

Entrevista Realizada a Segundo Raúl Herrera Jacome. Dueño-gerente de venta de produc- tos textiles.

Raúl Herrera

Hola buenas tardes, Aquí nos encontramos con el señor Herrera, el cual es dueño de una microempresa de ropa en Quito. Le voy a comentar Señor Raúl La entrevista va a estar formada por cuatro partes la primera van hacer los datos personales, la segunda la historia de su negocio, La tercera hacer la descripción de su trabajo Y la cuarta Referente a las preguntas de opinión Y de sensibilidad. Empezando la entrevista también quiero acotar que el señor Herrera ha dado su consentimiento para ser grabado ¿ok? Para empezar, ¿nos podría decir su nombre, en qué lugar y en qué año nació?

Buenas tardes, gracias por la entrevista Para mí es un gusto colaborar con los muchachos de la Universidad Central del Ecuador, con todo gusto hago mi colaboración y mi tiempo, mi nombre es Segundo Raúl Herrera Jácome, nací en el año del 1969 del primero de septiembre, nací en la ciudad de Ambato, en Ecuador.

Listo, ¿quién lo cuidó en su infancia?

Bueno yo nací en el seno de mi familia que es mi padre que lleva el mismo nombre Segundo Raúl Herrera y la señora Mariana Jácome, en su lugar bueno no tengo ninguna mayor memoria de pequeño, pero si recuerdo tener el afecto de mis dos seres queridos en un principio hasta los 9 años que compartí plenamente con mis seres queridos. Digo que hasta esta fecha porque circunstancialmente ellos se separaron y seguido de eso mi mamá tuvo que emigrar a Venezuela entonces en ese tiempo, pues, cambiaron circunstancialmente quien me cuidaba o quien velaba por mí y en esa circunstancia puedo avocar y colocar que tuve la fortuna de que también tuve el cariño y el afecto y el cuidado de una tía materna con su esposo, a los cuales, quiero y amo mucho porque me cuidaron, me enseñaron y tengo muchos recuerdos bonitos de parte de ellos.

Esta tía, ¿fue en Venezuela o en Ecuador?

No no, mi tía es de aquí, oriunda de la provincia de del Tungurahua, hermana de como le digo, de mi mamá.

Ya, muy bien, bueno, quería saber señor Herrera si... ¿estas personas que lo criaron o formaron parte de su crianza fueron muy severos con usted o cómo considera que fue su crianza? ¿Fue fuerte? O ¿fue una crianza, por así decirlo, un poco más acomodada tal vez?

Mmm... bueno, en cuanto a la educación que recibí por parte de mi madre, no puedo

decir que fue una madre en principio de carácter muy fuerte, en esos tiempos si se aplicaba el castigo físico, si me acuerdo que en algún principio hubo el uso de la correa y de su carácter, como le digo, puedo connotar de esa parte. De parte de mi papá nunca tuve un recuerdo extraño una agresión física y decir que tengo recuerdos donde tenga presencia de agresión física en cuanto al tiempo que me tocó vivir, que fueron tres años con mi tía, nunca jamás más bien de parte de ellos en algún momento pudo haber habido una agresión menor por parte de sus hijos, pero, más que todo travesuras de muchachos, juegos y entre ello, pues, ciertas intolerancias que suceden entre los niños, que yo en ese entonces tenía como 9 o 10 años 11... entonces, no puedo decir que por parte de mis tíos tuve alguna reprimenda, que no lo dudo pudo haber habido alguna circunstancia porque su trabajo de ellos también era bastante fuerte y yo era un muchacho de la ciudad, no estaba acostumbrado al campo porque ellos obviamente vivían en el campo, dedicados a la agricultura y la ganadería, entonces, a mí me costó en esa parte adaptarme a la situación, pero, tuve de parte de ellos mucha tolerancia, mucha comprensión sobre todo, porque ellos sabían bien mi procedencia y, pues, me aplicaban ciertas tareas y deberes que había que cumplir en la casa acorde a mi condición y en esa parte también yo puedo estar agradecido y pensar que siempre tuvieron una cierta consideración y cariño y eso a mí nunca se me va a olvidar. Hoy en día mi tía ya no existe entre nosotros, pero la llevo siempre en mi corazón con un inmenso afecto, igualmente a su esposo que está con vida todavía, hoy en día él tiene 84 años, igualmente lo quiero, lo aprecio mucho y mi consideración permanente con él.

Listo, muy bien, bueno, ¿tal vez se recuerda si en el colegio al que usted asistía, los profesores lo hayan castigado a usted o a sus compañeros? ¿Tal vez alguna travesura que hicieron en ese entonces o al similar?

Bueno, sí, en esos tiempos si existía la reprimenda con correa, recuerdo claramente en el colegio, en 4to, 5to, 6to grado, los alumnos que incumplían con los deberes o faltaban en unas conductas indebidas en el salón con el profesor, el profesor tenía como una correa y en otros casos como un pequeño fute, con el que los profesores se daban a respetar o los castigaban de esa manera. Me recuerdo en una ocasión, los hacían cargar con otro compañero al muchacho que iba a ser castigado y entonces el profesor cumplía ya le daba su correazo, su fuetazo (risas), pero no puedo decir que a

mí me sucedió eso, pero sí puedo decir que a otros muchachos les llegó a suceder y yo soy testigo de eso efectivamente.

Y... ¿a veces era correspondido o usted cree que era correspondido el maltrato físico? ¿Tú dices que si era merecido?

Exacto.

En ese tiempo, era lo que veíamos y nosotros no teníamos, digamos, un contraste de decir esto es correcto y esto es incorrecto, para nosotros eso era correcto y estaba bien, no puedo contradecir en ese entonces o tampoco tenía la voz o la edad para enfrentarme y pararme con un profesor y decir “mire eso es incorrecto” o “¿por qué lo hace?”. También había mucha gente con malos procederes, con malas conductas, con agresiones entre muchachos, incumplimiento de deberes, entonces, esas cosas eran castigadas de esa manera, pero, experiencia propia de ese aspecto nunca la tuve. Como le reitero, si tengo experiencia de otros compañeros de estudio que si se vieron afectados por esa situación.

Ya, bueno perfecto, cambiando tal vez un poco el tema, quería saber si... ¿su infancia o su adolescencia fue caracterizada por carencias económicas en su hogar? ¿Si se acuerda tal vez de ese aspecto?

Carencias, carencias, no puedo decir que jamás puedo tener carencias, porque carencia es la falta de algo. Éramos unas personas que trabajamos el día al día y teníamos los recursos necesarios para subsistir, pero, decir que tuve carencias así extremas como que un día me tuve que acostar sin comer... ¡jamás! O que salí con una prenda rota a la calle... ¡jamás! En esa parte, mis padres siempre estuvieron pendientes de mi manutención.

De sus necesidades básicas...

De mis necesidades básicas... y cuando mi mamá se fue a Venezuela, mi papá velaba por mí, no en las condiciones que de verdad había que haber contribuido, pero, mi mamá enfrentó esa situación, nos mandaba la mesada para la comida, a mi tía, obviamente; mandaba periódicamente unos cartones con ropa, comida, golosina, sobre todo, con ropa, periódicamente mandaba para las necesidades nuestras y cubrir lo básico, nunca hubo grandes lujos, pero, si se cubría las necesidades básicas de alimentación, vestimenta y de cuidados... sí, no puedo quejarme de eso.

Ya, perfecto, bueno... ¿cuántos años de educación formal usted cursó? ¿Estudió al relacionado con lo que usted, ahorita, ejerce como ocupación? Y ¿cómo aprendió su oficio? Si deseas podemos ir por partes, ¿cuántos años de educación formal usted cursó?

Yo tengo mi bachillerato completo y mi primaria completa. Mi primaria completa la cursé aquí en el Ecuador y raíz de que gradué, mi madre me vino a buscar, como ya le hice mención, mi madre estaba en Venezuela y en Venezuela concluí mi bachillerato. Durante ese tiempo sufrí un daño físico que en cierto modo me impidió hacer el trabajo o el estudio, aun así, tuve buenas calificaciones, buen rendimiento en el estudio, pero, para estudiar en la Universidad donde se requiere mayor cantidad de estudios...

Lecturas...

Lecturas... pude haberme complicado, pero, aun así, yo hice mi calificación para poder ejercer, sacar mi carrera que en ese momento yo quería ser químico y se presentó en la misma coincidencia, en el mismo tiempo, la oportunidad de administrar un pequeño local comercial, el cual, mi mamá lo instaló, lo montó, en el año 1990. Entonces cuando mi madre montó ese local, yo me encargué de ese local y como quien dice ese fue el legado que mi madre me dio para emprender mi vida, entonces, no tengo quejas, estoy agradecido. Todo lo que tengo y todo lo que soy le debo también a mi madre.

Este local, ¿qué productos vendía?

Este local del año 1990, era expendio de ropa, vendíamos ropa al detal de dama y de caballero. Tiempo atrás, durante mis estudios de bachillerato, en Venezuela, mi mamá tenía una tienda de abarrotes, afortunadamente, cerca de donde yo estudiaba, cosa que cuando yo tenía horas huecas en las clases yo corría a ayudar a mi mamá porque sé que mi mamá trabajaba sola y entonces había que levantar sacos de papa, de yuca, de mercancía y entonces necesitaba ese apoyo y siempre contó conmigo. Desde el año 85 más o menos tuvo la tienda y esa tienda era una tienda familiar, en la cual, trabajaba mi padrastro, principalmente comprando la mercancía, pero la que ejercía o se desempeñaba o la encargada de compra-venta y administración (interrupción). Entonces, ahí se encargaba de... (interrupción). Entonces como ejercía tantos roles mi mamá, necesitaba la colaboración de mi parte y eso siempre tuvo así y...podría pensar que ese también ha sido mi motivo a parte que desde niño me llamaba la atención el

comercio, entonces ver a mi mamá ha sido mi inspiración.

