



Segunda Entrevista Realizada a Afraino Wilfrido Loyola Encarnación

Afraino Wilfrido Loyola Encarnación

Muy buenas tardes don Afranio, buenas tardes, quisiera dar paso a esta segunda sesión de entrevista consultando unos aspectos puntuales, primeramente, con respecto a las materias primas. Usted nos había mencionado anteriormente sobre cómo hacían la compra de estas materias primas, entonces quisiera saber si estas materias primas hubo un enca... ¿las compraron porque hubo un encarecimiento de las importaciones o las empresas nacionales productoras lograron bajar sus precios?, las nacionales.

A ver, con respecto a las importaciones, se complicó un poco por esto de la pandemia realmente, como le digo, no trabajaban muy bien este, por ejemplo, yo estoy hablando de Perú y Colombia, Perú estaba... está aún con el covid-19 exagerado, ya ellos están en alerta roja están también Colombia, entonces, ellos están, ya por diferentes situaciones, tanto de transporte como de materia prima que ellos no tenían para podernos hacer a nosotros las telas ¿ya?, porque hubo y aún hay la pandemia. Entonces, preferimos comprar aquí lo nacional, así es que unas empresas de aquí nacional, abrieron el mercado, se pusieron... nosotros los trajimos a ellos, «señores nosotros necesitamos esta tela, esta calidad de tela, vayan y hagan sus gestiones a ver a cómo nos sale», o sea, por decirle nosotros no vamos a comprar ni 100 ni 200 metros, sino mínimo unos 1500 metros, «hágame la propuesta, ¿a cómo nos llegaría?, ¿cómo podrían hacer?». Así es que nos ofrecieron dos empresas, la una empresa nos puso las conversaciones, tuvo el tiempo necesario para hacer muestras, para hacer pruebas, todo eso, y realmente satisfacer la demanda, tanto no solo de la empresa donde yo laboro, sino demanda nacional; se pusieron a trabajar y tuvieron la opción de hacerlas y ayudarnos con la materia prima ya nacional, aquí comprando, y a parte que nos están colaborando también, se reactiva un poco la... las empresas con eso de trabajadores, comprar materia prima a los campesinos, transp... movilización, porque alrededor de una materia prima de una empresa hay miles de personas que trabajan aparte ¿ya?, (sonido de asentimiento del entrevistador), entonces, se reactiva adecuado a lo que nosotros queremos y las empresas tanto nacionales vienen a reactivar la empresa ya nacional, las importaciones son pocas las que se están haciendo porque Estados Unidos tam-

poco está permitiendo la importación ni de producto terminado ni nada de eso, y que nosotros también hacíamos, mandábamos los productos terminados y ya no podemos hacerlo ahora, entonces las empresas nacionales se pusieron pilas, digamos en una palabra ¿ya? (sonido de asentimiento del entrevistador, al requerimiento y a la demanda de lo que necesitaban. Esta pandemia realmente nos complicó, se necesitaba y se está necesitando es telas de punto, camisetas básicas, camiseta polo, cuello en V, cuello redondo tanto hombre, mujer, para maternales, y solamente se estaban trabajando en jersey, en tela de punto; entonces, a nosotros también nos tocó un cambio, porque a nosotros trabajábamos en diferentes telas, hacíamos moda, hacíamos todo eso, entonces, trabajar en una sola clase de la tela nos favoreció en el aspecto de poder sacar bastante producción, pero también nos perjudicó, ¿por qué?, porque esas telas y esas prendas que hacemos son relativamente económicas en las empresas, que es lo que más gana la empresa, en las que es moda, en vestidos, que... lo que es moda, porque usted sabe que el consumo nacional a nivel mundial son las mujeres lo que más consumen y o que más hay es moda ya; nosotros como básicos, camiseta polo, camisa con rayas, de un solo color, cuello circular, con un estampado y ya, un bordado, lo que sea, para las mujeres no; las mujeres, por ejemplo, ellas tienen ya, que ahorita salen una camiseta con manga de tres metros, pero hay que hacerles a ellas, porque es la moda, la moda así les impone, que hoy están con un montón de apliques, que están con todo eso. Entonces la empresa tiene y debe de estar de acuerdo con la moda, como vuelvo y repito, las camisetas básicas se producen, salen, salen, salen, pero en cambio a lo económico vamos, no, no se, digamos, no ganan mucho ¿ya?, no ganan mucho, pero sí se mantienen los trabajos, por ejemplo, en la pandemia nosotros despedimos 80 empleados, volvió la empresa nuevamente a reincorporar el personal, ya estamos con 150, entonces ya 50 personas más tuvieron sus fuentes de trabajo, ahora, que es lo que pasa, que, por ejemplo, en nuestra empresa, donde yo trabajo tienen que seguir las normas que dictaminan de cuidarse, no estar en eventos, no ir a tomar, salir de la casa, ir a tomar, o sea, no, siempre eso; por ejemplo, ha habido personas x, que no cuidan su trabajo, realmente creen que es una obligación de trabajar, cuando no, cuando... si uno se trabaja es por necesidad, más no por obligación; la empresa a fin de cuenta, manda a uno, pero detrás de ese trabajo hay 10. Nosotros somos tan ecua-

torianos que no sabemos honestamente cuidar los trabajos, sí es verdad, ya.

Y entonces... Podría decirle

Perdón, siga, continúe.

Eso podría decirle, que la empresa nuestra se benefició por las importaciones que no se está realizando.

Claro, pero justo como me mencionaba se perjudicaron a la vez porque sí tenían una amplia gama de productos me parece, entonces.

Claro, Colombia y Perú traíamos bastante.

Entonces, básicamente es lo de... lo de las materias primas las trajeron por necesidad de la pandemia más claro, por que de ahí si hubiesen seguido comprando afuera creo.

