Claro, prácticamente la calidad es la que marca la diferencia. La calidad es eso, pero 100% es calidad.

Y entonces, la empresa manejaría su propia marca me dijo hace un momento... ¿bajo el mismo nombre la marca?

No, cada empresa..., nosotros somos proveedores, cada empresa tiene su propio, su propia marca, por decirle, (niños jugando de fondo) De Prati, en niñas se llama «Kiddo», en niñas ¿ya?... «Kiddo»; en niños: «Baby Kiddo» ¿ya?, en niños..., en niños más pequeños «Little Kiddo» ¿ya?, «Little Kiddo» y todo eso, ya. Son etiquetas que ellos tienen, «Kiddo» es etiqueta blanca, «Little Kiddo» etiqueta roja, «Baby Kiddo» que son para niñas y niños es etiqueta... etiqueta color celestino ¿ya? De ahí tenemos para hombre, tenemos «H&O» para ello; de ahí tenemos para hombre mismo tenemos... mmm... «H&O», tenemos también «H&O Trybu» que es para mujercitas, señoritas digamos ¿ya?; tenemos «Amanda», «Isabella», cada uno tiene... maternales, como propia letra dice, maternales, ellos tienen sus propias etiquetas para sus propios departamentos y para... la cantidad de ellos que se maneja en cada uno de ellos ¿ya? Nosotros, entonces nosotros tenemos de esa forma, la tarjeta de nosotros no va en..., lo único que va con la marca de nosotros es la descripción (sonido de duda del entrevistador), la descripción que dice ahí, que dice de acuerdo a su uso... a y b... 100% algodón, ¿ya?. Esta... la camiseta puedo lavarla en pancha, puedo lavarla y secarla en plancha, puede secarla en esto, no puede ponerla al sol, no puede lavarla en..., eso aquí con..., como vuelvo y repito, de la empresa que es... ¿ya? Claro, lo que va en las prendas que venden justamente, y... Ellos se manejan con sus respectivas etiquetas y con sus respectivas marcas.

Y entrando justamente en temas de la producción... ¿Ustedes subcontratan a maquiladoras para complementar justamente los pedidos que son, por ejemplo, bastante grandes y que les demandan trabajar más gente o no contratan?

Nosotros sí tenemos este ma..., eso se llama maquilar, maquiladoras se llaman, es

donde... maquiladoras..., ma... (sonido de asentimiento del entrevistador) maquiladoras; es donde maquilan ¿ya? Por decirle, la empresa ya no está, ya no se alcanza para producir, por decirle... las básicas; cogen, en color rojo, mandemos a la maquiladora, cogen y mandan, cuántas camisetas hay, cuántas van a ir, mandan una talla uno, una talla a otro, otra talla a otro y otra talla otro, mandan a maquilar, pero tienen ellas que hacer tal y conforme se manda..., hay una hoja que expresa, donde dice: la small va de tanto, la media va de tanto, la esta va de tanto, las medidas; eso se llama ficha técnica. Tienen que hacer de acuerdo a la ficha técnica: cuánto es de largo, cuánto es de ancho, cuánto es de acá, cuánto es aquí para acá, todo, tiene que ser única, o sea, única, no puede mandare la small más grande que la L, o la L más grande que la M, tiene que ser de acuerdo a la ficha técnica, ¿ya?; la ficha técnica le especifica todo, todo, todo, todo, entonces, se manda. Nosotros sí trabajamos con unas 20... talleres aparte del nuestro, sí damos trabajo.

¿Cuáles consideraría entonces, que serían justamente las ventajas o desventajas de contratar a la maquila porque son bastantes las que ustedes manejan?

A ver, ventajas hay para... verá, ventajas hay para el dueño de la empresa. Si yo confecciono, la camiseta me sale a 1 dólar confeccionada en la fábrica, yo prefiero pagar un dólar para que me confeccionen afuera ¿por qué?, porque... en la fábrica pagan mensual 400 dólares, seguro, ¿ya?, si hay que pagar horas extras, pagan horas extras, se libran de comida, se libran de transporte, ¿ya? Ellos... Yo de jefe prefiero confeccionar afuera que confeccionar adentro, que me sale más económico (sonido de duda del entrevistador) claro, ¿ya? En la empresa me sale a 1 dólar la camiseta, mando afuera también me sale a un dólar, pero acá en la empresa me sale a 1 dólar, pero yo tengo que pagarles mensualidad, tengo que pagarles el seguro, tengo que pagarles el transporte, tengo que pagarles la comida, tengo que pagar este... si es horas extras, todo eso; esos son beneficios para el empleador, perjudicial para el empleado, pero aquí no estamos viendo por ellos, sino estamos viendo por el dueño de la empresa, claro, esas son las ventajas y desventajas.