Ya, es decir que desde que su madre montó esos locales dedicados al comercio, primero del abasto y luego de la tienda de ropa, usted empezó a aprender del oficio que es el que ejerce actualmente.

Sí, sí, efectivamente, es así. En principio, era hasta nervioso en ver una cantidad de gente pidiendo el uno, pidiendo el otro, dame esto, dame el otro, obviamente, en una tienda de abarrotes, una frutería, hay más afluencia de gente en un momento determinado, entonces eso lo ha enseñado a foguearse a uno y perder el miedo ante esas cosas. Para mí es muy normal atender 3, 4 o 5 personas a la vez y ya uno sabe cómo administrarse en ese aspecto.

Ok, ¿usted ha tenido algún tipo de formación crecimiento personal, algún coaching o algo más técnico en su vida para justamente hacer las ventas?

El coaching es mi mamá...(risas). Mi maestra es mi mamá y mi deseo de aprender en el ramo, de verdad que no tengo formación profesional, académica en este aspecto, ha sido más mi inspiración propia y mi deseo de seguir adelante. Cuando uno desea surgir y hacer las cosas sale todo bien, sale todo fluido, pero mi manager, mi coach... mi madre.

Está bien (risas). Bueno, te comento que ahora vamos a pasar a la segunda parte de la entrevista que es referente a la historia del negocio, la cual, ya nos has contado un poco cómo surge, pero quiero empezar preguntándote ¿qué productos ofreces actualmente al público? Calentadores, chompas talvez...

Mi línea, en forma general, puedo resumirla que es una línea de ropa de dama y de caballero en línea deportiva y casual. A través de los años me he formado más en esa línea porque cada cosa requiere su tiempo y, como en todo, en gusto. He hecho mis incursiones con uniformes, no me ha ido bien... he hecho incursiones con ropa elegante, no me ha ido bien... entonces me he dado cuenta que la ropa casual y deportiva es mi fuerte, me manejo bien, siempre estoy en sintonía con lo que está en tendencia y me ha ido bien, entonces me he quedado exactamente con esa línea. Tampoco me dedico a la ropa de niño porque eso es como quien dice otra disciplina, aunque se vea muy igual, también requiere de ciertos detalles, conocimientos que, obviamente, los he descuidado en el tiempo por forjarme y por forzarme justamente en tener conocimientos lo

más amplio posible de lo que es ropa casual y deportiva para dama y para caballero.

Perfecto, yo quería preguntarte también, ¿tal vez de los productos que tu ofreces actualmente aquí en Quito, cuando tú estabas en Venezuela y tenías tu tienda de ropa en Venezuela, estos productos que tú ofrecías en Venezuela eran diferentes en cuestión a los que existen aquí?

De diferencia no, puede, de repente, relacionarse con que estamos trabajando en un clima cálido para una población tropical allá en Caracas, Venezuela, y en esta situación de que ahora estamos en la ciudad de Quito es para un clima templado, entonces lo que principalmente cambia son los materiales, un poquito más gruesos, un poquito más abrigados en un lado, un poco más frescos en otro, pero, principalmente en todos es el principio, en principio todos son iguales, es cuestión de adaptarse al ambiente porque jamás el ambiente se va a adaptar a ti, para desarrollar tus intelectos que ya tienes conocimiento.

Es decir, que, por ejemplo, en Venezuela tú ofrecías ropa un poco más holgada ¿tal vez? Para el clima...

No se podría decir que más holgada, sino más fresca.

Más fresca sí

Más fresca, más delgadas las telas porque justamente no puedes usar telas gruesas o muy abrigadas por el clima justamente, en cambio aquí, se necesita telas que abriguen el cuerpo por el clima. El principal...

Determinante

Determinante, en el ambiente es justamente el clima, si estamos hablando de una temperatura que oscila entre 9 a 20 grados y en Caracas estamos hablando de una temperatura que oscila de 15, 16 a 33 y 35 grados en algunos momentos, entonces, se requiere ropa adecuada para el ambiente.

Perfecto, bueno, ahora yo quería preguntarte, ¿cómo iniciaste tú, propio negocio?

Sabes que, como lo dije hace un rato, iniciar yo mi propio negocio no fue, fue el emprendimiento en un principio de mi madre que me monto un negocio y me lo dio, me dijo “trabájalo”, más nada, eso es todo y honestamente sin conocimiento sino solo el deseo de aprender y de surgir me dio, mejor dicho, aquí está el local,

aquí está este capital y en tal sitio se compran las cosas, punto, lo demás en el camino se fue enderezando todo y fue poco a poco haciéndose de los conocimientos más básicos, ¿dónde comprar? ¿A quién comprar? Conseguir el mejor precio, porque siempre hay que conseguir el mejor precio para poder tener un precio solidario para el público y poder ser competitivo.

Claro...

Entonces, inicialmente tengo es el apoyo de mi madre, yo le debo a mi madre lo que soy, no le debo a más nadie.

Perfecto, y... ¿cómo te diste cuenta que podría irte bien con el negocio?

Obviamente, el negocio apenas inicio y con mi vocación que me hice, empecé a darme cuenta de las tendencias que estaban vigentes, empecé a llenar la tienda con esas tendencias y el primer año excelente, el primer año yo tenía capacidad para abrir otra tienda o hacer la compra de otros haberes que en mi vida podía pensar poder comprar sin el apoyo que un principio mi madre me dio.

Ok, perfecto. ¿Cómo lograste reunir este capital inicial? (interrupción)

Como te hice mención, mi mamá tenía una tienda de abarrotes, con la tienda de abarrotes al cabo de 6 años (la mujer del entrevistado aparece para pedir información sobre el precio de una prenda) entonces, mi mamá pudo reunir para empezar este emprendimiento del año 90.

Muy bien, entonces ¿cómo lograste reunir el capital que tenías anteriormente para iniciar los negocios aquí en Ecuador?

Bueno, estamos hablando del año 90, durante todos esos años, fueron de ahorros, ahorros, ahorros y luego, con esos ahorros, logramos comprarnos la casa de mi mamá, luego montamos otros negocios, entonces yo logré comprar mi propia casa, mis propios autos, entonces... no es un capital que salió de la noche a la mañana. En el año 94 yo monté mi segunda sucursal, en el año 98 compré mi primer local y también compré mi propia casa. Con el esfuerzo, la constancia y la perseverancia se logran las cosas y sobre todo con el ahorro porque sin ello no hay esperanza.

Es decir que, ¿Venezuela te funcionó como base para iniciar tus negocios en Ecuador?

Si perfectamente, si puede decirse que así fue.

Ya, y antes ¿puede decirse que tú hiciste algún tipo de inversión aquí en Ecuador?

No, no he hecho ninguna inversión.

Ok, perfecto. Bueno, ¿Cuántos años llevas en el negocio y cuáles han sido los eventos más importantes desde que empezaste? Reformulo la pregunta, ¿Cuántos años llevas ya en el negocio de la tienda de ropa? Y adicional, ¿cuáles han sido estos eventos más importantes para ti que han tenido esta relación con el negocio?

Bueno, yo tengo, prácticamente, 30 años en el ramo de la ropa, muy a parte que desde muy joven estuve apoyando en la tienda de abarrotes a mi madre, en ese entonces yo no percibía ningún margen de ganancia porque era un muchacho que estaba estudiando en el bachillerato y el tiempo libre que le sobraba dedicaba el tiempo al trabajo con su madre, entonces, desde el año 90 (el hijo menor del entrevistado le pide ayuda con el celular) que yo tengo mi independencia económico, pues, estoy trabajando con ahorros y sacrificios las cosas que hoy en día las tengo, como te hice mención, ya al año tenía la capacidad de comprar otras cosas, pero obviamente tenía (el hijo menor del entrevistado respira fuerte) otros proyectos en mente como independizarme de un local, al cual, tu tenías que pagar un arriendo y esa era una de las metas que yo perseguí, entonces, mi primera , claro, cristalice esa idea varios años después pero salieron bien con el esfuerzo trabajo y el ahorro.

Es decir que, ¿ese ha sido el evento más importante desde que empezó el negocio? ¿Ha sido ese?

No, no, digamos, ese ha sido como quien dice un proyecto, evento como tal ha habido muchos, porque no me quede solamente con un local mi trabajo me dio, obviamente, otras alegrías en obtener otros locales comerciales y debido a las circunstancias que hoy en día Venezuela está sucediendo y se está viviendo, estoy aquí en Ecuador y conforme y satisfecho porque el que trabaja y el que tiene deseos de surgir en cualquier parte (el hijo menor está hablando, aunque no se entiende qué habla) está para eso.

¿Cuáles han sido estos motivos que han hecho que usted se fuera de Venezuela?

A pesar de haber tenido negocios, a pesar de haber tenido varias sucursales

Principalmente la situación político-económica del país me ha hecho emigrar, porque

para poder surgir, para poder avanzar en la economía en general se tiene primero que todo deseos de trabajar, segundo ahorro, tercero una moneda estable, una política estable, entonces, esos factores son imprescindibles, hay factores que tú manejas y otros factores exógenos que tú no manejas, que tienes que sortearlos y en este caso la política y la economía del país jugaron en mi contra y entonces desde el año 2014 ya tenía planteado que yo me venía a Ecuador, a mi tierra pues.

Ok, perfecto. ¿En busca de una mejor vida?

Mejor vida la tenía allá y mejor vida la tengo aquí, principalmente por tranquilidad. Esta situación inestable del país lo hace pensar a cualquiera, sobre todo cuando los costos de compra y los costos de venta se igualan por la inflación o no aparezca la mercancía a la que estás acostumbrado, se hace cuesta arriba. Mi ramo es la ropa, hoy en día puedo dar fe de que mi ramo es la ropa, he hecho incursiones en locales de comida, pero, no me ha ido bien y entonces me quedo con la tienda de ropa mientras haya salud y vida y ganas de trabajar.