Claro, seguiríamos comprando, comprar afuera. Y así mismo la materia prima que necesitábamos un cierre teníamos que ir a correr a Colombia, y de Colombia e... que aquí hay un cambio entre las empresas, le dijimos «todo nacional, ocupemos todo lo nuestro, no traigamos de afuera, tanto a los proveedores como..., nosotros somos proveedores como a los compradores, y a su vez, también los compradores para los proveedores, utilicemos lo nuestro, saqueémosle al país adelante» (se entrecorta el audio de la llamada).

Claro, también es una forma de ayudar a la economía de aquí adentro, ¿no cierto?

Claro

Y bueno, justamente lo que mencionó que ahora las prendas son un poco más económicas las que realizan, ¿cómo se logró bajar los precios de estas para que sean justamente, económicas?

Se logró bajar los precios porque nosotros como empleados estamos trabajando las 8 horas diarias (sonido de asentimiento del entrevistador) ¿ya?, usted trabaja las 8 horas diarias, no tiene horas extras, ¿qué es... qué es lo que encarece una prenda?, son las horas extras del personal ¿ya?, porque si usted se queda trabajando después (se entrecorta la llamada) de su horario, se queda una hora, le pagan un dólar, después de las 3 horas, le va a dar 1,25, después de las 5 ya le sube a 2 dó... a 1,50 y así. Entonces como no se hace horas extras, entonces las prendas no se auto valoran, sino que quedan en estándar, hasta eso el precio sigue, entonces, esa es la manera. Entonces

ahí, nosotros trabajábamos antes 15, 16, velada y todo, pero, en cambio, ahora ya no, pero de la prenda sacaban ellos, como le digo, beneficios, pero ahora ya no hay cómo porque... hay que pensar en la empresa también y en los patronos.

Claro, resulta así complicado la verdad, a lo menos este aspecto. Bueno, quisiera también preguntarle puntualmente sobre la historia de la empresa, es un tema bastante interesante, creo que quedó un poquito con ganas de profundizar el... la vez pasada, y preguntarle primero, ¿cómo empezaron los dueños con la empresa?

A ver, la, la, la dueña, exclusivamente ella era la cabeza de la empresa. Ella es como se dice, se le prendía el foco, era la entusiasta, era la... la señora, sigue siendo ¿ya?, la propulsora de eso. Ellos iniciaron, cuando yo... yo vengo trabajando ya con ella 33 años. Yo cuando trabajé, ya habían trabajado unos 2 años anteriores, habían empezado con unas pocas máquinas: una recta, una overlock y una máquina doméstica para poner botones, pero la señora tenía, como le digo, a ver, tenía para esta vida, tenía conocimientos o..., y de ahí, miró el mercado, observó el mercado en donde podía ella salir adelante, entonces dijo «no, yo me pongo unos almacenes traigo las prendas colombianas», al principio, todo Colombia, todo Colombia, igual Ecuador, así también con lo que ella hacía, con lo poco que hacía porque no se puede hacer mucho con un par de máquinas y unas tres operarias. Entonces, montó cuatro almacenes tuvo su licencia que se llamaba «Boutique de niño», ahora ya desapareció ya, usted sabe que, el tiempo va modernizándose y los nombres de las empresas también se modernizan y ahora, cambian, es ese término. Entonces comenzó la señora a traer y después le traían, después, ya, por decirle, le traían unos 100 vestidos para los otros almacenes, dijo: «ahora no, vamos y traigamos 20 y los otros 80 los confeccionamos aquí en Ecuador» y abrió la señora, compró otras máquinas, buscó personal, la señora, como vuelvo y repito tenía... no tenía conocimientos, lo que ella tenía es la voluntad de salir adelante, ¿ya? (sonido de intriga del entrevistado), la señora es bachiller ¿ya?, pero tenía su constancia, tenía cómo, y surgió adelante.

Yo cuando llegue a trabajar ya tenía como unos 10 empleados a 15 empleados, todo eso y la señora era bien entusiasta, por ejemplo, con la empresa más grande que hay en el Ecuador y antigua que es Etafashion, con ellos llevan trabajando si quiera unos

35 años, (sonido de intriga del entrevistador) con la empresa, 35 años, que es una de las empresas más grandes que tiene almacenes a nivel nacional, y creo que tienen total..., con la... con otra marca que tienen, Etafashion y la otra es Rebaja Moda o RM, creo que si quiera tienen unos 100 almacenes a nivel nacional.

Claro, son bastantes.

Claro es bastante. Nosotros comenzamos a venderle a Etafashion, antes era, lo que es ternos deportivos, de deportes, pantalón y chompa, sudaderas también le llamaban, en eso, eso era lo nuestro, lo duro, porque nosotros sí éramos..., así mismo vendíamos a nivel nacional. Poco a poco la empresa se fue saliendo, saliendo, teníamos también proveedores a nivel nacional tanto en Loja, Cuenca, Riobamba, Tulcán, Ambato, Guaranda y así, teníamos buenos, buenos proveedores, pero la empresa tuvo un convenio hace unos 15 años ha de ser o 18 años, con De Prati, que salió al mercado, una empresa muy buena (sonido de asentimiento del entrevistador), que tienen buenos almacenes, aquí en Quito, si no me equivoco tienen como 8 almacenes en los centros comerciales, en Guayaquil no se diga . Entonces, se... se comprometió la señora con ellos a que nosotros al principio le entregáramos 25000 prendas mensuales ¿ya?, entonces, «sí se veían capaz, no se veían capaz» nos dijeron, «claro» la señora dijo, «lo vamos a intentar», «no es que “lo vamos a intentar”, seamos realistas; yo le paso empleados con usted y con ese volumen dejemos», «bueno» le dijo y firmó el contrato. Ahora estamos entregando alrededor de 80 a 100000 prendas mensuales a almacenes De Prati (sonido de asombro del entrevistador).

