

## **Entrevista Realizada a Janeth Viviana Dávila Ensuncho . Dueña-gerente de venta de pro- ductos textiles.**

Raúl Herrera

**Buenos días, señorita Dávila, estamos aquí presentes para realizar la entrevista N° 02 que se le va a realizar a la señorita Dávila. A continuación, procedo a informarle a la señorita que esto va a ser una entrevista netamente con fines académicos y es útil saber para la contraparte, que la entrevista está estructurada en cuatro partes, la cual, la primera va hacer datos personales, la segunda la historia de su negocio, la tercera enfocada a la descripción de su trabajo, y la cuarta preguntas de opción y su sensibilidad. También es importante que la contraparte da su consentimiento a ser grabada y empezamos con la entrevista. Señorita Dávila, si nos podría decir sus nombres completos, y en qué año nació y dónde nació.**

Sí, muy buenos días, gracias, nací en Caracas el 3 de marzo el 3 del 79 (se refiere al mes 3) del año 1979.

**¿Sus nombres completos?**

Janeth Viviana Dávila Ensuncho.

**Señorita Dávila, ¿quién la crio durante su infancia? ¿quién fue la persona o las personas que formaron parte de su proceso de aprendizaje o formaron parte de su infancia?, en resumidas cuentas.**

Bueno, mi madre ha sido un principal pilar para mí, mi “padre” también estuvo conmigo no al cien por ciento como una familia normal, mi papá y mi mamá eran separados y bueno estuve más tiempo con mi madre, de allí mi madre se viene de Colombia para Venezuela, yo nací aquí y mi mama se fue para Colombia de nuevo y después regreso para acá hacer su vida.

**Ok, está bien, la siguiente pregunta es: ¿sus padres o la siguiente persona que nos comenta que es su mamá, eran severos o eran bravos con usted?**

Bueno, es una situación muy difícil para ella, o sea tiene todo una trama, al principio mi

madre era una mujer sola pues porque mi papá ya se había ido, se había casado de nuevo en este caso se llama Julio Cesar Dávila, mi madre es de nombre Sixta Leonor Ensuncho, y pues nada le toco muy duro, muy fuerte, luchar aquí trabajar en casa de familia y pues a costa de ello con una hija, tenía que ver si le aceptaban trabajar con ella y en algunos trabajos pues si la aceptaban en otros no la aceptaban, de ahí se fue forjando esa madre, luchadora, trabajadora, impulsora y pues siempre yo a su lado.

**Claro, le repito la pregunta, si... ¿estos padres o bueno su madre fueron duros con usted a la hora de criarlo? ¿tal vez hubo maltrato físico en algún momento, algo así?**

Bueno sí, de parte de mi padre porque obviamente lo veía los fines de semana, pero con mi madre si hubo un momento de frustración, que creo que la pagaba conmigo, sobre todo porque de niña era cuando yo estaba aprendiendo a leer, ella me golpeaba, yo no entendía o comprendía que era su momento de frustración.

Ya, ok, entiendo.

Pero si hubo un momento de maltrato.

**Ya, o sea, ¿tal vez una crianza un poco dura pero que al final le agradece?**

Claro, por decir agradecer no, pero estuvo bien, ella no lo hacía con esa mala intención o porque era psicópata, o algo así, creyó que era lo mejor, y dada su situación pues la entiendo, no la comprendo, pero... (silencio).

**¿No está de acuerdo?**

No estoy de acuerdo, pero la comprendo.

**Ok, ok, perfecto. Bueno, señorita Dávila seguimos con la siguiente pregunta: ¿se**

**acuerda si en la escuela los profesores le hayan castigado a usted o a sus compañeros de clase por alguna travesura que hicieron o simplemente era un profesor muy duro?**

Pues sí, he visto que... no directamente conmigo, pero sí con otros compañeros que eran relacionados, éramos de la misma promoción y si vi cosas que no estaban bien pero directamente conmigo no.

**¿Y qué tipos de castigos observaba?**

Los dejaban mirando la pared, lo humillaban delante de todo el mundo porque de hecho creo que cohibía a uno de preguntar o hacer algo.

**¿Ok, es decir limitaba tal vez el aprendizaje?**

Correcto.