Listo, está bien, bueno ahora yo quería preguntarte otra cosa, y era ¿cuáles eran tus proveedores en Venezuela? Si se puede dar algún nombre de algún lugar o aquí en Ecuador, no es necesario tampoco que nos des tus actuales proveedores o nombres de empresas, esta pregunta va más bien enfocada a en si la mayoría de los productos que vendes son de origen nacional, internacional y bueno en Venezuela si deseas puedes decirnos como se llamaba el sitio, el mercado mayorista donde comprabas, sino no hay problema y sería orientado a lo mismo (ruidos por parte del hijo menor del entrevistado) si es de origen internacional o nacional los tipos de productos que tú ofreces?

Como te dije desde un principio también, la línea está dedicada a un ambiente tropical, principalmente trabajaba con ropa importada en ese entonces, también por el nivel adquisitivo de la población, el nivel adquisitivo de la gente era muy bueno, optaba o prefería comprar un producto importado que un producto nacional, también, así como aquí, allá también había mala fama de producto nacional, entonces, preferíamos trabajar con producto importado. ¿Quiénes nos ofrecían esta mercancía? En Venezuela está cubierto estos requerimientos, estas importaciones por personas de Líbano, Pakistán, Hindúes, entonces, yo compraba este tipo de personas que están dedicadas a este

ramo y que cubren justamente la demanda de ramo de este renglón y en cuanto a la línea nacional teníamos proveedores que la verdad a estas alturas no me acuerdo del nombre de las personas ni el nombre de las empresas, pero, eran muy pocos, entonces estas personas en cuanto a los pakistaníes, libaneses, que allá los resumimos de forma general como “Turcos”, entonces ellos hacían sus compras directamente en China, en Panamá o Curazao, en cuanto a la producción nacional honestamente muy poco. Había mucha acogida y muy buena ropa importada.

¿Y aquí en Ecuador?

Aquí tengo 5 años trabajando con la ropa, en principio también trabajábamos con mucha ropa importada. A raíz de la cuarentena, las importaciones están cerradas y estamos casi 90 o 95% de lo que ofrecemos es nacional. Hemos tenido que buscar, escarbar entre la gente que produce, pedir un poquito más de control de calidad y también precio porque los tiempos no son iguales y en cambio hoy en día estamos dedicados a un renglón económico por la situación del país, la gente se ve y se desea, pero no todo el mundo tiene la capacidad de compra, entonces tenemos que ajustarnos a esas necesidades.

Ahora que tú mencionas eso, justamente, más adelante te iba a preguntar, pero, como lo mencionaste lo de la pandemia... ¿tú has tenido que cambiar los tipos de productos que tú ofreces en la tienda?

Efectivamente, te hago mención, antes de la pandemia vendíamos mucho producto importado y ahorita, en primer lugar, no hay, lo poco que hay costoso y lo poco que hay no es de mucho gusto de la gente entonces, desde mi punto de vista y desde mi punto de trabajo eso es lo que ha pasado, nos ha obligado la situación a adaptarnos a los nuevos tiempos ofreciendo un producto lo mejor posible y al mejor precio, lógicamente, ha requerido que los márgenes de ganancia también sean disminuidos y creo que también los fabricantes han tenido su parte que hacer en eso.

Ya, también te quería preguntar, va relacionada con la misma pregunta que te acabo de hacer. ¿Has notado si los clientes ahora buscan otro tipo de productos, ya sabemos que sí, pero no sé si buscan otro tipo de productos más cómodos? Esto te lo hago en referencia a que hay estudios o encuestas que dicen que por motivo de la pandemia ahora las personas están empezando a buscar ropa un

poco más cómoda porque ahora la mayoría del tiempo están en casas entonces, ya no buscan algo con lo que se vean mejor en la calle, sino que sea cómodo para estar en la casa.

Sí, sí, efectivamente así es. La línea de vestir está ahorita totalmente decaída, se vende alguna que otra prenda, en eso incluye prendas de vestir de dama y de caballero (música de fondo que se pone en la tienda para amenizar el ambiente) que está deprimido actualmente (respiro fuerte y cerca del micrófono del hijo menor del entrevistado) no hay casi ninguna demanda, pero, si hay demanda de ropa de casa, dígame calentadores de algodón, de licra, leggis de algodón, de licra, camisetas, pijamas; básicamente eso. Tengo amistades que, obviamente, también fabrican calzado y también han tenido que hacer un rubro económico, cómodo y confortable porque los tiempos lo ameritan así.

Ok, perfecto muchas gracias por tu respuesta. Bueno, siguiente pregunta: ¿cómo se administra el flujo de mercancías e insumos? Esta pregunta hace más que todo referencia a si tu llevas algún registro de las ventas o de la mercancía que entra aquí en tu tienda, justamente para evitar algún robo o darse cuenta si algún trabajador está robando.

Bueno, yo soy la persona que atiende esta tienda (estornudo del hijo del entrevistado) y no tengo la contabilidad de lo que tengo en este momento. En cuanto a las...

A las ventas

A las ventas si se lleva un registro, lógicamente, se hace la facturación de la mercancía que sale y básicamente así, no hay mayor problema, pero, es porque, principalmente, yo estoy al frente del negocio, me vería obligado en hacerlo si tuviera otro local, en el cual, tuviera que delegar mi presencia y obviamente habría que hacerlo porque hay que hacerlo.

Ya, perfecto. ¿Cómo se organiza el proceso del negocio una vez que la mercancía llega al almacén hasta que finalmente se vende? ¿Cómo es este proceso?

Es muy sencillo, desde un principio se hace la compra semanal, más o menos, y la mercancía es organizada y colocada con la colaboración de la chica que me colabora, revisando que no tenga hilos, mejor dicho, como se dice en este albor, hay que hacerle sus remates porque normalmente vienen algunos productos que requieren cortar algu-

nos hilos, algunas telitas porque eso afea el producto, los artículos, entonces la chica que tengo y hasta mi persona nos encargamos de hacer esa limpieza como de maquila como quien dice y no, como le dije también hace rato, se compra, se organiza en los respectivos lugares que ya van distribuidas en toda la extensión de la tienda y se vende al público, se registra la facturación como te digo y eso es todo.

Te quería preguntar, ¿tal vez has notado si como usted tiene una tienda un poco grande y tiene varios productos que ofrecer, tal vez usted ha notado si un producto se vende más que otro por el lugar en donde está exhibido?

Sí, lógicamente, tiene mucho que ver en ese aspecto uno como comerciante siempre busca un local que tenga la mejor fachada posible, pero, no todo el tiempo sucede lo mismo, entonces, cuando uno tiene un espacio bastante reducido de entrada o de acceso o de primera vista a la calle, obviamente, hay que rendirlo. Yo tengo mi vitrina con la exhibición y en la puerta de entrada, lógicamente, unos banderines que incitan al cliente posible o al futuro cliente a incentivar que entre, que compre porque tengo, obviamente, camisetas a \$5, leggis a \$5, calentadores a \$6, a \$7, pantalonetas y así, vea que la gente la puede tocar, lo pueda visualizar y sea de fácil acceso.

Perfecto, bueno, la siguiente pregunta ¿cuántos trabajadores tiene a su cargo? Y si nos podría dar un poquito de características generales de estos trabajadores o de este trabajador.

Bueno, principalmente, siempre, tanto en Venezuela como aquí, he trabajado con una persona y siempre preferiblemente de género femenino, ¿por qué? Yo soy un hombre y la mayoría de los clientes son también damas que requieren que en algún momento sea necesario, entonces, tomando en cuenta que sea de género femenino (el entrevistador mueve unas hojas de papel). Mayormente busco personas de buena presencia, edades comprendidas entre los 20 a 35 años y bueno de nacionalidad he tenido de todo, he tenido ecuatorianas, en este momento tengo una chica venezolana, he tenido de todo honestamente y por "x" circunstancia las personas se han ido muchas veces porque las personas han tenido que emigrar de la ciudad o del país o hay una mejor oferta de trabajo y la verdad no me opongo a eso, sinceramente cada quien está en el mejor lugar de su trabajo, que le rinda mejor el tiempo libre, le dedique a su familia y tenga mejor remuneración. Yo ofrezco el salario "x" que está convenido y sencillamente

las personas nos quedamos en eso y así queda, pero, si la persona está dispuesta o que consigue, mejor dicho, una mejor propuesta de trabajo en mejores condiciones, pues, bienvenido, puede irse. Siempre va haber una persona que quiera el puesto, nunca me ha faltado para qué.

Listo, bueno, la siguiente pregunta es: ¿se establece una meta de ventas diaria, semanal o mensualmente?

La verdad es que no se hacen metas, para mí ponerme metas en principio que yo soy la persona que me ocupo de mi tienda, de mi trabajo creo que sería frustrante porque digo “oye tengo que cumplir una meta” bueno no me parece, y más en estos tiempos de pandemia que es tan relativo, hay días que se hace “x” cantidad y otros días que no se hacen nada, entonces es un poquito difícil en estas circunstancias; tiempo atrás a lo mejor sí, como le digo, en situación económica estable, en situación política estable, con todas las importaciones a la disposición de uno, que uno pueda contener un amplia gama de productos para los clientes, que es posible que uno pueda tener unas metas, pero, ese es mi caso en particular, no estoy diciendo en ningún momento que esto sea un patrón en general, este es mi humilde punto de vista.

Ya, perfecto, bueno la siguiente es: ¿qué mecanismos se usan para controlar el uso del tiempo de los trabajadores?