Claro, es bastante.

Es bastante, dese cuenta, también tenemos (notificaciones de celular) con Etafashion, eso tenemos ahora, con otra empresa, que vendría a ser unos... sí, unos 9 años no más hemos tenido, con ellos, también nuevamente haber manejado en una empresa... entregamos a comisariatos a Gran Aquí, Superéxito, la empresa que estaba hablando, o sea, ya nos estamos escondiendo, nuevamente, y eso: beneficios, para la empresa, porque la empresa crece más, aumenta más personal y nosotros la calidad no se baja, en eso tenemos que ser calidad, claro, no nos gusta producir bastante, sino mantener la calidad; y así no, fíjese, se ha tratado de llegar de 25, 25 personas, dese cuenta ahora, estamos hablando ya de cien..., tuvimos la oportunidad de 200 personas, ahora

que estamos nuevamente con 150 en esta pandemia, ¿ya?, y tratamos de seguir, o sea, la empresa tiene que seguir adelante, se debe de seguir adelante en nombre de nosotros todos los empleados y todo, y con el consumo nacional, porque, sino tememos el consumo nacional las empresas nunca van a salir adelante; es que toca donde nosotros la producción, la producción siga y... Yo como ecuatoriano prefiero comprar, por decirle, peruana, colombiana, entonces ahí... (se entrecorta por varios segundos la llamada) (silencio)...hemos hecho.... (se vuelve a cortar la señal de la llamada), inició unos cuantos a consumir no más...en todas las (se vuelve a cortar la llamada) don Afranio..., copa, todo, todo se mantuvo ya en su propiedad al momento para ayudar al campesino, para ayudar al empresario, para ayudar al trabajador y así, que es lo que estamos haciendo, metiendo la mano todos para tratar de salir adelante, con este invierno que están en la costa, ya por ejemplo, beneficios para otros, ¿por qué?, porque hay algo de lo que pasa en otras partes que hay algo, alguien, como le digo que, amasa su capital, coge para ellos, o sea, eso es normal digamos, por ejemplo, en la Costa, no hay dinamismo porque problema que pasa que no hay agua, se secan los sembríos, no hay economías que circulen, no circulan los dólares, porque ellos están..., venden el arroz, ellos no calculan, entonces ya van y compran allá papas, entonces es un intercambio y si no hay eso no podemos, entonces eso.

Claro, con el comercio.

La empresa nuestra, dando gracias, mismamente a los dueños, y a Dios también voy a poner porque soy católico y todo eso, o sea, agrandándole, se ha agrandado y mucho, dejamos de producir a nivel nacional a almacenes que teníamos a nivel nacional, ya ahorita estamos con empresas grandes, ya no estamos con proveedores pequeños, por cerile: la casa de transportistas digamos, mucho, nosotros ya no estamos ofreciendo a ellos, sino a las cadenas grandes del Ecuador, a esas estamos ofreciendo, las cadenas grandes son las que absorbieron la mayor parte, usted se va a un...voy a darle un ejemplo, se va Superéxito, en el mismo almacén tiene ropa, tiene calzado, tiene cosméticos, tiene comida, tiene de estilo, tiene todo. y eso tienen todos los centros comerciales, por ejemplo, las empresas, De Prati trabaja exclusivamente con prendas de vestir ¿ya?, después ya calzado, después ya electrodomésticos, después ya celulares, computadoras, eléctrico, todo eso, entonces las empresas se van proyectando al

presente y o sea, en el momento en que estamos; ¿quién no vendía mascarillas?, todo el mundo vendió mascarillas, siguen vendiendo mascarillas, ¿por qué?, porque es un elemento que lo estamos ocupando a diario y la mascarilla por más buena que sea le puede durar 15 días, después de eso ya está..., así le cueste 5 dólares. Y seguimos en eso, siguen produciendo, seguimos comprando y se mantiene, entonces, esa es una reactivación, y cualquier persona puede hacerlo, no necesita una empresa tan grande ir a hacer este... mascarillas, porque puede hacer una empresa, una persona de casa con todos los riesgos de sanidad que tiene que hacerse, claro, en eso estamos avanzando.

Y bueno, justamente para puntualizar entonces, ¿las actividades principales con las que inició la empresa fueron netamente las que ahorita realiza o en un principio realizaban alguna otra actividad?

Nosotros (voz de niño de fondo) empezamos único deportivo, eso era nuestro lema: deportivo y deportivo, ahora nosotros hacemos.... Lo único que no, la empresa no se avanza o no se ha abastecido a hacer es jeans, camisas, ternos en esas áreas no, en el resto de prendas de vestir, sí, todo eso. De prendas de vestir, el calentador, ahora estamos liderando, una de las empresas que se mueve más o menos, a nivel de..., voy a poner un número, 160000 prendas mensuales (sonido de asentimiento del entrevistador) que facturan eso, prendas que nosotros tenemos.

Y bueno, entonces, ¿ustedes nunca se dedicaron, entonces, a la producción de hilo en este caso? De producir tela, perdón,

No, al inicio hicimos tela, solo tela, al inicio estuve justamente como vendedor, al inicio qué... trabajamos un par de años no más, haciendo la tela jersey que es la tela de punto para camisetas básicas, pero después dejamos eso por cuando la materia prima que no se encontraba, ¿qué es la materia prima?, el algodón ¿ya? El algodón tienen que estar peinado, tiene que ser esto, no se lo encontraba muy, muy, muy..., y el pedido tenía que hacerlo antes, en la temporada alta ya no había, y en la temporada baja sí había, entonces era un lío; ya sacamos, porque ya hacíamos la ropa, teníamos que mandar a tinturar en los colores que nosotros queríamos porque no salía la tela directamente con el color, no, sacábamos el color beige generalizado, tinturábamos de negro, rojo, blanco, azul, negro, todos, todos esos colores ¿ya?, entonces, la demanda

decíamos, no, preferible ya comprar la materia prima lista para cortar y confeccionar.