**Ok, está bien. Bueno seguimos con la siguiente pregunta: ¿recuerda que en su infancia y adolescencia haya tenido carencias económicas, es decir tal vez le faltó algo, tal vez no tuvo los suficientes recursos?**

Sí, fue algo muy trascendental, mi madre como yo le dije era una mujer muy luchadora, trabajadora, trabajaba en casa de familia aparte de eso ella se rebuscaba vendiendo, ropa, perfumes, o cuestiones de estas para poder tener mayor sustento porque también tenía una hermana mayor que se había quedado en Colombia y mi madre fue una mujer muy responsable que llevaba a cabo la responsabilidad de su mamá y su hermana, ella buscaba la manera de tener más dinero.

Ya, pero alguna vez tuvo algún problema justamente...

Sí, hubo un momento muy fuerte una tragedia de mi madre, que tuvimos una carencia

de alrededor de casi un año, mi mamá sufrió un accidente, y pues uno dependía de ella, mi papá estaba acá en Venezuela y tuvimos que pasar un tiempo allá hasta que mi mamá reaccionó, vino y me dejó allá en Colombia un tiempo, en ese tiempo de carencia, o sea de que se vivió una situación económica pésima fue ese año.

**Señorita Dávila, no sé si es posible que me diga tal vez o me ejemplifica mejor ¿qué situaciones le tocó vivir en ese momento?**

Ok, en la casa de mi abuela eran bastantes personas, eran primos.., o sea mi abuela tenía 7 hijos y dentro de eso estaban la mayoría de los primos que eran hijos de mis hermanas, y las demás trabajaban de mis tías, hermanas de mi madre y tenían que trabajar y pues siempre habíamos una cantidad de muchachos incluyéndome, alrededor de 7 muchachos que había que dar de comer y en aquel momento me acuerdo que el sustento de mediodía era arroz blanco con banano y queso y eso era lo que se comía casi todo el día nada más o sopa de hueso blanco y entonces de allí fue muy rudo en diciembre nosotros estábamos acostumbrados a estrenar 24 y 31 ( días festivos), y en ese momento no fue, entonces tenías un conjunto de ropa que pues lo teñimos para que se vieran que eran nuevos o por lo menos diferentes y se pasó todo este tipo de situación grave económicamente.

Ok, entiendo.

O sea, no se tenía para comer, ni para vestir, todo era limitado a la espera de que mi mamá estuviera trabajando y pudiera estar allá en Venezuela y poder mandarme a buscar a Colombia y yo regresarme a Venezuela.

**¿Usted tuvo que trabajar de alguna cosa antes de cumplir la mayoría de edad?**

Sí, porque ya después de ese episodio, mi mamá había quedado muy mal y estaba aquí en Venezuela no se sentía bien y se fue para España, en España todavía era una chica de 12-13 años y me puse a limpiar escaleras que mi tía Ángela tenía, después

me puse a pelar calamares, camarones y me gana mis pesetas (Unidad monetaria de España) para poder colaborar y ayudarme tanto en mis estudios y en mis cosas que siempre quería comprar porque mi mamá había estado en España pero no se adaptó al sistema y se regresó y quería que yo me regresara con ella, yo estaba marcada con lo que había pasado en Colombia y decidí quedarme en España porque vi otra cosa diferente, bueno me quede con mi tía y eso demoró nada más 9 meses.

**Ok, ok, está bien. Bueno, justamente, la siguiente pregunta va un poco relacionada a lo que está comentando actualmente de sus estudios. ¿Cuántos años de educación formal usted curso?**

En total en Venezuela fue la primaria, cuando llegó a España el tipo de estudio es diferente, debí haber empezado séptimo, empecé fue por sexto y repetí dos veces sexto, tu entras allí al séptimo, el bachillerato se termina entre octavo y noveno, para entra a técnico medio o entrar a la universidad, o un instituto profesional también, y entonces demore dos años en eso ahí donde yo trabajaba, y repetí dos veces ya cuando iba a pasar a séptimo yo no pude, no pude porque me hacía falta mi mamá, era una niña, ese era un nuevo mundo, intenté adaptarme a él pero no pude también, había muchos cambios no había en quien apoyarse, mi tía era una persona que tenía cosas buenas, pero también tenía cosas que no, (silencio) que no estaban bien.