Él tendría prácticamente las ventajas como me menciona usted y..., claro, ventajas es... Desventajas para el trabajador claro... lo que nos quedaría a nosotros digamos. Y... justo como topó el tema del salario me pareció importante pregun-

tarle que ¿cómo es el pago que le realizan a usted por su trabajo?, ¿es fijo?, y... ¿si hay comisiones?

Verá, yo tengo... a ver, yo le voy a hablar por mi área. Todas las empleadas que trabajan donde... en donde mí están sujetas al código de trabajo. ¿Qué es sujetas al código de trabajo?, que ellas trabajan de lunes a viernes, las 8 horas laborables, reciben un básico de 401 dólares, más, más... afiliados al seguro, más todos los beneficios de ley, ¿ya?, eso las empleadas ingresan con todo eso de ley. Nosotros tenemos... bonos... teníamos bonos antes de la pandemia, (sonido de asentimiento del entrevistador) nos daban 30 dólares y no nos bajaban, porque si teníamos que sacar, si era de sacar 120 000, 130 000 sacábamos, entonces, nos ganábamos ese bono, aparte de eso recibíamos hora extras del 50 y 100%, porque a veces no salía en las 8 horas, salía en las 10, 12 horas andábamos todo eso, ¿ya?, pero todo empleada le estaba ganando los 401 dólares básicos más todos los beneficios de ley, que yo que tengo un cargo más alto gano más... sí, pero eso es porque soy el más apto, por antigüedad, todo eso...

Claro ¿no?, justamente por la antigüedad que me menciona, sí, y entonces el contrato que manejan por las condiciones de ley que sí... que sí maneja la empresa serían entonces contratos... contratos permanentes prácticamente.

Sí son contratos permanentes, a las chicas les dan 15 días de prueba; pasó los 15 días ya está afiliada al seguro, con todas las de la ley; porque hay muchas de las veces en que a unas les afilian desde el primer día, pero no tanto, ¿por qué?, por el trabajo que yo le digo de mi área. Yo entro a las 7:00, no sé a qué hora salgo, entonces hay muchas personas que no pueden quedarse, y eso a mi no me sirve, claro, también tienen que quedarse, si hoy día se quedaron ustedes, mañana le toca a ellas, a ese grupo, si pasado mañana nos toca quedarnos a todos, nos quedamos todos, (sonido de asentimiento del entrevistador) no es que yo trabajo las 8 horas diarias, eso no, no tenemos eso, a nadie específicamente no, pueden hacerlo en el área de planta, talvez, pero en mi área no, porque yo digo, tengo que... obligatoriamente enviar la mercadería, claro, no me puedo quedar sin un solo pedido, a menos que tenga alguna inconsistencia o algo que no lo pueda enviar, ahí sí, pero ya de que se quede porque ya está lista la mercadería y yo no lo puedo despechar, no puedo eso, porque me cobran la multa, porque me van bajando mi eficiencia y todo eso. Entonces nosotros no...

Claro, no les..., tienen que sí o sí sacar la mercadería. Y... bueno, en temas de ya para... ya mismo finalizar justo lo del tema de la empresa para hablar un poco más de usted, quisiera saber unas... dos últimas preguntas de... relacionadas a la empresa y, quisiera saber si usted conoce a los dueños personalmente y..., por lo que lleva bastante tiempo justamente la empresa.

A ver, yo con los... con la dueña voy a hablarle, con la dueña de la empresa yo tengo una... como le digo, una relación con ellos, con la señora, demasiado buena, yo soy, la mano... usted va a allá y lo que le van a decir es: «el Afranio es la mano derecha de la empresa, él es como si fuera de la familia». A los hijos yo los conozco desde pequeños, el uno ya tiene 33 años y el otro como unos 45 años, 40 años pongámosle ¿ya? Tuve..., la familia de la señora como digo a mi persona, muy grato en reconocermé a mí el aguante que he tenido con la señora como empleado. Conozco a toda la parte de la familia, la familia me... me conocen a mí, me aprecian bastante, yo también los aprecio bastante; yo he sido... cuando voy y me reciben, he sido un miembro de la casa de ellos, en ese sentido la señora me hace sentir bien a mí en la empresa, me hace sentir bien en la casa de ella, con los amigos y todo. Ella no es que porque yo, la voy y la... «ven Afranio, cámbiese de ropa y nos vamos», por decirle nos vamos a Etatex, ¿ya? Voy con la señora llevando la maleta, «venga Afranio vamos». En Etatex a mí los compañeros ya me conocen... «¡hola Afranio ¿cómo estás?, ¿cómo has pasado?!», «bien, bien», ok habíamos saludado algo así ya, «pasen, pasen», voy le dejo sacando la maleta, entonces le digo: «ya vengo señora», porque no me gusta estar con ellos sino (bebé llora), voy y le doy, y ahí yo estoy bien.