¿Entonces ese sería el motivo por el que dejaron de producir la tela?

Claro, ese es el motivo, para hacer directo.

Bueno y entonces cómo... ¿qué factores permitieron que la empresa se sostenga y crezca a lo largo de todo este tiempo que lleva activa?

Claro, en nuestra empresa... es la calidad (sonido de asentimiento del entrevistador), la calidad y tener, personas, sería la dueña, personas con visión ¿ya?, y ofrecer a las empresas, como se llama, a las empresas grandes que hay aquí en el Ecuador, las empresas grandes son contadas ¿ya? (sonido de asentimiento del entrevistador), entonces ahí, cualquier empresario que quiera tiene que ir con ellos para empezar desde ya. Por decirle empieza vendiendo medias, después de las medias va a los interiores, después de los interiores ya se pasa a bibidis, probarse con la misma rama: medias, interiores, bibidis; después no sé qué le dicen: «y ¿qué usted no hace camisetas polo?», «claro que podríamos hacer, pero tarda bastante», porque una gran empresa, venirla y estructurarla así a ciegas es difícil, se van... porque los promedios de pago no es ahí, los promedios de pago usted entrega la mercadería, le pagan a los 60 días, no es que le pagan ahí mismo, no, por eso es que con un capital..., una empresa sin capital, voy a poner, que empiece desde cero, es difícil, porque tiene que tener un capital ya que son dos meses de trabajo, tener maquinaria, tener espacio físico, tener vendedores, eso es uno. Las empresas bien constituidas y verdad que son las que se quedaron, porque hace un mes atrás las pequeñas empresas comenzaron a irse, a irse, a irse y luego otras, las que se iban para allá, otras salían a flote y en esas empresas que salían a flote estuvimos y estamos nosotros, porque las grandes empresas se fueron allá, entonces...

Claro, sí depende de la empresa más o menos, cómo lo haga.

Claro, todo está en la visión, ¿ya?, la visión del empresario.

Y como me dijo hace un momento, parece que la señora que es dueña tiene una gran visión desde que inició mismo.

Claro, ahora por ejemplo a ella, ella a trabajar ya es poco, ¿por qué?, porque se dedicó 100% al trabajo, claro una persona dedicada, 10 horas en la fábrica, luego sábado medio día, ¿qué le quedaba?, solo el domingo, el domingo pasa en un abrir y cerrar

de ojos. Eso también pongamos a pensar que, o sea, que no es que los due... o sea, dueño que se ponga gente de la empresa, esté junto con los empleados, sale adelante, porque si se es dueño y deja de comandar, olvídense, eso va para el fracaso siempre y cuando..., yo es que... o sea, que tenga un buen, un buen trabajador, para que sale adelante, pero si no están los dueños ahí, se van a pique; los dueños tienen que ver como sale el dinero y cómo entra el dinero para poder tener visión, porque no..., es bonito que le entren unos 10000, 20000 dólares mensuales, cuando uno está entrando, pero vaya a ver el número, no sabe si eso es realmente lo que ha dado o cuánto se están haciendo quedar, porque todo eso tiene que saber, así es la contabilidad, usted sabe que hay contabilidades chuecas y todo eso ya. Pero la señora, ella sabe un..., sabe, sabe, tiene noción, por ejemplo, si ella va y ve una prenda en Estados Unidos, y dice, «esa pega allá, porque pega» trae su idea, viene la hace, pega, pegó ¿ya? Se va por decirle, de pase a España, Italia y veo una prenda y ella la compra, la trae acá y se toma la muestra, mandamos a ver la tela que no sea la misma, pero parecida y con eso ya, nos lanzamos y hacemos. Entonces esas nociones hay que tener, esas nociones hay que tener este... para poder surgir.

Claro, justamente la visión que tiene la señora prácticamente para hacer estos negocios y este tipo de observaciones.

Nosotros antes de la pandemia importábamos tela china, comprábamos tela china, se fueron a China a comprar. Un metro de tela en China le cuesta, le voy a poner, 2 dólares, 2 dólares le vale un metro de tela en China (sonido de asentimiento del entrevistador); usted llega al Ecuador, más o menos, ya digamos con todos los aranceles y llegaba a 3 dólares, es así. Aquí, venía y conseguía a 8 dólares la misma tela, similar, ¿cuál era la diferencia?, que la tela china no tenía garantía, no tiene garantía, la tela nacional tiene garantía, yo como empresario voy y traigo; entonces si me vale 3 dólares el metro y yo puedo venderla acá a 10, confeccionada la prenda, que comprarla a 8 dólares y ofrecerla acá a 15 dólares, claro, eso con los chinos, pero ahora ya no se puede traer, porque no hay la oportunidad de importaciones.

Claro, pero de cierta manera sí sería un poquito arriesgado lo de comprar la tela china por lo de la garantía que me menciona.

Claro, es que no hay. Y usted sabe que yo como empresa yo le vendí a usted, usted la

compro, la cuenta y riesgo es de usted, así.

Claro, se pana... claro, se pasa el riesgo para evitar cualquier inconveniente como sería.

Eso entonces, es preferible ganar poco y hacerlo bien (sonido de asentimiento del entrevistador).

Bueno, también quisiera dar paso a abrir... a un tema de... que nos había mencionado, me acuerdo sobre los talleres que ustedes subcontratan, y bueno, quisiera saber que ¿si los talleres que contratan para la maquila son pequeños, son de una persona o tienen varios trabajadores?