**Ok, ok, quería saber, señorita Dávila, ¿tal vez usted estudió algo relacionado al sector textil? Algo con lo que haya podido adquirir conocimientos y con eso enfocar su negocio.**

Mmm... no, sinceramente todo ha sido en base lo que ha ocurrido en mi vida y por decirte algodón o este tipo de tinta o esto no te lo puedo decir..., no me metí de lleno en la vida textil era de cómo creció.

Ok... está bien, tranquila.

Avanzado no, lo técnico pues siento que si lo he tenido a cuesta de mi trabajo, a cuesta de aprender a que tela puede ser buena, la mala ha sido todo como que paulatinamente.

**Ok.... está bien, perfecto, Eh bueno la siguiente pregunta es: ¿ha tenido información en crecimiento personal, coaching o mejor dicho una especie de entrenamiento o asesoría o alguna técnica de venta que haya utilizado en su vida?**

Si las tuve, las tuve a diez años de haber tenido mi tienda, las tuve como para hacer mejoramiento tanto personal y también vi que forma mucha parte comercial.

**Listo. Bueno señorita Dávila le comento que ya vamos a empezar con la segunda parte de la entrevista enfocada justamente a la historia de su negocio y bueno la pregunta que le quiero hacer es: ¿cómo inició su primer negocio? tengo entendido que usted también tuvo tiendas en Venezuela, actualmente tiene una tienda en Quito y bueno quería saber ¿cómo inicio esto?**

Claro, inicie en este mundo del comercio y de la vida textil, mi madre como te decía se rebuscaba, trabajaba y ella vendía franelas y las iba a buscar en el centro, pantalones jeans de buena calidad, se veía que era de buena calidad porque habían cosas más baratas, y las que eran intermedias o salían más costosas salían de muy buena calidad y con ella hice eso pero no había suficiente capital, ese fue como mi primer, mi mamá vendía la mercancía la gente se cercana veía, peor bueno no había suficiente capital , y yo estaba con mis estudios también y pues cuando inició en sí con la tienda fue cuando yo estaba embarazada y yo trabaja en una compañía de cadena de comida, estaba ahí empecé primero como recepcionista, después como asistentes y después como cuentas por pagar, y estaba con mi primer embarazo y yo tenía amenazada de embarazo prematuro y la compañía no estaba muy contento pues porque yo tenía mucho reposo, entonces el esposo mío tenía dos tiendas en aquel momento y él me inició en eso siendo trabajadora me dijo que lo mismo que me pagan en la compañía, me lo pagan ahí también, entonces en ese momento yo acepte y fue como encargada de la

tienda de ropa, que es lo que me gustaba contactar con la gente, venderle ropa y ahí empezó mi inicio de comerciante.

**Ok, quería saber si, ¿después esa tienda se convirtió en propiedad suya?**

Claro, con el tiempo, en ese entonces ya éramos pareja éramos socios y nació mi primer hijo que fue una bendición, después al año y medio quedé embarazada del otro hijo y estuve trabajando en eso tipo 8 o 9 años casi 10 años trabajando para él, hasta que una vez como que trató de decirme que yo le estaba robando porque en ese momento no me había quedado quieta con la tienda sino que había iniciado también con agencia de loterías que eso viene siendo como juegos, una venta de juegos, juegos de azar. Y entonces como él veía mi mayor crecimiento en eso porque la gente en la parte donde yo estaba rural era donde podía atenderlos porque estaba al frente de la tienda, jugaban a la suerte siempre Y pues le metía mucho dinero a eso y pues tuve un mayor crecimiento de capital ahí, e igual no dejaba de desatender a la tienda, ni a mi familia.

**Ok, es decir, ¿usted le compró a su esposo el negocio o el local?**

Como por partes: una parte puede ser que él me lo cedió porque como se vio obligado a hacerlo y en otra parte siento que yo se lo pague con mucho esfuerzo y trabajo porque yo le levanté la tienda, de hecho, él había puesto a su hermano antes que a mí y el hermano no le daba pie con bola, disculpen la grosería (risas), o sea no le daba los mismos resultados que le di yo.