Mecanismo no tengo ninguno, como le digo, solo tengo una persona que está bajo mi cargo, reconozco que muchas veces llego primero yo que ella, entonces, sé que donde hay una empresa que tenga “x” cantidad de empleados, entonces, si requieren de sistemas (el hijo menor del entrevistado habla, pero, no se entiende que dice) biométricos, sistemas de administración de personal, en el cual, se necesite un control de la entrada y salida de estas personas, pero, en el caso mío no es necesario.

Ya, perfecto, bueno la siguiente pregunta es: ¿qué factores considera usted para fijar el salario de sus trabajadores?

El convenido, como dije desde un principio, es un salario convenido entre las partes que como mínimo es el salario mínimo y es el que trabajamos porque tampoco son tiempos para estar ofreciendo más de ese sueldo ahorita.

Ya, pero bueno, lo que realmente enfocar con esta pregunta es: ¿qué cosas debe hacer la empleada o el empleado para que pueda percibir de este salario?

Por decirte, la persona que entra en un principio se le indica lo que tiene que hacer, básicamente en la mañana sacudir la mercancía (respiración fuerte del hijo menor del entrevistado) hacer una limpieza general del piso, organizar la mercancía que pudo haber quedado fuera de lugar el día anterior y siempre le digo a mis subalternas que deben tener mucha paciencia porque este es un renglón donde no hay constantemente, no hay un flujo de gente constante y que se requiere paciencia porque hay gente que se aburre, he tenido gente que no le gusta el ambiente del trabajo porque es muy sedentario o no es un trabajo que se necesita estar pa' arriba o pa' bajo constantemente y se necesita paciencia, este es un trabajo que se requiere paciencia y a la vez activarse en el momento que puede venir gente porque puede entrar uno tras de otro, hay otros casos que vienen 4, 5, 7 personas al mismo tiempo y todos quieren ser atendidos al mismo tiempo, no saben si entraron primero o segundo, cuarto, sexto... sencillamente quieren y entonces hay que buscar las técnicas que el tiempo y la vida te enseñan, justamente, para que la persona se sienta atendido, pero, a la vez con cierta espera.

Ok, perfecto, bueno la siguiente pregunta es: en su experiencia, ¿usted considera que es mejor entablar una relación de dependencia con el trabajador de una manera formal o de manera informal?

Yo estoy entendiendo que si una persona está trabajando para mí es de una manera formal. De una manera informal es como quien dice "mira te necesito 3, 4 o 5 días" como en el caso de diciembre que se necesita de una o dos personas o tres, las que sean necesarias por un tiempo "x", 15 días, 20 días, 30 días... ese para mí es un caso informal que es solamente por el momento indicado, pero, una persona que está constantemente trabajando conmigo es una persona formalmente trabajando conmigo.

Ok, perfecto, bueno la siguiente pregunta es: ¿usted ha utilizado trabajadores subcontractados (el hijo menor del entrevistado interrumpe, pero, no se entiende qué dice)? Si la respuesta es que sí, ¿Qué desventajas o ventajas tiene este tipo de trabajos?

No, nunca he requerido de ese tipo de trabajos de personas.

Ok, está bien. ¿Tal vez en algún momento ha tenido algún conflicto con algún trabajador (se interrumpe la grabación) Se repite la pregunta: ¿Si alguna vez has tenido algún tipo de conflicto o desacuerdos con algunos de tus trabajadores, en

este caso, alguna trabajadora (el entrevistador se confunde y dice trabajador)?

La verdad es que en Ecuador no he tenido ninguna mala experiencia, en Venezuela si hubo alguna vez casos de robos pero sencillamente la cámara ha detectado a la persona y cuando se le ha encarado a la personas con la evidencia en la mano se le ha pedido que se retire porque sencillamente ya no es una persona confiable porque en esto, como se dijo desde un principio, también se necesita que sea una persona honesta, confiable y trabajadora , lógicamente, porque hay momentos en los que hay que trabajar.

Con valores éticos y morales

¡Eso! Por supuesto, así mismo con valores

Ok, perfecto (se interrumpe la grabación). Listo. Bueno, ya, retomando la entrevista. ¿Señor Herrera, qué características positivas y qué características negativas ve usted en los trabajadores del sector de la venta de textiles? O bueno, en su caso de los trabajadores con los que se relaciona, tal vez los proveedores, las personas que le venden la ropa o los trabajadores que, en este caso el trabajador que tiene a su cargo o la trabajadora que tiene a su cargo.

Bueno, a través de mis 30 años de experiencia he tenido personal de todo tipo, personas que, con mucho amor a las ventas, a la atención al cliente, como ha habido personas que, pues es un simple trámite. El hecho de estar trabajando en ventas, en atención al cliente, porque simplemente han conseguido la oportunidad de trabajar y no le han puesto el cariño ni el afecto a eso. Entonces justamente esas personas han durado poco tiempo conmigo. Sencillamente he visto sus debilidades, he visto su falta o su empatía en con respecto al cliente y sencillamente, pues no es conveniente ni para mi negocio, mi mini empresa, ni mucho menos para atender a los clientes. Entonces, una persona comprometida con el trabajo, una persona que le gusta lo que hace, pues excelente y ha durado mucho tiempo conmigo. Y eso sería como que la experiencia laboral con respecto a los empleados. En cuanto a los empleados que me han atendido a mí con referencia a los otros, a mis proveedores, mmm... Pues sí, sí, hay gente que ha habido en su momento carismáticos. Deme su teléfono, Lo estamos llamando para cuando lleguen a la mercancía o con su atención en el momento que están despachando. Y le detengo esto, ando buscando tal cosa y sale, no, tengo también estas cosas

que son muy parecidas. Entonces se muestran bastante dispuestos a que la persona interesada, en este caso el mío, mi persona, pues vea muy buena atención de parte de ellos, mayormente digamos en forma general he tenido buenas experiencias con respecto a los vendedores, porque digamos que en el estatus de mayorista la gente busca gente más calificada, pues en ese ramo y la persona que esté como apática en el ramo sencillamente dura muy poco tiempo, así de sencillo.

Perfecto, señor Herrera. Bueno, la siguiente pregunta es: Y bueno, usted ya la había acotado en una pregunta anterior, pero esta pregunta un poco enfocada a ver si nos podría contar o relatar si es posible, ¿cuándo usted se ha percatado que un trabajador, un empleado de usted empieza a robar o empieza a agarrar mercancía para para ellos mismos o bueno, no sólo mercancías, sino también dinero que obviamente no les corresponde? No sé si nos podría relatar tal vez algún caso en específico que le haya sucedido.

Como le dije anteriormente, en alguna ocasión he tenido que despachar porque las cámaras de seguridad de la de las tiendas han detectado, se ha detectado, pues que han hecho cobros fuera de lugar de destinado para el despacho de los clientes y lo cobran y se guardan el dinero en el bolsillo. Entonces eso es un procedimiento indebido. Cuando las personas entran a trabajar conmigo, yo le digo esta es el área de despacho. Mientras no se, mientras no se cobre la mercancía, no se guarda en una fonda. Toda mercancía tiene que ser despachada en una funda, porque una ningún cliente puede salir con la prenda en la mano. Eso da una mala impresión o sencillamente la persona que está por entrar o por una en la puerta de negocio puede decir mira, esta persona sale robando porque sencillamente. Una persona que no está comprando no le interesa la bolsa. Y en otros casos son que ha habido pues esas personas que están a la expectativa del descuido de uno y se han robado maniqués, principalmente a los maniqués que están en las puertas de las puertas de acceso al local. Se han llevado el maniquí con la prenda o las prendas y unos se da cuenta por fin un poco tarde, porque a veces justamente se aprovechan de que el local permanece lleno o está con clientes y uno descuida un poco la puerta principal que justamente donde uno más coloca la mercancía, la exhibición del público, que está el peatón, pues que pasa en la calle o en la acera y los delincuentes aprovechan de esas debilidades, pero no toca otra. Pues,

que hay que arriesgarse y estar pendiente con cuidado, tener las prendas que están en la puerta de la entrada.

Ok, señor Herrera, muy bien, bueno, vamos a pasar con la siguiente pregunta, bueno, tal vez es una pregunta que le, que les da un poco de (risas). Capaz le podría dar un poco de qué hablar, ¿no? Entonces, bueno, la siguiente pregunta es ¿quiénes son sus principales clientes? Aquí tal vez sería interesante que nos cuente un poco quiénes eran los principales clientes en Venezuela, en las tiendas que tenía allá y quiénes ahorita son sus principales clientes aquí en Ecuador. Vale acotar también que esta pregunta va a referenciada a que queremos saber más o menos cuáles son las características de su clientela. Es decir, su tamaño, son grandes, pequeños. Tal vez son gorditos o robustos; tal vez blancos, si se pueden ¿no? Blancos, morenos, de nacionalidad distinta, que qué se yo, digamos portugués, venezolano, ecuatoriano. Entonces es bueno. ¿Quiénes son sus principales clientes?

Yo he tenido mis locales en áreas bastante, mmm... por decir populares, esa sería la palabra, populares y en áreas populares normalmente la clase de personas que transitan en ellas son personas asalariadas. Entonces vamos a pensar que en base a esto han sido personas que requieren productos no muy costosos. Que a su vez cubra sus necesidades y sus gustos. Entonces eso por esa parte, en otro aspecto. En cuanto a talla, tamaño, contextura de lo de mis clientes, en forma general puede decirse que, en Venezuela, por lo menos la talla M y L, son las más comunes en cuestión de hombres e igual en tallas para dama. Y en cambio aquí en Ecuador las tallas más comunes es la M y L para hombre, pero con una variante entre las mujeres entre la S y la M. Si hay una población de gorditas, como decirlo así respetuosamente a ellas, pero en el grueso de la población o el grueso de mis clientes están en la talla S/M para dama y para caballero igualmente hay un reducido número de personas robustas, pero con la ventaja de estas personas robustas que cuando consiguen algún producto que les guste constantemente entonces están viniendo, ¿qué trajiste?, ¿qué hay de nuevo?, ¿por qué no traes otras cosas?; siempre preguntan entonces aquí en por lo menos en Ecuador, la principal foro atenuante es que de repente piden por una talle mayor, piden unos 2 o 3 dólares más al mayor el producto dependiendo de cuál sea. Entonces a veces ese es

otro freno, porque entonces ya no le podemos decir que las tallas XL o XXL tiene el mismo valor de una prenda en oferta y entonces eso incomoda a esas personas gorditas. Pero lamentablemente los fabricantes tienen unos estándares de costos que al pasar en talla XL o XXL los costos aumentan y por ende cobran adicional y yo tengo que hacer ese recargo. No es la mayoría, pero si hay clientes que, pues dice, por ejemplo, un calentador vale diez dólares en forma general y el de XL/XXL vale doce o catorce, eso les incomoda, pero lamentablemente hay que cubrir esa demanda con ese excedente de costo.