A ver, las... se llama maquila, ¿qué es maquila?, yo como dueño de la empresa contrato a maquiladores para que ellos me confeccionen, que son talleres pequeños de 3, 4 personas ¿ya?, dependiendo del volumen que nos puedan ayudar. Yo por decirle, tengo un taller y deseo ofrecer a la empresa 1000 prendas mensuales, me tengo que poner unos 6 empleados, 7 empleados, dos overlock y una recubridora, y una persona que corte los hilos, hasta ahí llegan las 7 personas, pero si son personas que posiblemente dicen: «yo, sí le puedo colaborar» dice, «con unas 500» son de 4 personas, entonces pongámosle así. Pero mientras... vuelta nosotros tenemos un taller que nos hace las chompas, y ese señor tiene siquiera unas 40 personas ¿ya?, pero cuando no hay trabajo, ellos con el fin de no despedir a la gente cogen y tienen ellos un porcentaje, muy bajo, porque no es de ellos, sino que me están maquilando, entonces sí les queda como para poder subsistir, pero ya, todo dependerá; hay... mínimo tiene que tener 4 máquinas ¿ya?, para poder ser una persona que tiene un taller y pueda llevar a maquilar. Tenemos... si creo unas 30 o unas 40 así, de lo que se da esporádicamente, antes sí teníamos para dar cualquier trabajo, cualquier cantidad de trabajo, ahora ya no, esporádicamente no más se da, cuando no hay cómo... no se avanza.

Claro, me imagino por lo... justamente por lo que estamos atravesando.

Claro, por lo que estamos atravesando y ellos desean mantener el personal. Quieren mantenerle al personal porque el personal ha estado en las buenas y en las malas ya digo, como le mencioné la anterior, este primero de mayo voy por los 34 años o 35 años ya junto a ellos, 24 años el primero de mayo, para mi jubilación me falta un año y el patronal, estamos esperando si Dios nos concede vida, aplicar a eso.

Claro, usted ya prácticamente justo como me había mencionado la anterior vez que ya está a puertas básicamente de terminar su carrera laboral ahí prácticamente.

Sí

Perdón, se me cortó.

Es el único trabajo que he tenido.

Sí, justo como me mencionaba que es el que inicio desde ahí y aún continúa.

Y bueno, justamente también, con esto de las maquiladoras, ¿cuántas veces al año ustedes solicitaban comúnmente los servicios de estas maquiladoras?

Permanentemente. Permanentemente. Permanentemente los 365 días al año ellos nos trabajaban, ellos no sabían si trabajaban sábados o domingos, nosotros solo les dábamos la producción, les decíamos: «las 1000 camisitas necesitamos para 8 días, no, para atrasos para 15 días», ellos tenían, con nosotros tenían trabajo todo un siempre, todo un siempre, no era... ahora tienen esporádicamente porque estamos pasando este problema, de ahí ellos trabajaban... ellos trabajan algunos, algunas maquiladoras trabajan permanentemente con nosotros, claro, ustedes especialmente les dan el trabajo, y así mismo el pago no es: me entregan la mercadería y les doy, no, un mes, ellos trabajan y se les paga en un mes, a nosotros también a dos meses.

Claro, ustedes les ponen el plazo prácticamente para que ellos les entreguen y les puedan pagar.

Yo por ejemplo, tengo una entrega de aquí para el 6 de abril, entonces yo le digo: «usted tiene que entregarme máximo el 2 de abril», porque tengo que entregar después, si va estampado, tienen que planchar, tenemos que tiquetear, tenemos que distribuir, tenemos que enviar, entonces, no puedo, antes con el proyecto de unos 4 días, para que llegue la producción y pueda llegar a la fecha, con tiempo también. A nosotros nos hacen el pedido más o menos con un mes, nos dan un mes para poder cumplir con el pedido, no puede pedirme de hoy hasta el 15 «sí, sabe que necesito 100 prendas de este color», no es, hay que planificar, siempre con planificación, porque no se lo puede hacer sin planificar, planificación es tener y ver cuántos días se demora en llegar la tela, qué tiempo llega acá la tela, qué tiempo cortan la tela, qué tiempo cosen la tela, qué tiempo, todo, es por tiempos, no es que de la noche a la mañana yo llego y hago,

no, eso hay que hacer con su debido tiempo, con si quiera un mes. Claro, controlarlo bien, para que puedan realizarse bien, claro, para poder cubrir a tiempo, porque el jefe le dijeron 4 colores, él tiene que entregar los 4 colores, no puede entregar 3 colores, 4 colores le pidieron, los 4, si no le entregan el un color, pues no le entrega el pedido se queda usted, hasta que hagan un reorden y lo multen, claro, porque es así. Sí en eso sí, la maquiladora siempre trabaja... con nosotros han trabajado permanentemente y si hay algunos que siguen también trabajando permanentemente.

Claro, más por esto de la pandemia, si no si siguieran trabajando con ustedes. Claro, totalmente. Y bueno, topando el tema de la competencia, la competencia con otras empresas, quisiera saber si, ¿Qué otras empresas conoce usted en Quito, que hacen la misma actividad que la empresa que usted... en la que usted trabaja y que igualmente venden a empresas grandes como De Prati, por ejemplo?

Hmmm... aquí en Quito somos el mayor proveedor de De Prati, aquí en Quito, nosotros somos el mayor proveedor de De Prati ¿ya? En Guayaquil tienen sus propios proveedores porque son de Guayaquil. Aquí estamos con «CornejoTex», una empresa que se llama «CornejoTex», con «Oteco», con Castillo Hermano, «Producciones Castillo», perdón, «Producciones Castillo», con «Confemoda», «Indumoda»; esas empresas hacen lo mismo que nosotros hacemos, pero nosotros tenemos... que somos los proveedores antiguos, y como proveedores antiguos nos prefieren, porque la calidad, como vuelvo y repito, la calidad debe y tiene que mantener para que la empresa se establezca y tenga... Por que usted va y compra una camiseta allá que y dice: «no esta calidad yo me la llevo a ojos cerrados» (sonido de asentimiento del entrevistador), claro. Sí tenemos nosotros, como le digo, otras empresas que hacen, ofrecen lo mismo que nosotros hacemos, una empresa...