A los hijos los conozco desde pequeños, estuve en los matrimonios de ellos, estuve en los bautizos de los hijos de ellos, (risas del entrevistador) en los cumpleaños de los hijos de ellos; ahora las nietas que ya son señoritas ya, la primera tiene 18 años, la otra 15, los otros tienen 8 años. Los hermanos de la señora para qué... (expresión que indica que son calidad de personas). Tengo un trato, gracias a dios bien, porque me he sabido ganar el respeto a base de mi trabajo.

Mas que todo la confianza que usted ha generado.

La confianza que me tienen a mí es infinita, yo a veces no sé ni como retribuirles eso, porque ya le digo, conmigo han sido..., conmigo y mi familia en general, mi esposa y

mis hijos... mi hijo y conmigo, han sido... Vienen las navidades, tome para usted, tome para esto, extra, personal tome; la señora conmigo es.... Soy, vuelvo y repito, yo tengo ya 33 años, me falta ya 1 año seis meses para jubilarme de la empresa, conversamos con la señora y con los hijos, «Afranio...» me dicen: «tú vas a seguir trabajando, aquí esta que puedas», la señora también me dice, como ya tiene sus añitos, ya tiene sus 70 años, me dice «Afranio, usted tiene que quedarse hasta el último, hasta darme entierro a mí, una vez que ya me entierren ahí sí, eso es lo que a mis hijos yo les he dicho»; pero usted sabe que la vida no tenemos comprada. No hay como, claro. No sabemos como vuelvo y repito, pueda que sí siga, como pueda que no siga, pero... y si salgo, saldré por la puerta grande, decidiéndome y agradeciéndoles a ellos por todo lo que yo he dado por la empresa y también por todo lo que ellos han dado hacia mí, la empresa, porque me han llevado a donde estoy.

Claro porque su trayectoria es bastante extensa, ha dado bastante a la empresa.

Claro, es que ya digo, a mí me conocen desde los proveedores, me dicen: «¿usted está con los jefes?», y así todo mundo, «sí» le digo, «y ya estoy por jubilarme» le digo, dice: «está asegurado jovencito». He tenido ofertas de irme a otros trabajos antes y no lo hice, porque yo me sentía bien, me he sentido bien, no me he ido; tuve ofertas de irme a otras empresa de las mismas de o sea, de prendas de vestir, pero no, no me he ido, me quedé ahí, de ahí ya para..., ojalá como vuelvo y repito, el tiempo, las circunstancias nos ayudan a seguir trabajando, ojalá pueda salir por la puerta grande de la empresa en la cual yo he laborado he dado tanto de mi vida pero, eso ¿ya?, claro, me ha dado económicamente solvencia, para poder sobrevivir aquí .

Prácticamente entonces es una empresa familiar porque justamente quieren que usted se quede.

Sí, pero como vuelvo y repito, esperemos para ver, porque usted sabe que, muchas de las veces por un inconveniente o por una cosa mal dicha o mal interpretada nos van a hacer quedar mal, puede pasar, porque usted sabe que la gente, usted... nosotros no podemos ser tan confiados en esta vida de decir: yo me voy a jubilar y después de jubilado voy a seguir trabajando y después..., no, no me puedo anticipar a, claro, hacia el futuro (un niño pide algo al entrevistado), no puedo anticiparme hasta ese futuro porque no, no puede ser, quizá, Dios le tenga alguna otra..., otro destino diga, sí.

Y bueno, quisiera justo aprovechando de... de que topamos temas un poquito más subjetivos, dar justamente paso a esta parte de subjetividad y preguntarle más bien temas de qué es lo que piensa usted con respecto, por ejemplo, a... ¿por qué considera usted que los ricos son ricos o los pobres son pobres?

El que tiene plata: más plata hace. Si yo tuviera dinero y me pudiera montar una empresa, me montaría; no tengo plata, ¿ya?, pero sí tengo bastantes conocimientos como para poder realizar, pero no sé. Otra de las cosas que nosotros seguiríamos siendo pobres porque no nos arriesgamos, nosotros no somos arriesgados, nosotros sufrimos de pesimismo, somos pesimistas al extremo de que: usted quiere hacer esto, y ya vino, y, ya no lo hizo porque: «¡no, me va a ir mal, me va a ir mal porque me va a ir mal!» ¿ya? No nos, no, no nos lanzamos no, no nos proyectamos hacia el futuro como futuros empresarios.

Yo no tengo plata, el rico si tiene plata, pero yo no tengo plata para ponerme..., no es que porque no, no, no lo tengo, sino que uno no se lo desea (sonido de asentimiento del entrevistador) porque tenemos... me da miedo, okey, inteligencia tenemos, tenemos paso para hacerle lo mismo ¿ya?, claro, eso, así...