Ok, bueno, ahorita enfocado un poquito con lo que usted acaba de comentar, con respecto a lo de las tallas y eso, tal vez usted se ha percatado si existe diferencias entre la talla que existe aquí en Ecuador, por ejemplo, una talla M con una talla M de Venezuela o de o de Estados Unidos, tal vez si se ha tenido la oportunidad.

Sí, sí, el tallaje varía de acuerdo al a la población a la que uno, con la que uno trabaje. Nunca podemos decir que la talla M que es para los Estados Unidos es la misma talla M que hay aquí en Ecuador. mucho tiene que ver con la talla general de las personas, que, si comparamos una persona de los Estados Unidos, con una persona de forma general hablo, con una persona ecuatoriana. La talla, altura, contextura de esta persona es menor. Entonces a esas circunstancias entonces se adaptan las tallas aun cuando se use la talla S, la talla M, pero que no tiene que ver en tamaño. Nada que ver, pues no tiene nada que ver entre países. Y si hablamos en Europa pasa lo mismo, las tallas son mucho mayores.

Ok, perfecto. Bueno, retomando un poco o bueno, siguiendo con el tema de los clientes. ¿Tal vez usted ha tenido algún conflicto con algún cliente? Tal vez porque, como bien se sabe a veces, usted me comentó que usted también atiende la tienda de ropa. Entonces, yo quería saber si ha tenido altercados con algún cliente, porque claro, la atención al cliente es primordial cuando en esta actividad comercial, ¿no? Y claro, de eso también depende mucho si el cliente compra o no. Pero bueno, quería saber si a usted ha tenido algún problema con esto.

Problemas, digamos, a través del tiempo que en el que he trabajado muy pocos, pero sí ha habido justamente, eventualmente circunstancias en las cuales el cliente pues se ha sobrepasado, pero yo no siempre lo he llevado, yo siempre busco la negociación,

la tolerancia y sobre todo en la educación y el respeto con el cliente. Muchas veces me ha tocado ceder a mí. Por evitar un problema mayor entonces, pero eso no quiere decir que yo tenga la razón. Ese es mi modo de trabajarlo. Entonces, pero justamente lo hago para evitar problemas mayores, porque, por ejemplo, una persona puede estar inconforme con una prenda y yo, y mi lema al atender justamente es que en prenda va garantizada, entonces le podemos decir que la persona llega a su casa y no está conforme; en otros lugares, mire, no aceptan el cambio; nosotros le aceptamos el cambio sin ningún problema. Entonces, sobre todo aquí en Ecuador, no existe esas políticas de satisfacción. Entonces yo le doy esa satisfacción al cliente para que tenga la seguridad, la certeza de que la prenda que está llevando. Es de total gusto de la persona. Otros casos pueden haber, pues sí, hay, pero en este momento no recuerdo.

Ok, está bien. Bueno, volviendo de nuevo (risas) con las preguntas, con otra pregunta que quería hacerle era si ¿alguna vez has sido objeto o has sido sujeto de estafa? Y si nos podría relatar como como sucedió esta estafa, claro en el negocio.

Estafa, estafa como tal, no, no tengo estafas, la verdad que no. No tengo ese caso, yo me han enseñado que para poder comprar una prenda es importante saber a quién le compras. Primero que todo y donde vayas tienes que pedir factura. En este caso aquí por lo menos existen, ya existen facturas o notas de venta. Entonces no tengo esa experiencia.

Ok, perfecto.

Ahora de estafarme a mí sí, me estoy recordando, de estafarme a mí sí, me acuerdo con un paquete, lo que comúnmente llaman un paquete chileno. Una ocasión llegó una en Venezuela a mi local, un joven que no superaba los diez y nueve, dieciocho años pidiéndome una docena de pantalones. Pero yo lo vi nervioso desde un principio y dije bueno, me van a asaltar a mí, digo yo. A lo mejor me van a pagar y luego me van a venir por el dinero que me pagan, qué sé yo. Bueno, el caso es que este muchacho pidió una docena de pantalones, no recuerdo qué cantidad exactamente sucedió, pero al final del de cobro, cuando yo estaba cobrando, el muchacho sacó un dinero de un bolsillo, sacó otro dinero de otro bolsillo y cuenta yo cuenta pa pa pa...y faltaba, empieza el a decir si está completo y resulta que vuelve él, cuenta el dinero y entonces, si es verdad, falta y

supuestamente vuelve la completa; en ése toma y dame de ese dinero hubo un momento en que me cambió el paquete. El paquete y un paquete que por decir sujetaban, fue un volumen grande con la palma de tu mano. Fue por la dominación del billete. Resulta que entre esa toma y dame, dame y toma, y un descuido mío, el muchacho cambió el dinero que tenía en una mano por otra, por otro dinero que tenía el billete mayor. En la parte superior, en la parte inferior. Y yo, honestamente ya me confié y lo que hice fue guardar en la caja sin volver a contar. Cuando el muchacho me paga sale muy apurado y yo también salgo apurada a apurado a ver en la puerta a donde salía corriendo y es cuando veo que había otro carro esperándolo a él y tiro las fundas de compras y se tiró de cabeza en el carro y el carro salió, pero muy rápido. Entonces es cuando me digo qué pasa aquí, por qué no veo, no veo a ninguna persona sospechosa por aquí, pero a su vez pues tengo el dinero. Cuando reviso el dinero representaba apenas un diez o un veinte por ciento. Yo creo que no llegaba al diez por ciento del total de la compra, pero con billetes denominación baja. Esa sí, esa es una estafa que a mí me hicieron, lo que comúnmente se llama paquete chileno.

Ok, ok, sí, eso creo que es algo, una historia un poco terrible. (risas) Creo que hay que hay que tomar algunas medidas en cuanto a eso, no para dejarse estar, para evitar justamente ese tipo de circunstancias.

Otra y otras circunstancias que reconozco muchas veces también es que a veces te confías en el billete que recibes, por lo menos aquí en Ecuador, que todos los billetes son verdes indistintamente de la nominación. Es que tú recibes el dinero de manera inconsciente y no te percatas del billete de la nominación y dan vuelto demás. Entonces esas son cosas que a veces me parece que me ha pasado. Y hay billetes también que se pegan, muchas veces de que hay gente que se pega. Uno da de más porque los billetes se pegan. Y en otra ocasión si me ha tocado recibir dinero de más porque los billetes también se pegan y yo, la he devuelto, pero no sé si yo he pagado de más y a mí me han devuelto, pero ya está. Pues así queda.

(Risas) claro. Bueno, como dicen por ahí, ojos que no ven, corazón que no siente (Ris-
sas).

Bueno, billete que no se ve, billete que no se siente.

Exacto (Risass). Bueno, bueno, está bien, bueno, siguiendo con las preguntas. La

siguiente pregunta es así: ¿cuál es el método de pago que más común se utiliza aquí en Ecuador y cuál es el que más utiliza o se utilizaba en Venezuela?

Si hablamos de formas de pago, tenemos que contextualizar en el tiempo. En la década del 90 y en la primera década del siglo XXI, pago netamente, ha sido 80 y hasta 90 por ciento en efectivo y el restante en tarjeta, raíz de la situación económica y política de del país, los años que me tocaron trabajar allá cambió totalmente eso. Hacer 95 por ciento, tarjeta y cinco por ciento efectivo. Sé que hoy en día ya no existe el efectivo. Si vamos al caso aquí de Ecuador la cosa es similar de los tiempos de atrás, en los años que llevo trabajando aquí podemos decir que un 90, un 95 por ciento es efectivo y el restante es tarjeta de crédito. Y en este hoy en día se habla hasta de transferencias.

Ok. Y cuando le realizaron el pago por tarjeta de débito, tengo entendido que le quitan un porcentaje de la venta que realiza por medio del Datafast, ¿cierto? O ¿cómo es este procedimiento?

Lo que es la empresa de Datafast quitan un porcentaje por sus servicios más el desglose del IVA. Entonces, eso pues podría decirse que hasta cierto punto está bien. Lo que no está bien, por lo menos en el caso que yo estoy acá al tanto, es que con pagos de tarjeta de crédito se toman 30 días para devolverme y de 8 a 15 días para tarjetas de débito. Entonces es sólo veo no, no tan favorable.

Claro, sobre todo cuando este es necesario. Por ejemplo, reponer mercancía no se tiene efectivo en la mano, me imagino que debe ser un problema.

Asimismo, eso es correcto.

Ok, señor Raúl, bueno, le comento que ya hemos terminado las preguntas de la tercera parte de la entrevista. Y bueno, ahorita voy a proceder con la última parte, que vendría a ser la cuarta parte, referente un poco más a lo subjetivo, vamos tal vez a adentrarnos un poco más en él, en sus pensamientos, en lo que usted piensa que; claro esto lo ha demostrado a lo largo de la entrevista. Pero bueno, esta estas son un poquito más, tal vez, que definen su personalidad, su opinión. Y bueno, espero que pueda ayudarme con esto, ¿ya? Bueno (Risas). Le comento, la primera pregunta dice así, ¿qué factores determinan el desarrollo de un país en su opinión?