Y en este caso, ¿estas empresas son competencia directa para ustedes o tienen buenas relaciones entre ustedes?

No, no, competencia directa, directa. Ellos también venden camisetas de punto, nosotros igual, nosotros vendemos camisetas polo, ellos también venden camisetas polo; ¿en qué se deriva?, en qué... a qué nos obligan a nosotros, porque nosotros ya somos proveedores antiguos. Un proveedor antiguo tiene las de ganar porque ya saben la ca-

lidad, puede la camiseta yo le vendo a 5 dólares, después yo voy la otra empresa: «yo le vendo a 4», pero la calidad, el terminado, eso es lo que cuenta.

Claro, no es lo mismo la calidad que pueden brindar otros, a los que ya tienen experiencia con la calidad.

Por eso digo, nosotros tenemos, les ganamos a ellos porque somos antiguos, somos proveedores antiguos y tenemos experiencia en eso.

Y bueno, quizá entrando más bien, ya ahora sí, dentro de la producción que tiene la empresa, no sé si talvez me pudiera enlistar cuáles son los principales productos que ustedes fabrican.

A ver, los principales productos que despachamos aquí, aquí en..., me voy a referir específicamente a la empresa que nosotros más proveemos ¿ya? (sonido de asentimiento del entrevistador), otra vez, que es De Prati, Nosotros ahí lo que les estamos trabajando ahora en este tiempo bastante, bastante, son las camisetas básicas, hombres y mujeres (sonido de computador), ¿ya?, es lo que estamos despachando, camisetas $\frac{3}{4}$ que es hasta acá (con su mano señala su brazo para referirse a la camiseta), no manga larga sino $\frac{3}{4}$ (sonido de asentimiento del entrevistador), camisetas, camisetas polos: hombre y mujer, camisetas cuello en V: hombre y mujer, camisetas cuello redondo: hombre y mujer, pantalones deportivos: hombres y mujeres; eso es realmente lo que estamos mandando y lo que se está ahorita vendiendo en el mercado, todo lo que es básico, moda muy poco, claro, porque no hay eventos sociales. ¿Qué saco haciendo una prenda de chaliz, una blusa de chaliz, si no la puede usted exhibir porque no hay programas, no hay fiestas, no hay reuniones familiares, no hay celebración de cumpleaños, no hay nada de eso?, entonces todo lo básico, solo básico. Toda la gente, la mayoría compramos deportivos con camisetas básicas, ya ni... pocos les gusta jeans, ¿ya?, pocos, porque ya camisas son los ejecutivos que ellos tienen y deben presentarse y así (se escucha niño de fondo haciendo ruidos), eso es lo que más ha estado saliendo des esta pandemia, básicos, camisetas básicas en general, todo lo que es básico se ha estado vendiendo.

Y antes de... justamente de la pandemia, ¿tenían más productos aparte de los que me mencionó?

Claro, nosotros teníamos lo moda, blusas, vestidos, ternos deportivos, camisetas depor-

tivas, chompas deportivas, ternos deportivos completos, camisetas de equipos, shorts, pantalonetas, todo; todo teníamos, o sea, a escala grande, o sea, pero ahora, nosotros no estamos produciendo porque no, no están yendo a la playa, no estamos haciendo deporte, no estamos haciendo...prendas deportivas no se puede hacer, ah no, o sea, prendas deportivas para pasar para irse a cualquier lado como una básica, claro, eso sí, pero en moda, en moda muy poco se está haciendo y poco venden, los almacenes en principio no venden mucha moda porque solo están vendiendo camisetas básicas.

Claro está restringido.

Claro.

Y bueno, justamente con estos productos que me menciona, me interesaría saber un tema con respecto a lo que son los márgenes de ganancia más o menos ¿no?, y bueno quisiera saber, por ejemplo, tomando como referencia una camiseta básica polo, ¿cuánto es el costo real de producción?

A ver, una camiseta básica, usted encuentra en el centro comercial a 18 dólares, ¿ya?, eso usted encuentra en el centro comercial, 18, yo le ofrezco y le vendo a 8 dólares; 8 dólares se le ofrece a la empresa, de los 8 dólares ellos cobran el doble que son 16, 8 y 8 son 16, más lo del IVA, ya sube a 18 dólares ¿ya? A nosotros ¿cuánto nos quedaría de ganancia de eso, de todo el proceso de comprar la tela, cortar, coser, planchar y distribuir?, un costo real ha de tener de unos 6 dólares, costo real pero; a un margen de ganancia más o menos de 2 dólares a 1,50, ¿ya?, básica, y si en esa camiseta básica me dijeron que le ponga un bordadito, ya ha de ser menos 25 centavos, ya le queda 1,25, si en esa camiseta le piden un estampadito, ya son menos 25, entonces ya le queda menos. Claro. La camiseta... margen de ganancia de máximo de 1,50, 1,25 en prendas.

O sea, pero en este sentido, claro las... las que más cobran son por ejemplo, De Prati en este caso, digamos.

Ellos ganan un 50%, 100% perdón.

Y entonces, dentro del costo que me mencionaba estimado de 6 dólares, ¿ahí también incluiría lo que ustedes le pagan a la maquiladora?