**Ok... ok, perfecto, está bien. Y bueno, la siguiente pregunta es: ¿cómo se dio cuenta que le podía ir bien con el negocio?**

Claro, mi esposo tiene es muy visionario Tiene muy buena vista muy buena falta para los negocios y en ese momento en esa zona él estaba en el mismo sector pero diferentes zonas, yo estaba en la principal y él estaba en la calle de la Pedrera que siempre fue conocido como la calle de la Pedrera, yo apenas me estaba dando a conocer en



la principal pero me fue bien porque la atención con mis clientes siempre fue buena, aprendí a querer al cliente, ayudarlos a que sus prendas combinarán, ayudarlos también si de pronto no les alcanzaba a darles crédito y así sucesivamente me fui haciendo mi cartera de clientes.

**Ok, bueno me imagino que mientras ibas haciendo estas relaciones comerciales con las personas... me imagino que por ahí empezó justamente a darse cuenta que el negocio daba para al menos cubrir sus cosas o el negocio empezó a dar...**

Sí, sí daba para cubrir sus cosas, daba hasta para ahorrar, o sea, se tenía y se podría decir que diciembre de todo el año se sacó x cantidad.

**¿Diciembre es el mejor año (temporada) para la tienda es lo que me está diciendo?**

Normalmente si se acaba y se decía bueno todo esto es neto de lo que trabajo durante todo el año a una base de un 30% mínimo que se sacaba para gastos, para gastos extracurriculares comida, servicios básicos, todo esto, pero aparte ya lo que es fin de año se decía buenos te queda esta proporción neta, limpia de todo.

**Ok, está bien.**

Y otra parte como se vendía todo lo de la tienda y quedaba otra parte que uno decía con esta parte yo lo que puedo hacer es otra vez tengo que comprar mercancía y todo lo demás entonces si se sacaba y que daba uno bien compensado.

**Claro. Usted me habla de reinversión, ¿usted hizo alguna vez una reinversión en su tienda, en su negocio?**

Claro en el momento en que mi esposo me cede el negocio que ya lo hice iniciar yo sola tuve que bueno a los 2 años y se reinvertí, fue que hice una remodelación creo que la

año no recuerdo muy bien, le cambia algunas cosas, lo pinté lo puse más bonito, más coqueto y siempre lo de la inversión era constantemente porque siempre hay que estar en lo de la moda los pantalones stretch, las camisetas que estaban en el momento lo que saliera acorde a la moda pues uno también tenía que tener de eso y lo tradicional.

**Ok, justamente ahorita un poco mencionando, bueno le voy a preguntar mejor dicho acerca de los productos, justamente, que usted ofrecía anteriormente en Venezuela y los productos que ofrece en la actualidad en la tienda que tiene aquí en Quito Ecuador. ¿Qué productos ofrece al público u ofrecía?**

Ofrecía primero en Venezuela mercancía importada Panamá y de Curazao la nacional era muy muy muy poca trabajé mucho con mercancía que era de Panamá y de Curazao esas eran las fuertes, en Ecuador trabajo con mercancía nacional 100% muy pocas veo que son telas importadas y con confección importadas y las demás nacional.

**Ok, y bueno la pregunta realmente era enfocada a ¿qué productos, por ejemplo, chompas, tal vez? ¿no sé si ofrecía brasieres?**

Venezuela nos enfocamos mucho a los jeans a camisetas, el fuerte de nuestro negocio eran las blusas, los jeans tanto de dama, de caballero los shorts básicamente era lo fuerte y es o sea ropa casual.

**Ok, ¿o sea que usted se enfocaba más que todo en ropa casual, no tanto deportiva?**

Exacto deportiva muy poca, ahorita en Ecuador sí me enfocado en la ropa deportiva.

**¿Cómo qué productos ofrece aquí en Ecuador?**

Pantalones, camisetas, blusas de dama, brasieres, pantys, medias, gorras...

**¿Tal vez hay un enfoque diferente de los productos que ofrece al público en Venezuela y en Ecuador?**

Sí, hay mucha diferencia.