Los factores que determinan, ¿los factores qué?

Le repito, le repito la pregunta (Risas). ¿Qué factores determinan el desarrollo de un país? En su opinión.

Primero que todo, las políticas económicas y sociales que X partido o jefe de gobierno pueda imponer, uno. Y las políticas que se puedan colocar y hacerlo a largo plazo. Por qué te digo a largo plazo, porque por lo menos la educación no es una cosa que se pueda impartir de hoy a un mes, de hoy a un año. Es un proyecto que debería crearse por mucho, para muchos años, indistintamente el gobierno que venga, el partido que milite, X. Cualquier persona o gobierno que esté instaurado en este momento debe llevar ese seguimiento más hoy en día, cuando se dice que la educación no es la más correcta, debe que debería hoy en día aplicarse con en frente a las nuevas tecnologías, a la educación que justamente se está transformando con estas videollamadas como lo que estamos haciendo en este momento, vía Zoom. Entonces hay que crear nuevas políticas que apunten a las nuevas tecnologías, pero eso tendría que hacerlo justamente los gobiernos de turno proyectados a diez, veinte, treinta años sucesivamente. Por qué China es justamente hoy en día, es lo que es. Porque justamente China se proyectó a quince, veinte, treinta años, cada período de tiempo ya tiene su agenda. En Venezuela, como me ha tocado vivir. Nadie habla de una agenda de económica, política, social, sino simplemente vamos a cubrir las necesidades de este quinquenio, de estos años con más, principalmente con más de endeudamiento. Y esa es la política principal; malas políticas sociales, malas políticas educativas, endeudamiento, endeudamiento, ya sea con China, ya sea con el Fondo Monetario, ya sea con el Banco Mundial y así... Entonces esas no son las políticas principales. Sé que existen e hilos de poder que manejan a los gobiernos, a sus conveniencias e intereses. Pero si se pudiera hacer, como te digo, planes a largo plazo que involucre justamente el desarrollo del intelecto de las nuevas generaciones, podría ganarse mucho más y podría ser más independencia. Porque la riqueza, como lo demuestra Venezuela hoy en día, no está en la en el oro, ni en el petróleo, ni en el uranio o en toda la riqueza, mineral que pueda tener Venezuela, sino en las personas. Y dígame entonces de los Países Bajos que no tienen ninguno de estos recursos hoy en día explotados, pero tienen su las capacidades e intelectuales y educativas de estas personas son muy superiores a todo Latinoamérica. podría compararse.

Ok, muy bien. Bueno, la siguiente pregunta dice: ¿cuál debería ser el papel del Estado frente a las personas que crean trabajo en un país?

Principalmente crear políticas amigables y tributarias para que los impuestos no nos ahoguen. Eso sería principalmente y....

Es decir, usted dice que debería haber un balance, un equilibrio entre la cantidad de impuestos que le cobran a las empresas.

Equilibrio no va a haber jamás. Simplemente que sean como dice, que sea estudiado, que sea conversado entre las Cámaras de industria de comercio y los gobiernos de turno. Y como quien dice, y crear leyes para que justamente tanto leyes sociales como leyes económicas que puedan favorecer el empleo y no sea una imposición a la hora de que uno necesita un empleado, un problema. A mí por lo menos el sistema de los Estados Unidos que la gente trabaja por hora y traen, ganan tanto. A mí me gusta, pero en Latinoamérica no ves tú eso en absoluto.

Ok, está bien. Bueno, este seguimos con la siguiente pregunta: ¿por qué usted considera que los ricos son ricos y los pobres son pobres?

Hacerse rico antiguamente o ser rico principalmente, era una, la continuación de una familia pudiente, esos estándares hoy en días han cambiado con las nuevas tecnologías. Cualquier persona que principalmente hoy en día, muchos jóvenes son los nuevos ricos, entonces hoy en día no hay una limitante para ser rica solamente tu capacidad de emprendimiento, tu capacidad de querer tener más o querer hacer más es tu impedimento. Entonces, preparación, conocimiento, ganas de trabajar, te caes, te levantas, te caes, te levantas y sencillamente eso va a dar un resultado que, al corto, a mediano o largo plazo, va a tener puntos favorables.

Sí, bueno, quería preguntarle otra cosa referente a esta pregunta. ¿Usted no cree que el entorno en donde una persona se desarrolla o donde una persona crece, se cría, observa, aprende? ¿Ese entorno no influye de alguna forma en las personas?

Yo te voy a responder con un refrán "cuando andas con lobos aprendes a aullar". Cuando tú estás rodeado con personas, con un buen intelecto, cuando tú estás rodeado con personas con entusiasmo, con ganas de echarle pa' lante. Eso provoca en ti un entusiasmo y nuevas ideas. Por algo existe el Sillicon Valley en Estados Unidos, ¡correcto!

Donde reúne a las mentes más brillantes del planeta, de todas partes del mundo, para que ellos desarrollen sus intelectos en favor de las gigantes tecnológicas que pueden darse el lujo también de pagarles grandes sumas por sus ideas, conocimientos, sus desarrollos tecnológicos e innumerables proyectos que pueden desarrollar. Porque una idea inteligente, una idea creativa, una idea brillante, unida con otra idea del otro, van creando una cosa, la otra. Y ahí está el ejemplo, por lo menos con la electricidad, la electricidad ha dado cabida a que existe una infinidad de artefactos que, si no hubiera, no se hubiera desarrollado la electricidad, no existiera. Tantas cosas, por ejemplo, ¿no? **Ok, ok, pero usted no cree que tal vez... También actualmente ¿no? Las personas más pudientes, las personas que son más ricas y aquellas personas que son pobres. No cree que existe tal vez una brecha, una diferencia abismal en cuanto a las posibilidades que pueden que pueden hacer. Porque hay muchas cosas que un rico puede hacer y que un pobre, es decir, una persona de escasos recursos, no puede hacer a pesar de que puede tener una idea muy buena. Puede tener una idea de otro mundo, pero es posible que no consiga el financiamiento, o es posible que simplemente no tenga el apoyo necesario, porque bueno, también este el ser humano necesita como bien usted dijo, el ser humano necesita para desarrollar su potencial, necesita que el entorno de alguna forma estimule este potencial constantemente. Y, lo que yo creo que se da mucho es que hay personas, sobre todo de los barrios, que no tienen otro contexto, que no tienen otra perspectiva y que a veces no ven otro camino por justamente el entorno que los rodea. Entonces, ¿no sé si usted considera que en verdad los ricos tienen una ventaja muy superior sobre los pobres y que tal vez eso los hace ser más ricos? ¿No sé qué opina usted al respecto?**

Es indudable que las oportunidades y cómo conseguir, mejores oportunidades, va a ser con recursos económicos. Pero la persona que no tiene recursos, tiene la ventana de conocimiento, de estudiar, de prepararse y sobre todo del entusiasmo, el entusiasmo de emprendimiento que muchas veces una persona que por ser rica siente que tiene su vida acomodada y no va a tener esa fuerza y ese ímpetu que una persona que desee surgir de una persona que desee echar pa' lante... pues no lo va a tener la persona adulta, una persona, una persona rica como tú la estás señalando.

Ok. Está bien, bueno, ya, vamos con la siguiente pregunta... ¿Qué tipo de cosas le causan angustia o preocupación?

Me causa angustia no saber de mis hijos, no saber de mi familia... básicamente eso es lo que me puede de desequilibrar.

Es decir, que, si algún familiar de usted llega a tener algún problema, bien sea económico o bueno bajo este contexto de la pandemia. Es decir, llega a tener algún problema de salud, usted no va a poder dormir en las noches (Risas). Eso es lo que me da a entender.

Es lo que me angustia. Por supuesto que me angustia. Me preocupa justamente sí.

Ya, bueno, entonces, yo quería saber, bueno, eso tal vez en la vida personal, pero y en el trabajo, ¿qué es lo que le angustia? o ¿que lo que le preocupa?

En este momento, en este momento, que nos digan que nos van a volver a encerrar, que nos van a volver a las casas, nos vamos a poner cuarentena estricta. Eso me preocupa. Tomando en cuenta el campo laboral.

Bueno, señor Herrera, tal vez saliéndonos un poco del guion, quería saber cómo fue la pandemia, ahorita que toca ese tema. ¿Cómo fue la cuarentena para usted?, ¿Qué situaciones le tocó vivir? Me gustaría que nos pudiera relatar un poco más al respecto.

La pandemia nos enseñó a tener más tolerancia con los seres queridos, porque es muy diferente salir día a día a la calle y desentenderse, como quien dice, de su pareja, de sus hijos. Y en cuanto uno está en casa las 24 horas del día, uno tiene que crear una tolerancia. Una tolerancia que, pues no muchas personas están dispuestas a soportar.

Ok, ok, entonces usted preferiría que no volvamos a la cuarentena. Que haría usted si... Disculpe, perdón (Risas). ¿Qué haría usted si el día de mañana el gobierno decide tomar cuarentena?, ¿Qué haría usted?, ¿Qué acciones tomaría para seguir viviendo? Para seguir viviendo, exacto, o para que el negocio no se caiga.