Claro, ahí está todo, está tela, mano de obra; la mano de obra ¿en qué consiste? En sacar el patronaje, mandar a corte, de corte mandar a cosido, de cosido mandar a puli-

do, de pulido mandar a pancha y de plancha a despacho, y yo despachar; ahí se va los 6 dólares, 6,50 (sonido de asentimiento del entrevistador), la ganancia queda 1,50 ahí, más o menos, claro, 1,50; 1,25, ahí.

Y a la maquiladora entonces más o menos le estarían pagando... ¿cuánto sería más o menos lo que le están pagando a la maquiladora?

La maquiladora le pagamos por cada camiseta confeccionada 80 centavos a 1 dólar, porque ellas lo único que hacen es coser, claro, 1 dólar ha de ser que pagamos, bueno, pero..., porque se le da todo, se les da hilos, todo, ellas lo único que ponen es las manos, la mano de obra, nada más, ellas están ganando 80 centavos a 1 dólar, por prenda de vestir, por camiseta.

Claro, bueno, en ese sentido la empresa gana un poco más digamos.

Claro

Y bueno, ¿así sería entonces, para todos los productos que me mencionó hace un momento o cada uno sería distinto el margen de ganancia?

No, es que verá, el margen de ganancia yo le pongo a la polo 1,50, en las básicas 1 dólar; lo que se gana bastante es en moda, en moda es lo que uno... por ejemplo, ahí queda un margen de 3,50, de 2,50, 4 dólares de ganancia, porque es moda, la prenda es más cara, más trabajoso, se la vende más carita.

Claro, es justamente como me mencionaba hace un momento ya de que ahorita ya no están vendiendo prácticamente la de moda y es donde ustedes podían vender más y sacar más ganancia.

Y bueno, justamente relacionado a esto, ¿por qué De Prati en este sentido, les realiza una inspección?, porque recuerdo que usted me había mencionado la vez pasada que De Prati les controlaba, les realizaba inspecciones.

Es que es control de calidad (sonido de asentimiento del entrevistador), usted como cliente, va a De Prati y encuentra, consigue una camiseta sin botón, ¿cómo pasó eso?, ¿cómo llegó al almacén sin botón? Cuando es un rígido proceso para que llegue la 100% la camiseta ok, claro, (ruidos de fondo de niños) la calidad la hacemos nosotros y la calidad la mantiene De Prati. A nosotros nos van y revisan que la prenda vaya, pero, 100% la prenda exacta, tal y como nos pidieron, tal como debe usted ir a comprarle en el almacén (sonido de intriga del entrevistador).

Y entonces, ¿cuál sería... cuál sería la consecuencia de... de que sí, por ejemplo, en este control de calidad, no hubiera sido factible?

¿Me puede repetir?

Claro, le decía que ¿cuál sería entonces la consecuencia que, si es que, por ejemplo, en este proceso de control de calidad no... no fuera fructífero y por ahí hubiera algún error en alguna prenda?, ¿cuáles serían las consecuencias que tomaría De Prati?

Devolución, devolución total de la... devolución total de todas las prendas que he enviado mal. Por decirle, es una camiseta polo, color blanco, pues me devuelven toda la camiseta polo color blanca que está mal, no pasa el control de calidad, es la devolución total; si me compraron las 500, pues me devuelven las 500; si es que tengo la oportunidad de hacer el proceso, le hago el proceso, pero si no hay como hacerle el proceso pues... pues se queda la prenda.

Claro, prácticamente es una consecuencia bastante grave si llegara a pasar. Y bueno, también me gustaría retomar quizá un poco de lo que le mencionaba hace ya un tiempo sobre lo de la historia de la empresa, pero quisiera puntualmente preguntarle sobre... sobre la cisterna, recuerda que me había mencionado que usted también estuvo justamente presente, como decir: desde los cimientos, de la empresa y entre esos estaba la cisterna y quería preguntarle que, ¿para qué habían realizado esta cisterna?

Es que una empresa grande tiene que tener todos los servicios, ¿qué es todos los servicios que tiene que tener?, la cisterna es para contraincendios, para incendios, ¿ya?, la cisterna tiene que tener extintores, tiene que tener servicio médico, tiene que tener primeros auxilios, tiene que tener brigadas en caso de terremotos, tiene que tener este... hmm, recursos humanos, tiene que ayudar a los... a la gente que es..., ¿cómo le llaman a la gente que es...?, especiales. Usted en una empresa tiene que tener todo, tiene que tener en dónde va la basura, dónde va el cartón, dónde van las telas, reciclaje, donde va este... las... lo que limpian los tableros de los estampados, donde... donde ponen lo que lavan los estampados y todo eso. Es un... tenemos que... a más de ser cuidadosos tenemos que cuidar el medio ambiente, tenemos que tener reciclado, tenemos que tener todo, porque en caso de emergencia todo, el municipio de encarga

a usted de irle a chequear que tiene que tener esto, todo lo esencial para un incendio, todo lo esencial para una catástrofe, todo lo esencial para enfermedades, y eso. Ese es un... no es que la empresa ya la constituyó y ya la hice con eso, no, tiene permisos, tiene que sacar un montón de cosas.

Claro, para que pueda funcionar precisamente tiene que tener todo esto en regla (sonido de asentimiento del entrevistador)

Todo eso en regla.

Ya y ¿cómo funcionaría entonces este... lo de la cisterna?

A ver, la cisterna... el municipio le obliga a usted tener una cisterna para contraincendios (sonido de asentimiento del entrevistador), en caso de incendios ¿ya?, y le da el municipio las medidas y todo de cuántos metros tiene que ser, de cuántos cantidades de litros de agua tiene que hacer la cisterna y todo eso; tiene que hablar con el municipio y el municipio le dice: «aquí para esta empresa que tiene de 300 metros, necesita una cisterna de 1000 litros cúbicos» por decirle ¿ya?, entonces usted tiene que hacerle con todos los parámetros que le dan.