Y, sí es verdad justamente tomándole la palabra, no es que no se quiera, sino que es justo lo que dice que no se da la oportunidad monetaria por así decirlo. O sea, que...

Claro, y, justamente en ese tema que es bastante extenso, justamente por eso pedirle su opinión.

Verá, cuando un rico nació rico o mejor no, utilicemos... cuando un... nació, cuando usted desciende de adinerados usted no sufre, pero si usted hizo su fortuna de abajo hacia arriba sabe, y aprecia, y valora a sus empleados, pero cuando usted nació adinerado no, usted tuvo todo, usted no, no está...hay muchas de las veces que son empresarios que no saben ni siquiera cómo hacerse una camiseta, hablando empresas de textiles, porque ellos tienen fábrica así, ellos no la hicieron, ellos nacieron adinerados, pero hay muchas de las personas que salieron desde abajo hacia arriba; de abajo hacia arriba, ahí empezaron, cómo empezaron, qué fueron, qué hicieron, cómo innovaron ¿ya?, ellos saben el sufrimiento de una persona, qué significa 10 dólares para un empleado, porque es fácil, usted no lo hizo, nos viene la multa, se lo multa con

30 dólares, ¿por qué dice el patrono?, porque el bolsillo si les duele, cuando empiezan desde abajo no, usted tuvo un error pues no lo vuelvo a cometer y ya, entonces, ahí es reiterativo, si hay otras alternativas, pero en cambio, el que es, el que nació con dinero, ellos no saben el sufrimiento, que cuesta, digamos de las personas, porque muy fácil es hablar, sin saber, y otra cosa es hablar sabiendo como es. Porque el que tiene dinero no hace las necesidades como uno, el que es pobre sabe cómo se sobrevive, ellos lo que hacen es pedir: «necesito tanto, tome, quiero esto, tome», si hasta los carros que ellos tienen ni siquiera saben cómo funcionan, se dañó, llaman a la guincha: llévense, allá..., porque así son; pero la gente que ha sufrido, saben apreciar, saben considerar a los empleados, a las personas.

Y justamente por eso usted consideraría que es necesario en el caso en el que, por ejemplo, los... los que son dueños no consideran a los trabajadores por su esfuerzo, ¿usted consideraría necesario que se organicen los trabajadores en sindicatos, comités y por qué lo consideraría?

Verá, yo he trabajado 30 años, para que me pongan un sindicato para tener vagos manteniendo a los patrones, manteniéndolos, yo no estoy de acuerdo, ellos ven para ellos, ellos no ven por usted, ellos se codean con los de arriba, y a usted que está de abajo no le paran bola. Ellos tranzan, voy a decir una palabra, tranzan, con los de arriba, no tranzan con los de abajo con lo que verdaderamente necesitamos; sabe que, yo a usted le puse de presidente del sindicato para que nos ayude no para que vaya a estar con los jefes, ellos van a comer con los jefes, ellos van a comer con el ministro de esto, ellos van..., nosotros comemos con los mismos empleados, ahí; nosotros comemos arroz con huevo, ellos se van de buffet, porque nosotros los hemos elegido. Le pongo un... un ejemplo (sonido de asentimiento del entrevistador), verá, ¿ya? Yo quisiera ser presidente de la empresa... sindicato ¿ya?, ya, sindicato, ¿okey?, le ponen de presidente; yo con mis empleados soy... con mis compañeros de trabajo, por decir, voy a poner, ¿ya?, y si yo llegara a ser... yo ya cambiaría, me hicieron cambiar a mí, porque llegué a la empresa de presidente y yo tuviera conversaciones con los dueños, me dijeran a mí: «Afranio, usted tiene que hacerse para nosotros, no para ellos, usted come de nosotros, no de ellos; si usted está aquí es por mí, no por ellos ¿ya?» (sonido de asentimiento del entrevistador). Usted se pone una balanza le dan de lado: yo como

por ellos, no por mis compañeros no, yo realizo mi trabajo para ellos, ellos son los que me pagan, mis compañeros no, a uno, o sea, ya le digo, si me pusieran yo cambiara mi modo de ser y eso..., ¿por qué?, o sea, como le digo, en las altas esferas uno ya se codea, que tome estos zapatos, una botellita de Whiskey, que es para usted, con eso le compraron; y el dinero... es una fuente de cohibición para una persona, el dinero a usted le llega a su mano, como le digo... sin habérselo ganado, por coimas, por lo que sea, es un dinero mal llevado, es un dinero que se gana así, pero usted se consigue. Claro, el dinero cambia. Ya, usted ya no trabaja, sino que a usted le dan trabajando para que tome su mensual sin hacer nada, pasa a ser que... como se diría, un «pipón» más de la empresa, a costillas de mis compañeros, y beneficios para los señores, dueños de las empresas, que uno se va y se vende a ellos, por eso nunca quisiera llegar a eso, es mi punto de vista (sonido de asentimiento del entrevistador), que si... sí logran sacar uniformes, que si logran... logran estabilizarnos los sueldos, si el sueldo básico dice 401 dólares, entonces, comencemos por ponerle, 450, pero no lo pueden hacer, porque la ley de trabajo dice que el empleado gana... el sueldo básico de 401 dólares, están ganando los 401 dólares, yo tengo que..., como le voy a decir, los señores no están ganando eso, súbeles a 450, no puedo, porque la ley de trabajo es así, el sueldo básico es 401 dólares, es burocracia.