Bueno, la cuarentena pasada nos enseñó que podemos; no en la cantidad ni en el volumen que está uno acostumbrado, puede uno trabajar vía online, esas son las nuevas, las nuevas tendencias de trabajo vía Marketplace, Instagram, Mercado Libre, OLX o hasta las mismas cadenas por WhatsApp. Entonces uno tendría que volver a retomar esas pozas, que a mí honestamente no me no me surtieron mucho efecto. Puede ser

por falta de conocimiento o estrategia de marketing. Entonces uno necesita un personal que le ayude con esas cosas que a su vez tiene su costo. Y si tú no estás generando, cómo le pagas a una persona de marketing. Si tú no estás generando, entonces es delicado. Por eso es mi punto, que, si nos toca en volvernos a estar en casa, vaya hasta saber cuántos días, por cuánto tiempo. Entonces los recursos empiezan a escasear. Tú no me preguntas, pero yo tengo deudas de la cuarentena pasada. Entonces que no he culminado de pagar entonces, se vendría otro encima. Imagínate cómo vamos a quedar. Y no solamente mi tema. Muchas personas van a estar en esta situación. Miles de personas. Unas mejor, otras peor.

Ya, bueno, ahora que toca el tema de la deuda, yo quería saber ¿qué tipo de deuda tiene usted y con quiénes? Si es posible saber.

Yo tengo ahorita una deuda familiar. Tengo una deuda con una cooperativa, la cual tengo que estar pagando todavía por dieciocho meses. Entonces esas deudas no desaparecen porque nos encierren. Más aún sigo dejé de pagar me incrementan intereses. Entonces eso es más delicado aún.

¿Y tal vez tiene deudas con algún proveedor?

Eso es algo muy normal en el ámbito de trabajo de uno. Siempre va a haber deudas. Pues no están tan elevadas como el año pasado, antes de la cuarentena. Pero sí, existen deudas.

Señor Herrera, una pregunta, ¿usted contrae deuda verdad, de los proveedores, pero también usted otorga crédito a su en su tienda?

Hoy en día no, hoy en día el crédito está suspendido justamente porque las personas que no eran muchas, pero que eran algunas personas, antes de la cuarentena, si tenía mis créditos, tenía crédito a varias personas, las cuales se han ido del país, no las veo, se ha mudado de la ciudad. Y otras, sencillamente, que no tienen plata para pagar. Entonces es una deuda a la que me he dicho yo personalmente, las he dicho mire, no me deben, no me paguen, no hay deuda. Entonces tampoco es mucho, pero hoy en día no tengo crédito, no tengo crédito, prácticamente nada.

Ok. Está bien. Bueno, este volviendo de nuevo con las preguntas. La siguiente pregunta es, ¿qué le da vergüenza? Es decir, o sea, ¿qué tipo de situaciones o qué acciones, qué cosas pueden hacer que usted se ponga rojo de la vergüenza,

valga la redundancia?

La deshonestidad de la gente. Y bueno, mmm...básicamente la deshonestidad me da vergüenza, de la gente, pero.

Ya, pero, ¿cómo así la deshonestidad? no sé si nos podría dar algún ejemplo.

Por ejemplo, si la gente miente. Eso me da pena ajena o las personas que digan mentiras para lograr salir con sus cosas, entonces, eso no es bueno.

Tal vez más que un sentimiento de vergüenza, ¿no sería eso un sentimiento de molestia?

También puede incluirse como molestia.

Ya, está bien. ¿No sé si tal vez podría especificar un poco mejor que las personas sean deshonestas? No sé, por ejemplo, cuando una persona le dice que le tiene que pagar tanto a tal persona y resulta que realmente no había que pagarle a nadie o algo así. No sé si existe algún ejemplo específico.

No, no tengo esa referencia.

Ok, está bien, bueno, sigamos con la siguiente pregunta, ¿qué le enorgullece?

Mis hijos, mis hijos son mi mayor orgullo. Mi madre y no quiero sonar, pues como quien dice, altivo, porque no es mi característica. Pero mis logros también en algún momento me sentí y me he sentido bien por ello.

Exactamente, ósea en verdad la pregunta iba un poco más enfocada y tal vez ahí pido disculpas. La pregunta era un poco más enfocada a aquella satisfacción, aquella sensación de autorrealización, que uno tiene cuando alcanza sus objetivos. Entonces, quería saber, ¿qué le enorgullece? ¿qué le ha enorgullecido en esta vida?

En esta vida, digamos, desde el punto de vista material, aparte del que ya te dije a mis hijos, el logro habría sido, mis metas, alcanzar mis logros. Por ejemplo, haber comprado mi casa, haber comprado mi local en el cual uno puede decidir, pues se siente seguro que el día de mañana me van a decir, mire desocupen, porque ya me cansé de usted por X o por Y, y la gente tiene, uno tiene que desocupar porque esas no son cosas de uno. Pues si uno tiene que respetar las cosas ajenas. Y eso me ha enseñado mi madre, que las cosas ajenas se respetan. No necesitas todo de un papel, no necesitas de una firma para decir esto es de fulano de tal. Sencillamente cuando te han inculcado

que lo ajeno se respeta, no importa firma o no haya firma, eso se respeta, protege lo ajeno para mí es sagrado.

Ok, señor Herrera, muy bien, bueno la siguiente pregunta... Bueno, antes de pasar la siguiente pregunta le quería preguntar, y ¿tal vez algún triunfo o alguna autorrealización que usted haya sentido, pero, no en el ámbito material, sino tal vez un poco más en el personal? ¿Qué situación ha vivido que lo haya hecho sentir así?

Mi primer hijo. Esa fue mi mayor satisfacción. Cuando yo tenía 15 años, yo me dije yo me caso a los 30 años. No exactamente me casé a los 30 años, pero sí me hice padre a los 30 años y conviví con la madre de mi hijo. En ese momento fue una satisfacción en pleno orgullo, felicidad completa, porque en la vida, en el trayecto de esos años hubo muchas tentaciones o intenciones que podían haber, como quien dice, impedido un sueño que cuando era joven me propuse a mí mismo y que he llegado a los treinta, justamente me los cumplí.

Ok, y bueno, obviamente, por lo que yo sé, también tuvo su segundo hijo.

Lógicamente sí, pero, como tú me dices, por supuesto, él es mi orgullo, igual que mi bebé menor que tiene cuatro años, mi otro joven que tiene ahorita a los veinte años. Pero te digo, hago el énfasis porque en mi primer hijo cumplió una meta, tu preguntaste algo específico y estoy dando respuesta a ese punto específico. Mis tres hijos son mi orgullo. A mis tres hijos los amo entre forma infinita.

Exactamente, bueno ahorita que me comentó un poco acerca de su ex mujer, yo quería que me comentara un poco, si tal vez es esta mujer. Bueno, en este caso vendría a ser mi madre, lo ayuda, lo ayudó a cumplir sus metas, mientras estuvieron juntos, durante el tiempo que estuvieron juntos. ¿Que qué tal?, ¿Qué experiencias le quedó? Y sí, se podría saber, ¿no?

Yo me enamoré de Janeth Viviana profundamente. A mí me atrajo su ímpetu de trabajo. Fue una persona muy trabajadora, indudablemente, y pues lamentablemente en la vida creo que se cumplen ciclos y nuestros ciclos llegaron anual punto. Y bueno, cada uno tuvo que tomar su vida e hizo de existencia por separado y bueno, eso tendría decir. No hay más comentario del tema.

Ok, está bien. Bueno, sigamos con la entrevista entonces, la siguiente pregunta

es, ¿sientes culpa por algo en tu vida? ¿En tu vida que no, que no hayas hecho o algo que simplemente pudiste y no hiciste, o algo que simplemente no tuviste la lucidez en ese momento para hacerlo? Cuéntame un poco al respecto.

Yo me siento hoy en día realizado, indistintamente que tengo mis tropiezos como todo ser humano, perfecto no soy. Pero sería esta situación de vida hoy en día sería diferente si no hubiera habido unos factores externos que obviamente uno no maneja en esta vida y sencillamente se dieron y bueno, no hay mal que por bien no venga.

Ya y bueno, no sé si tal vez, no sé, ¿queda una espinita de algo que quisiste hacer, desde que tal vez eras un niño y no la has podido realizar hasta el día de hoy?

Viajar por todo el mundo. Ese es el sueño de cualquier persona. Me encantaría viajar sin fin, sin calendario, sin hora, tomar maletas y viajar. Eso sería un sueño hecho realidad.

¿Sin preocupaciones?

Sin preocupación. Exacto, viajar sin preocupaciones. Porque lo que te gozaste te lo llevas.

Exacto y bueno, todas las cosas materiales al final...

Se quedan.

Exactamente.

Son necesarias, pero igual a la final se quedan. Sólo se lleva lo bailado como se dice.

Exacto. Nadie, nadie te quita lo bailado.

Me es correcto.

Ok, muy bien, la siguiente pregunta es: ¿qué le da miedo? ¿qué te da miedo?

De niño tenía muchos miedos, con decirte que hasta a cualquier cosa banal, tenía mucho miedo. Hoy en día, la verdad que habría que enfrentarse. A X circunstancia para medir el temple del miedo. Pero honestamente, estoy más consciente y me enfoco en el presente y en el ahora.

¿El miedo le ha hecho tomar decisiones que, tal vez, por justamente el miedo, no pudo ver con lucidez una salida alternativa?

Pudo ser en algún momento, sí, pudo ser. Sí, porque el miedo te paraliza, el miedo, por ejemplo, si hablamos del ámbito comercial, a mí me educaron que para tener las cosas

tenías que tener el cash, el efectivo. Entonces yo compraba todo sobre contado. Pero, también por falta de conocimiento, por un lado. Por no saber, por ejemplo, cómo se maneja la deuda, entonces yo hoy en día no tengo más o no he dicho más porque justamente tenía, poco o ningún conocimiento de cómo se maneja la deuda. Al punto que hoy en día tengo una deuda y antes yo no tenía deudas. Entonces, en ese ambiente, en ese ámbito que corresponde al miedo, pues le perdí el miedo a esas cosas. Por lo menos en el tema que estamos hablando del comercio, el negocio.