**¿Me podría dar un ejemplo? Por favor.**

En Ecuador se trabaja mucho con el algodón que viene bien, pero en sí en lo que es modelos, bueno el modelo sale bien, pero los cortes son los que a veces no salen tan perfectos (silencio) Retos Cómo deberían salir o aquí obviamente trabajamos con Venían de Panamá o de Curazao 100% garantizados de que no se teñirá, de que venga con su químico apropiado porque venía por container entonces pues creo que eso conservaba mucho la mercancía y pese de ello se trabajaba de ganancia mejor y aquí pues en Ecuador no se puede hacer porque no se trabaja con eso sino se trabaja con un producto nacional obviamente.

**Ok, bueno le iba a preguntar también que la verdad a mí también se me había olvidado disculpe. ¿Cómo fue que inició el negocio aquí en Ecuador?**

Bueno tuve que vender una propiedad en Venezuela para poder invertir en Ecuador, para poder conseguir un buen local, camine con mis hijos ayudó mucho porque es una compañía familiar, mis hijos, mi madre y mi persona Y podemos conseguir un punto estratégico lo decoramos, saque el dinero de Venezuela para invertirlo allá en la tienda de ropa tomando en cuenta que era lo que mayormente se estaba vendiendo padre de mis hijos también aunque estemos divorciados él también está metido en ropa de allá y fue más o menos mi guía junto con mis dos hijos.

**Ok, perfecto. Bueno, quería también saber ¿cómo le va actualmente en la tienda, que tiene aquí en Quito? También tengo el conocimiento de que inició su... no lo comenta, pero inició su negocio en Quito, en Ecuador, justamente en época de pandemia quería que me comentará de eso. ¿Cómo se sintió al respecto?**

Pues, al principio tuve mucho apoyo gracias a Dios, de mis amigos, primero que todo tuve apoyo de mis dos hijos de mi madre y trabajamos mucho tanto en decoración en plena pandemia y arriesgando ah qué bueno puede ser que sí puede ser que no y ahí fue la estrategia de guiarnos con el padre de mis hijos, que era lo que más vendía y en este caso fueron los calentadores, tomando en cuenta y observando los precios y poder ahí guerrear ahí con todo eso, y entonces decirle un balance completo de cómo me le va pues todavía no tengo el año completo pero hasta ahora puedo decir que está muy estable.

**Ok, perfecto. Bueno, también quería preguntarle, ¿tenía dudas al principio para montar este negocio aquí en Ecuador?**

Nunca tenida duda no sé si es por mi conocimiento, pero desde que llegué aquí Ecuador siempre quería mi tienda de ropa porque es lo que yo sé trabajar, y atender al público, sé más o menos lo que le gusta, observo, me gusta patear mucho la calle veo los colores que se usan todo ese tipo de cosas, pero no se inició desde un principio, pero se inició una segunda vez y pues si estoy muy contenta.

**Usted comenta que una segunda vez, ¿qué negoció tuvo anteriormente a la tienda de ropa?**

Tuve unos juegos cerca de la universidad central juegos de PlayStation de videojuegos, Play, realidad virtual, venta de muñequitos de estos de que se usan y el remodelarla también nos ha ido bien, fue una asociación, me asocié con una persona extraordinariamente muy buena, pero con lo de la pandemia pues no podemos seguir tuvimos que entregar el local era un local muy bonito se llamaba central-Gamer, fue muy lindo nos fue muy bien queríamos mucho los chicos fue una experiencia muy bonita.

**Ok, está bien. No pero tal vez entonces con la poca información... cambiando un poco el tema, con la poca información que usted posee hasta el momento de su**

**tienda, es decir, tal vez los balances y todo... ¿Usted cree que le puede ir bien aquí en Ecuador vendiendo productos textiles?**

Sí, por supuesto, lo ves en las grandes cadenas de centros comerciales y se ve que sí se puede mientras que se sepa trabajar, observar la tela pues para uno brindarle bien al cliente y pues también ofrecerle no solamente la calidad sino también poderle ofrecerle otros productos como calentadores económicos pero que la gente también se sienta contenta que puede comprarlo a un muy buen cómodo precio y que puedan cubrir su necesidad, Hasta donde pueda pero sé que se están llevando algo que aparte que es nacional que cubra eso que ellos necesitan para el frío como han llegado muchas veces a la tienda y que lo necesitan y hay alguien que si le gusta un calentador de \$15, pero de pronto si le sirve un calentador de \$6 que es economía eso es lo que pueden ahorita entonces poder ofrecer Esto me da la certeza de que si hay un impulso.