Claro..., termina siendo justamente burocracia y bueno, particularizándole justo a este tema, dentro de su trabajo o de su empresa o... donde la empresa, vaya, en la que trabajan ¿no ha existido o existe, vaya, alguna asociación de este tipo?

No ha existido, pero en los 30 años... quisieron hacer, me postularon a mí, lo le dije no, yo para eso no, si es de hacer algo hagan ustedes, pero yo no, y si usted hace no cuentan con mi apoyo (sonido de asentimiento del entrevistador), yo para eso... para eso no. Yo soy de las... sí, yo soy de las personas que yo el trabajo lo valoro, no me gusta estar..., hay personas que trabajaron para estar en su escritorio ¿okey?, escritorio, yo no tengo escritorio, yo soy de trabajo, así como yo también la gente que me responde a lo que yo trabajo, los que están subalternos a mí, los que... los que están en mi grupo, yo no mando a hacer, sino que yo hago para que ellos hagan. Ese es mi punto de vista; muchos empleados no pueden: no, no, no yo soy de escritorio.

Claro, no todos piensan igual, bueno ya porque estudió, se quemó las cejas y todo,

pero para que se gane, como le digo, un..., una..., porque es fácil yo ser ingeniero e ir a decir cosas teóricas, teóricas ¿ya?, teórico es todo... vayan a la práctica, claro. Traiga un ingeniero, «sabe que señor Loyola usted este cartón tiene que armármelo en 10 minutos», «¿cómo lo hago en 10 minutos?, dígame», «no sé, pero lo arma», no pues, de que me sirve que me diga que lo arme en 10 minutos si usted no sabe ni como, vengán a la práctica; no tienen práctica, muy poco tiempo. A mí me gusta bastante hacer...

Prácticamente, justo prácticamente es eso de que no tienen la experiencia como la que se tiene viviendo día a día trabajando. Eso es. Y bueno, topando quizá unos temas un poquito más personales... ¿Qué tipo de cosas le causan a usted angustia o preocupación?, sea tanto en su vida personal o en el trabajo mismo.

En estos momentos nosotros vivimos en un país subdesarrollado ¿ya?, donde... en donde todo es coimas, plata, en donde no se hacen las cosas como deben de hacerse (sonido de asentimiento del entrevistador), como le digo... como tienen que hacerse. En este país subdesarrollado si... es la ley del vivo, usted está haciendo una cola para ir a pagar la luz, viene otro, se coló, se pasó... el irrespeto, no consideran, no consideran. Es este país subdesarrollado, tenemos gente de otros países, o sea, migrantes, que vienen de otro país, a los cuales nosotros hemos recibido, no como debería de ser, estamos total aceptando; aceptamos, podemos ser nosotros mismos, también podemos ponernos en la piel de ellos, así cuando nuestros, cuando... como cuando nuestros paisanos, digamos, o sea, nuestros coterráneos, o nuestros ecuatorianos se fueron a España, era lo mismo ¿ya?, claro. Yo no tengo... no soy quién para decir... que porqué acepta el gobierno, si ni siquiera nosotros tenemos trabajo y hay gente para darle un trabajo, para que ellos sobrevivan, nosotros como dueños de casa nos estamos muriendo de hambre; porque así es, hay ecuatorianos a lo que no les dan para que trabajen, pero aquí traen de otros países y vienen a trabajar acá, a quitar un puesto de trabajo a uno de nosotros, tiene y necesita dormir ¿ya? (sonido de asentimiento del entrevistador). Usted váyase a los centros comerciales se encuentra venezolanos cualquier cantidad de las señoritas de los almacenes, donde aquí tenemos chicas que se... hay chicas de contabilidad que quieren ir a trabajar allá, van y no les dan oportunidad, ¿por qué?, porque hay gente extranjera ocupando esos espacios, eso indigna a uno. Ver que estos gobiernos que dan vergüenza en los países subdesarrollados, la res-