Ok, ok. Es decir, que las cosas han cambiado para usted ahora. Ya no, ya no le da miedo el crédito, sino más bien ahora creo que le da miedo no pagar el crédito (Risas). Bueno, he si nos encierran, no es que me dé miedo, simplemente que nos va a engrosar más intereses, porque de pagar se habrá que pagar, mientras haya salud y vida habrá que pagarlas.

¿Usted cree que los intereses que cobran aquí en el país, en Ecuador son muy altos?

Si son altos. Por supuesto que son bastante altos. Pero todo eso tiene que ver con el riesgo país, con las tasas que el mismo país paga por su el riesgo país, justamente, a sus acreedores. Y otros factores que con exactitud no sé, pero que influyen en el costo y en el aumento de la tasa. Por lo menos en Estados Unidos hablan de un 3, un 5 por ciento aún de un crédito a una persona silvestre particular. El mismo, la misma FED da dinero hoy en día al cero, al uno por ciento, al estado de los Estados Unidos. Pero esas tasas no existen, no son reales para el común de la gente.

Claro, sí, sí, eso es evidente que en el país se ha podido ver, una clara alza en las tasas de interés que claro, les permiten a los bancos aumentar sus ganancias.

¿No sé si es posible que nos podría dar el dato, si no, no hay problema de más o menos, cuál es la tasa de interés que le están cobrando actualmente por el préstamo de la cooperativa que se comentó anteriormente?

18.5 por ciento.

Ok, ok. Está bien. Listo. Muy bien. Otra cosa que también quería comentar. Usted dijo que le dio miedo anteriormente cuando tenía que haberse endeudado y no lo hizo, ya que usted compraba todo al contado. Tal vez. Y aquí es donde quiero preguntarle. ¿Tal vez usted cree que los estudios, tal vez un poco más tecnificado,

porque como usted me comenta, salió de bachiller, pero usted cree que tal vez un estudio de tercer nivel o un estudio técnico, por ejemplo, le pudo haber brindado a usted de aquellos conocimientos que lo pudieron haber hecho incrementar su riqueza?

Indudablemente estoy de acuerdo con la pregunta. Sí, yo me hubiera preparado, claro que, si pude haber tenido un conocimiento más temprano y haber incrementado mi patrimonio, indudablemente que sí, obviamente se hubiera visto involucrado, no sólo que en mi cartera hubiera existido el crédito, sino también las influencias que pude haber ganado teniendo otro ámbito social, otro ámbito comercial que pudieron haber sido mucho más favorable, pero te soy sincero no me quejo de la vida que me ha dado Dios, entonces no hay problema porque eso es mera suposición, lo tangible y lo correcto es lo que he vivido, con mis altas y con mis bajas es lo correcto.

Ok y bueno, ya siguiendo con las preguntas... ¿qué le da alegría?

La sonrisa de mis hijos. Suena como ya reiterativo, pero, la sonrisa de mis hijos me da mucha alegría, saber que la familia está bien, principalmente eso me da alegría.

Ya y ¿qué le da tranquilidad? Porque anteriormente había comentado que se había mudado de Venezuela para Ecuador y que el verdadero motivo, el principal motivo era tranquilidad, ¿a qué se refiere exactamente con tranquilidad?

La situación económica y política de Venezuela me hizo tomar esa determinación de mudarme a mi tierra Ecuador, porque la situación socio-económica no la veía favorable para mí y yo honestamente no me veía otro campo laboral como era la ropa.

Claro, es decir que usted en Venezuela, ¿tendría que haber cambiado del rubro?

Correctamente habría tenido que haber cambiado de rubro.

¿A qué rubros se hubiera orientado?

Los que quedan en Venezuela en estos momentos, venta de comida, venta de insumos para alimentación, básicamente todo en torno a la comida. Sea manufacturadas, sea pues tipo verduras o cosas así por el estilo. El que está allá sobrevive en su inmensa mayoría vendiendo productos manufacturados alimenticios o bien productos ya de campo o productos lácteos, avícolas, cárnicos, estoy hablando del grueso de la población común y eso a lo mejor me hubiera tocado mi porque las personas de altos recursos económicos sencillamente ya no están en el país.

Claro, entiendo, entiendo, muy bien, adicional a eso quería preguntarle. ¿Qué opina de la dolarización? ya que bueno también otorga cierta tranquilidad al comercio sobre todo, ya que usted también nos comentó en la entrevista que es debido a la inflación que había en Venezuela los costos de ventas de su empresa, de su tienda se veían aumentados técnicamente cada semana cuando usted realizaba las compras y técnicamente también, no tenía margen de ganancia y bueno quería saber ¿qué opina entonces con referente a la dolarización? Claro ya no existe este problema de inflación.

Bueno mira, en cuanto a Venezuela los incrementos desproporcionales y en tan cortos lapsos de tiempo me hacía imposible mantener los precios, y eso a su vez impedía que la clientela pudiera comprar X artículos porque hoy veía un precio, la semana siguiente veía otro precio y sucesivamente. Lo que es la cadena inflacionaria que te obliga hacer estas cosas y que a la final nunca le vas a ganar a la inflación, entonces si tú vendes muy caro, no vendes y si vendes muy barato, lo vendes regalado o al costo en el mejor de los casos. Entonces no tienes margen de rentabilidad, entonces no tienes costos reposición en el peor de los casos, entonces te impide mantener el ciclo compra-venta favorablemente. Lo que te he dicho, necesitamos una estabilidad económica y social en este caso, Ecuador me está brindando estabilidad monetaria con el dólar, que no tenemos esas alzas tan desproporcionales en los costos de compra y eso pues accesible hoy, dentro de estos meses, dentro de un año. El cliente va a venir y va a ver el producto que es de su incumbencia va a costar lo mismo. Entonces eso en Venezuela no se veía nada.

Claro eso se volvió un problema. Ya, muy bien, bueno también quería también hacerle otra pregunta referente un poco a, ¿cuál es el producto más vendido en su tienda?, ¿cuál es el producto que más ventas tiene actualmente?

Se venden camisetas, calentadores, leggins; se venden chompas siempre y cuando sean económicas se venden todas las prendas.

Ok y ¿qué acostumbra hacer usted en su tiempo libre?

Del poco tiempo libre que tengo, ver televisión, hacer ejercicio.

A ya y ¿dónde realiza el ejercicio?

En mi casa mismo, en mi casa hago cardio.

Ya y ¿en el negocio tal vez te da tiempo de hacer ejercicio?

Sí, también se hace ejercicio a veces cuando hay tiempo.

¿Cuándo hay esas tardes que no se mueve mucho la clientela?

Si, efectivamente.

Ya y cómo ve usted la cuestión de los feriados aquí en Ecuador porque también tengo entendido que, durante el feriado, sobre todo en Quito, las ventas bajan ¿por qué usted cree que pasa esto?

Eso es... bueno la gente se cohibe de gastar porque tiene otros intereses en camino, como ir a visitar a sus familiares en provincia y la ciudad queda sola, entonces golpea mucho el comercio lo que son los feriados.

Claro, las ventas bajan.

Sí, bajan.

Ya, ok y ¿cuándo, además de diciembre, no sé si existe algún otro mes, donde usted haya notado que hay como un incremento en las ventas?

Aquí en Ecuador sólo en diciembre y ciertos días de diciembre para ser exactos, tiene el repunte de ventas, por lo menos con las personas o al rubro al que atiendo sucede así. No sé, si eso sucede en otros rubros, pero en mi caso solamente en diciembre.

Ok, ok. También le quería preguntar, ¿si tal vez usted, no sé, usted se siente muy cómodo atendiendo o preferiría no hacer ese trabajo?

Me siento bien, me siento a gusto, me gusta atender a las personas, es de mi gusto, sí.

¿Es decir, que a usted siempre le va a gustar estar al mando, por así decirlo, en la tienda?

Mientras me de salud y vida así será.

Listo, está bien, una última pregunta para ya terminar la entrevista. ¿quería saber su opinión con respecto al sector textil en general, tal vez un resumen pequeño, que opina usted del sector textil en general de aquí de Ecuador, tal vez usted piensa que es un sector que le hace falta desarrollo o tal vez es de los pocos que está desarrollado en Latinoamérica? Quería saber un poco acerca de eso.

Bueno ahí hay varias preguntas en una sola. Yo puedo decir desde mi punto de vista, que el sector textil, le ha sido favorable esta temporada con los cierres de

fronteras, con la poca importación de productos que hay, porque lógicamente siempre hay una demanda que cubrir y la producción nacional ha estado cubriendo esa demanda entonces desde mi punto de vista le ha sido favorable esta época de pandemia el sector textil nacional. ¿Y la otra pregunta que estaba englobada cuál era?

¿Qué opinaba de la calidad, tal vez un poco...?

Ah ya, en cuanto a calidad siempre va a haber renglones de calidad. Entonces, todo es costo, calidad, precio, para mi punto de vista el valor que ofrece por el producto y la calidad está bien. Porque sencillamente, sé que un producto triple a por decirlo así, va a tener un mayor costo y sencillamente ahorita en la gente no va a tener, el grueso de la población no está para estar en gastos elevados. Quieren vestirse, pero precios módicos y ahí está el ejemplo, las grandes cadenas de tiendas aquí en el país dígame, EtaFashion, De Prati, por mencionar las más grandes, están en constantes promociones: 50%, 40% más diez, 30 % más diez, justamente por atraer a la gente que compre sus productos porque están deprimidos las ventas.

Ya bueno, muchísimas gracias señor Herrera con esto ya terminó la entrevista, quería agradecerle infinitamente por su tiempo y por la información brindada la cual será de mucha utilidad y bueno, cualquier cosa yo también le ofrezco darle el audio para usted en sus tiempos libres, si desea hacer uso de estos, si desea. Bueno yo también te quiero agradecer a ti por haberme elegido y pues, que haya servido mucho para tu trabajo, las exigencias de tus profesores en la universidad.

Muchas gracias, hasta luego.

(Ruido) hasta luego.