**Listo. Bueno, también quería que me comentara otra cuestión referente a... ¿por qué o cuáles fueron los motivos principales de su migración hacia Ecuador desde Venezuela? ¿Cuáles fueron estos motivos?**

Mi primer motivo ya empezaba hace muchos años por la situación política, ya yo venía observando que habían cosas que ya no estaban como antes, de hecho yo tuve que después de tienda de ropa, tuve que poner un mini abasto con tienda de ropa porque ya los ingresos habían bajado ya no vi esa capacidad que tu cuando en diciembre recibe x cantidad de dinero, ya se bajó en un año, intente para el segundo año, ahí repotencie con comida me puse a vender huevos al mayor y al detal también, a los mismos que clientes que de pronto se llevaban una camiseta se llevaban esto, la escasez de comida de los servicios básicos y pues eso de verdad me golpeó mucho tanto me golpeo la economía, tanto me golpeó emocionalmente y también lo de la universidad de mi hijo mayor entonces preferí que lo mejor, era mejor que ellos se fueran y yo quedarme aquí un año más a ver si la esperanza de que en Venezuela se arreglaran las cosas pero lastimosamente no, de ahí vieron que tomar decisiones drásticas como vender un local, alquilarlos y pues nada eso fueron mis razones principales.

**Ok, está bien.**

Y bueno claro, agregando la perlita de la torta que sería la inseguridad.

**¿La incertidumbre con el país tal vez?**

La incertidumbre, la seguridad, no podías andar libremente por ahí sí tú querías tomar-te un café porque ya eres la dueña de la tienda o te podía servir para que te secuestraran o porque si tienes un carro de este modelo no lo tienes o sencillamente porque ven que manejan masas de dinero del mismo negocio y pues no soy la primera persona que ha pasado por esto en Venezuela muy muy tristes y lamentables hasta que le puedan quitar la vida la persona, en eso también me baso en que me obligó a emigrar.

**Ok, está bien, listo. Bueno la siguiente pregunta es: ¿cuántos años lleva en el negocio de la tienda de ropa? Y ¿cuáles han sido los eventos más importantes durante este tiempo? Esta pregunta va enfocada a que nos resuma un poco mejor la historia de su negocio.**

¿La de Venezuela o la de aquí?

**Sería bueno que nos contara desde Venezuela hasta Ecuador.**

¿Cuáles han sido los eventos cómo?

**¿Cuántos años lleva en el negocio y Cuáles han sido los eventos más importantes durante ese tiempo?**

Llevo en el negocio 20 años, 21 años en el negocio de ropa y eventos trascendentales ¿emotivos o comerciales?

**Si puede hablar de los dos sería bueno, si quiere empezamos con el personal o emotivo.**

Claro el emotivo por lo menos en la tienda de ropa en Venezuela era la fecha de diciembre era muy formidable era una persona que le encantaba que arrancaba el primero de diciembre, el día de las madres, el día de los enamorados siempre se vendía algo no se vendía algo se vendía muchísimo No te la vas acabar esto era el cansancio pero también la satisfacción de que todo el año todo tu esfuerzo tu trabajo tu constancia y perseverancia se verían reclusas al final de año Entonces emotivamente O sea me sentía muy muy satisfecha y contenta y me motivaba cada cliente que se sintiera que se iban contentos “Viví te acuerdas que hace un año te compré este pantalón, quiere este quiero el otro “ y eso te llamaba te llamaba muchísimo, en Ecuador estoy empezando tengo muy poco Todavía como les comenté no tengo el año pero me identifico y emotivamente me da como esas ganas de seguir adelante y decirle y ofrecer a la gente lo mejor de mí y los mejores productos que puedan llenar su capacidad de pago pero también de que se sintiera que puedan comprar una ropa bien, de verdad Qué es emotivo comercial Pues también está enlazado un poco (risas).