puesta evidente que es una de las lacras que hay en este país, la corrupción que todos los días se ve (sonido de asentimiento del entrevistador); sabiendo que diputado era así, sabiendo que el ministro de educación no hay, que el ministro de salud va a poner a la mamá, a los primos y a los amigos de otros en vez... no pone la vacuna a los de los hospitales que verdaderamente lo necesitan, la verdad indigna, da... ¿qué puede decir usted?: coraje, coraje; coraje, indignación, impotencia, ¿ya? Si usted por mala suerte no tuvo que comer, tuvo que trabajar, se... se cogió 1000 dólares, hizo el poco de 1000 dólares... usted se va preso 20 años, (sonido de asentimiento del entrevistador) por llamadas, y le hacen allá lo que es un estándar. Es un país subdesarrollado en donde todo sucede (sonido de asentimiento del entrevistador) y no toman acción. Y a usted, bueno nosotros ya estamos..., yo tengo 58 años ya, ya estamos maduros se puede decir ya, no le veo donde realmente afecta, a fin de cuentas estoy comenzando a vivir que solo veo tomar así a la gente jóvenes como cotidianos, como si yo le fuera a robar en el Estado, el que no va y no roba es bobo digamos ya (sonido de asentimiento del entrevistador), si te vas allá es a llenarte los bolsillos y si no lo hago es porque soy cojudo en términos generales, porque a eso van, porque en este país ya, desde... comenzando desde arriba, desde los gobernantes, nos deben dar un ejemplo y no lo hacen, nosotros más perdemos la producción ¿ya? (sonido de asentimiento del entrevistador), y se llevan, que eso de corrupción no se viera.... Yo quisiera que la educación fuera como antes, en mis tiempos; yo tuve la oportunidad de estudiar cuando... yo estudié en una escuela de hermanos maristas; nosotros entrábamos a las 8 de la mañana, salíamos a las 12 del día ¿ya? pero a las doce del día nos mandaban a la casa, llegábamos vuelta desde las 2 de la tarde hasta las 4 de la tarde, teníamos dos horas libre de estudio. En este país tenemos bachilleres, que ni siquiera saben multiplicar ¿ya?, no saben multiplicar porque la educación es super pésima. Sí.

Antes como decían, las letras con sangre entran o con palo entran, ya, así nos tenían a raya, sabíamos la tabla desde el uno hasta el diez multiplicar, también dividir, sacar raíces cuadradas, cúbicas y todo eso. Ahora los bachilleres de ahora, los bachilleres de ahora todo es computadora, todo es calculadora, todo es celular, todo... La educación en mi país es pésima, la educación, yo le aviso, porque no sé cómo serán los profesionales; ya sabe, yo me meto hasta el bachillerato ¿ya?, del bachillerato al doctorado

no puedo hablar porque lamentablemente no tengo bases, pero sí hay corrupción, si usted quiere ser doctor y por a o b tiene una mala nota, hasta por eso le pueden cobrar (sonido de asentimiento del entrevistador), tristemente sí, eso es, sí es así. Está como eso de las vacunas, nosotros en el 2025 nos hemos de estar vacunando todo mundo, porque aquí en este país los que más plata tienen son los primeros que se han de vacunar, los del campo tendrán que morir y que no llega la vacuna; no hay solidaridad, no hay claridad, todo no es como... como le digo, si a mí me dan las vacunas, pues vamos conversando y hagámoslo de abajo para arriba, no de arriba para abajo, vamos con la gente más humilde que los que más..., si yo tuviera plata me fuera a comprar la vacuna, me puedo ir..., pero es que no tengo, porque todo es una deshonestidad que hasta usted..., yo como ecuatoriano cuando hay cosas de beneficios ¿ya?, más antes que la..., (sonido de asentimiento del entrevistado), la corrupción en este país..., esas son las... lo que a uno le indignan, y muy feo, porque no hay... que las autoridades sean así, pero cuando uno se comete el error le cae la ley con todo, con todo y no puede quién lo defienda, esas son las incongruencias de este país (niños jugando de fondo), las cosas que se espera algún día cambien... se espera. La esperanza es lo que mantiene, lo que último se muere, pero con estos espejismos lo nuestro para que cambie tendrá que dar una vuelta de 180 grados que es muy imposible (sonido de asentimiento del entrevistador). Este país cambiará cuando todos, vamos llevando el río por el mismo cause, sino quien se aprovecha de... del Estado, de los trabajadores, de todo eso; ahí cambiará este país, cuando nosotros les hagamos respetar nuestros derechos y nos respeten nuestros derechos (sonido de asentimiento del entrevistador), obligación a tener. Leyes tenemos, pero de que sirven las leyes cuando no se aplican, da igual, no hay más... (señor habla de fondo), y eso es una de las desventajas de este país.