Claro, dentro de los parámetros que le establecen y bueno, prácticamente estos para el control del... de cómo manejan el agua.

Claro, ahí le indican cuántos extintores contra incendios usted tiene que tener, de qué tipo y todo eso, eso tiene que tener por regla.

Claro, en ese sentido me parece que la empresa cumple con todos los requisitos del municipio para el control de las aguas prácticamente.

Le exigen y es una obligación (sonido de asentimiento del entrevistador).

Y bueno, para dar paso quizá a la que sería la última pregunta de esta... de este cuestionario digamos para puntualizar algunos temas, bueno, quisiera hablar sobre los sindicatos. Recuerdo que usted me hizo una descripción bastante amplia del porqué usted rechazaría el sindicato dentro de una empresa y bueno, ahí quisiera preguntarle ¿de dónde surgen estas ideas o el conocimiento de la forma en cómo surgen y se forman los sindicatos y cómo funcionan?

A ver, sindicatos, para mi punto de vista que es personal, no estoy de acuerdo. Los sindicatos son burocracia y más hay en las... en grandes empresas, pero también hay más en el sector público, ahí es lo que abundan los sindicatos ¿ya? El presidente de los

trabajadores, el señor no trabaja, el señor habla y hace bulla y grita «que el sindicato de trabajadores se va a poner en paro, vamos a salir el viernes a tirar piedras». A ver, porque no se reúnen con el presidente, con lo que es... «señores sabe que podemos hacer esto...», no, ahí ya no. El sindicato es para mi punto y mi forma de pensar es para mantener pipones, discúlpeme quizá ese término que se utilizaba mucho antes (sonido de asentimiento del entrevistador), cuando Guayaquil era piponado. Yo me saco el aire trabajando las 8 horas, los 5 días de la semana y eso por un sueldo, ellos no hacen absolutamente nada y ganan más que un diputado, y viven de eso, y se mantienen de eso, y tienen carros, tienen buena casa, tiene dos mujeres, chuta, todo eso; y uno que se saca, voy a utilizar el término criollo, la madre, ni una bicicleta se puede comprar, ellos tienen todo. Eso para del sindicato para mí no funciona, como vuelvo y repito, estamos como 180... 200 empleados que éramos, nos propusieron, pero no, en la empresa dijimos, yo de mi parte dije: «no, si quieren hagan ustedes, pero conmigo no cuenten», porque yo no quiero ser secretario, y por estar secretario, ganándome mi mensual, que me pague la empresa y ustedes voy y les saco. Si queremos algo, yo les he planteado, propongámosles, «sabe que señor, necesitamos que nos den transporte de puerta a puerta», «sabe que señor necesitamos el almuerzo que nos den», «sabe que señores necesitamos el entro médico», o sea, conversando se solucionan las cosas, antes de tener otra persona que hable por mí, yo puedo hacerlo, claro. Me querían coger a mí porque yo tenía voz y voto con los dueños, pero eso no era; «yo puedo ir a hablar, como usted puede ir solucionar y hablar su idea» (sonido de asentimiento del entrevistador); ir a un secretario para que me de hablando o hablando, diciendo lo que yo quiero decir, no lo veo factible pudiendo hacerlo yo (suena un teléfono celular), y como digo, ellos viven a costillas ¿de quién?, de los trabajadores, claro, porque ni siquiera trabajan; trabajaran de decir ya, «que va dice que entró trabajando para nosotros», en ¿qué aspecto?, ¿qué aspecto?, a ver...

Terminan siendo solo burocracia.

Burocracia, tanto hablan que «sí, que los patrones... que cómo va a hacer esto, nos dieron de indemnización lo que les dieron la gana a los patrones», ¿qué hicieron?, la ley los favoreció hicieron, ¿quién va a derogar eso?, quizá el nuevo presidente que venga ahora, quizá, no lo sabemos y seguirá hasta que lo manden. Yo soy secretario,

tengo a mi nuera, mi nuera es bachiller, voy y la pongo en un cargo, ¿para qué se hace eso?, para conseguir palancas y meter a las familias, a los amigos, claro, y ya, eso es para mi punto de vista. Pero no, como vuelvo y repito, yo no concuerdo, puede que me haya equivocado, no lo puedo decir, pero puede que yo no y otro sí, pero para mi punto de vista es eso, que yo no...

Claro, sí, justamente le entiendo porque claro, termina siendo una...teniendo una suerte de burocracia como decíamos hace un momento, y más para palancas no, no es conveniente.

Para que eran los amigos para: «oye ñañito dame ayudando a mi tío, mi primo», mas no para, o sea, a nosotros, porque lo llevan a comer, «ñañito vamos». No, no, no soy de ese criterio, a mí me gusta... o bueno he sido formado, he sido formado desde pequeño con buenos criterios y eso. Creo que el dinero o por estar desocupado o por estar en una oficina no lo pediría.

Así es, verdad, el dinero también luego cambia a la gente ¿no?, a las personas. Y bueno con eso entonces, habríamos terminado esta sesión.

Ya con eso, si necesita nuevamente, estoy a disposición si... para poderle colaborar, ayudarle y así es como dice su maestro que se ha sentido muy bien con la entrevista, yo le agradezco, porque lo que le estoy hablando con toda la verdad, no estoy exagerando, estoy diciendo lo que yo he sido y lo que yo soy, y si tienen la voluntad para poder hacerme llegar.

Justamente por eso agradecerle porque ha sido siempre coherente con lo que nos ha contado y contándonos desde su verdad que es prácticamente la verdad de la empresa, que nos ha sido muy valiosa la información y más que todo, como le había comentado, a mi profesor le pareció bastante interesante profundizar en estos temas.

Claro, gracias.

(se despiden haciendo uso de señas con la mano)