Claro sí, justamente es eso y bueno, justamente también topando otra pregunta igual de... un poco sensible por decirlo así...: ¿qué es lo que a usted le da vergüenza, o sea, en el sentido de que lo haga poner, digámoslo coloquialmente: rojo?

¿Me puede repetir?, porque no..., repítame.

Ah, ya, justo le mencionaba que ¿qué es lo que a usted le causa más vergüenza en el sentido en el que, bueno, diciéndolo de una manera coloquial: que lo haga

ponerse a uno rojo?

Rojos... (silencio), mmm... Exigir, exigir..., exigir a las personas que hagan bien cuando... las cosas cuando yo no las hago (sonido de duda del entrevistador) eso de ahí. Si yo exijo que sea perfecto y yo no lo hago, entonces yo no sé, yo, esa es una de las cosas que me avergüenzan, pero yo diciéndome que mí..., yo sabiendo bien que mi trabajo lo hacen; sabiendo que mi trabajo lo hago bien, me vengo y me digo que no está bien echo, soy solo, de ahí eso... eso quisiera solventarlo.

Y justamente hilando justo lo de la vergüenza, pero cambiando más bien la pregunta, ¿qué sería lo que a usted le enorgullece?, de todo lo que ha sido en su carrera, en su carrera de trabajo o justamente ¿qué son los aspectos personales que a usted le enorgullecen?

Mmm... mi familia, mi familia me enorgullece, porque mi familia ha sido de aguante, porque si no hubiese encontrado una mujer que me hubiese entendido mi puesto de trabajo en donde yo estoy, no estuviera yo en la empresa o no estuviera con ella. Yo tengo, como vuelvo y repito, hora de entrada, pero no tengo hora de salida; a veces puedo llegar a la madrugada, pero mi señora viene y me acompaña., si tiene me da algo de comer y me pasa. Me enorgullece haber aportado con un granito de arena para que la empresa donde yo trabajo siga produciendo y se mantenga en el mercado, porque empresas hay bastantes, pero no se han podido establecer con 40 años, por los 40 años que ya va la empresa; haberle fortalecido a base de mi trabajo, haber aportado para que sea una de las empresas grandes a nivel nacional y poder satisfacer a los... a la sociedad mejor dicho, no solo a la empresa, sino a la sociedad, sabiendo que yo puse algo de mi para que este país y la sociedad, las personas hayan podido lucir una prenda, hayan... haya puesto mi esfuerzo para decir cuando vaya por la calle: «esa prenda que está puesto el señor, en mi fábrica la hicieron» y mire diga usted, me siento orgulloso.

Y con justa razón, permítame decirle, porque es bastante lo que ha aportado con 35 años a la empresa que... en la que trabaja. Bueno, justamente topando otra pregunta, ¿siente usted culpa por algo en su vida anterior o algo en su vida actual, en el presente siente culpa talvez de algo?

Arrepentirme de lo que... haber podido ser y no lo fui: no. Porque si bien soy... hubiese

sido un profesional, quizá no hubiese estado en el lugar donde yo estoy ahora. Yo tuve la oportunidad de ser profesor, tuve la oportunidad de ser militar, tuve la oportunidad de seguir este... ser chef, no lo hice. Para ser profesor no tuve vocación, para ser militar no me gustó, para ser chef me gustó, pero no tenía ni... el dinero como para poderlo hacer ¿ya?, pero con lo que soy me siento realizado, feliz, contento. Que quizá no pude hacer más de lo que yo he podido, no le sabría decir. Pero me siento conforme y feliz y orgulloso con lo que yo soy hasta ahora.

Es justamente creo, lo que la mayoría buscamos y usted lo ha conseguido.

Sí, todo sí, es que en el trabajo me he sentido bien y me han tratado bien para estar hasta ahora ahí.

Claro, más que todo los lazos que ha formado que son... si bien se dice es un ambiente de trabajo, pero se tiene un buen ambiente de trabajo como para seguir ahí. Sí. ¿Qué sería lo que a usted le da miedo?

Miedo a que este país no salga del hueco profundo en el cual nos encontramos, que este país miedo me da de la juventud que no tiene trabajo, ¿qué será de ellos?, de mis hijos, de mis nietos. Me da mucho miedo ver a los profesionales fracasar, fracasar, porque estudiaron para ser economistas y no tienen sustento de trabajo. El miedo hasta que que este país que es pacifista, se vuelva violento, más de lo que estamos; este país caiga en manos de gente que realmente en vez de hacernos el bien, haga mal. El miedo es para futuras generaciones, para nosotros, vuelvo y repito, no es mucho el miedo que tenemos, pero sí para las futuras, futuras generaciones, porque este país no da...no da buenas expectativas para eso, pero si tenemos mucho miedo, a más de esta enfermedad que nos está agobiando también, que nos tiene atemorizados.

Sí, creo que es verdad para todos que justamente es el miedo a seguir así, claro. Y bueno quisiera, para terminar, hacerle una pregunta igualmente personal, me interesa saber ¿qué es lo que a usted le da alegría?, ¿qué es lo que le hace ponerse feliz?

Yo me... yo soy alegre todos los días que me levanto diario, que sé que voy a vivir, una, que sé que voy a dar un grano de arena por el bienestar de mi familia, de la empresa en la cual trabajo, me hace sentir feliz, saber que estoy vivo y que soy muy feliz dentro de las situaciones adversas que hay en este mundo ¿ya? Estoy muy feliz de tener

una familia, de tener un trabajo, de poder aportar a mi país lo poco que en mis manos puedo dar, es muy mi felicidad para mí; no me importa ser pobre, porque soy bien feliz en medio de tanta inestabilidad, eso es lo que... más deseo, lo que más le hace feliz, feliz, y también desearía para que todos seamos felices, sabemos que no lo podemos hacer, porque tenemos todos los días no son color de rosa, unos sí otros no, depende de nosotros, el carácter, la obligación de ser feliz, hay días que sí, hay días que no, pero el 99% tiene que ser felicidad para uno sentirse bien, unos días, quizá no estén de acuerdo para que sea el 100%, pero el 99% de las veces tienen que demostrar la felicidad; hacernos felices los unos a los otros, compañeros, amigos, como vuelvo y repito, mi familia, compartir algo de felicidad, hacer reír a la gente, así estemos tristes en estos momentos, pero no debe haber tristeza en la sociedad y tampoco el olvido, porque de nada vale, solo puede ser la media de estas circunstancias en las que estamos.

Justamente quisiera rescatar lo que mencionó de que cada día ha que levantarse y hacer las cosas que lo hagan feliz, y justamente es eso y me alegra de hecho que verlo a usted que logra conseguir eso cada día.

A eso apuntamos, a eso apuntamos, a que cada día ser feliz y repartir felicidad. Al mal tiempo, buena cara (sonido de asentimiento del entrevistador).

Sí, tiene mucha razón la verdad en lo que me menciona y justo con esa... esa sería la última pregunta que... que le realizo por la entrevista. Quisiera primero agradecerle por el tiempo, por el tiempo que me ha brindado que no ha sido poco la verdad, y que toda la información me es bastante útil y más que todo me permitió conocerlo a usted un poco más que es bastante interesante de hecho, descubrir que ha tenido 35 años de trayectoria y que... sí ha aportado bastante a lo que es una empresa familiar y más que todo se siente usted realizado con ello.

Sí, ya me voy a salir, vuelvo y repito, he estado conforme, he sido feliz, soy feliz, seguiré siendo feliz aportando a la empresa y para mí mismo y al bienestar de la familia y de la sociedad. Estoy presto para colaborarle en lo que usted tenga, y si Dios lo permite que sea un buen profesional; ame su profesión, quiera a su familia, no exclusivamente a la universidad, a todo el mundo porque usted joven, eso sería... en manos de usted está el futuro de este país, del Ecuador, de la sociedad, deseo eso y que le haya servido mi conversación que he tenido con usted, enhorabuena. Si necesita alguna cosa me

llama, me pregunta, me dice para aclarar algo que quizá quedo inconcluso. Estoy a las órdenes para cualquier cosa que usted necesita, éxitos.

De hecho, le quisiera agradecer porque me parece una persona bastante, bastante amable y alguien en quién confiar para justamente pedir estos temas porque justamente en usted veo ese motivo para seguir justamente como estudiante y justamente mencionarle que... la información que me ha brindado me es de hecho, muy valiosa y yo si quisiera devolvérsela... en el audio, y así mismo transcribirle justamente sus palabras... y me de la opinión justamente de eso.

No le escuché lo último.

Que justamente pensaría yo en devolverle la entrevista, tanto en audio como... como transcrita y ver los frutos del tiempo que me ha permitido un momento llegar a conocerlo mejor.

Claro, no habría ningún inconveniente, yo le agradecería por lo que usted me menciona de presentarme en audio. Yo tuve la oportunidad de salir en una revista... como le digo, en el periódico «El Comercio» de la empresa, que a mí me presentaron como mejor empleado de todos los tiempos de la empresa estoy en un... me llamaron los periodistas, salía la dueña de la empresa, salía la dueña de la empresa y el más antiguo y me llamaron tienen una conversación mía en la cual salí publicado por la empresa hace exactamente unos 7 años como uno de los mejores trabajadores y como una de las personas relevantes de la empresa, como vuelvo y repito, si usted me lo hace llegar, le agradecería infinitamente y espero que todo el esfuerzo que les está poniendo, le siga poniendo, el bienestar de todos ustedes y ahí seguiríamos.