**¿Claro si también ya está un poco enlazado, pero bueno no sé si, tal vez, un evento importante fue la primera vez que pudiste comprar tu carro?**

Claro, sería más comercial, claro obviamente con mi tienda que inicie no compre mi carro porque eso si lo hice a raíz de otros negocios como es el de la lotería puede comprar por mi tienda de ropa, irme de viaje con mis hijos, comprar ropa para ellos de otra calidad disfrutar en familia y así de cosas materiales en sí bueno el esfuerzo del trabajo de la casa de mi mamá que le ayude a construirla a remodelarla y a poder pagarla también, que más que me haya quedado así que yo diga de la tienda, pues mis ahorros pues de esos ahorros invertí en una cosa en la otra y ponerla a crecer como comprar otro apartamento y eso era conjunto con mi esposo y se trabajaba hasta poder lograr comprar una casa grande que pudiéramos vivir todos juntos, entonces parte de ese esfuerzo también esas cosas logradas de ahí. En la tienda de Ecuador pues

obviamente no me ha dado para eso, me ha dado solamente para cubrir los gastos del cual también estoy agradecida y esperando y teniendo mucha fe de que va a ser mejor.

**Ok... está bien señorita Dávila. Una última cosita antes de pasar a la siguiente parte de la entrevista yo quería preguntarle: ¿cuál ha sido el momento más difícil que ha vivido con el negocio de ropa?**

(asombro) La crisis tanto de los servicios y la crisis de la falta de comida aquí en Venezuela fue algo muy triste y conmovedor porque ya te veías en decaída o sea ya veías que la gente no va a comprar ropa para dejar de comer, entonces eso me conmovió muchísimo.

**Claro y tanto así que tuvo cambiar por un momento su rubro como había comentado.**

Exacto, ahí empecé bueno si eso es lo que la gente quiere bueno yo traía bultos de harina pan que negociaba con la gente para darle el mejor precio y tuve un boom grande que hubiera querido seguir, pero después no tuve estómago porque esta mercancía yo se los compraba a los militares que los militares a su vez se lo quitaban a la compañía ya yo sentía que se había salido de mi orden de trabajo y entonces fue muy muy conmovedor de verdad que eso fue una experiencia muy fea.

**Claro, me imagino la vio negra como dicen por ahí...**

Correcto.

**(risas) Listo, bueno muy bien, té comento que vamos a pasar a la tercera parte de la entrevista, y bueno vamos hablar un poco sobre el proceso de trabajo y bueno también ya has hablado un poquito, pero me gustaría que pudieras enfatizar un poquito mejor en ¿cuáles han sido los insumo o la mercancía en este caso más importante para el negocio?**



Los calentadores, en Ecuador, los calentadores, la ropa casual, o sea yo siempre eh sido de la ropa casual, jeans, calentadores, buzos, básicamente eso.

**Ok, bueno también ya nos había comentado un poco acerca de ¿cuáles son sus proveedores? Que usted tiene más que todo proveedores nacionales, pero quería saber más que todo si ¿a usted le gustaría trabajar más con ropa importada como lo hacía en Venezuela o le parece que la ropa nacional aquí en Ecuador tiene lo suyo por así decirlo?**

No, si me parece maravilloso seguir apoyando la obra de mano y calidad de (silencio) nacional lo que sí, hay hacer mejoras que veo que si lo hay yo le pongo distribuidora manito que ellos trabajan muy bien, tienen un material a la perfección entonces sí se puede, pero claro veo otros que lo venden por debajo del precio que bueno influyen otras cosas, pero si siento que se puede trabajar con producto nacional, pero mejorando un poco haciendo muchos cambios.

**Bueno, vamos con la siguiente pregunta: ¿cómo se administra el flujo de mercancía en su negocio? Esta pregunta va más enfocada a si se lleva algún registro o si se controla un poco a los trabajadores que existen aquí en la tienda.**

Ok, le comento es una tienda familiar trabajan mis dos hijos, mi mami y mi persona, no quiere decir que las 4 personas están ahí porque mis dos hijos estudian, mi mami y yo nos apoyamos, aunque la mayor parte la que pasa soy yo, pero estamos en inicio si anotamos lo que se vende, lo que entra, lo que sale, se saca mensual una base y se le resta menos un 30% y eso es más o menos mi forma de operar, de trabajar.

**¿Cada cuanto llega mercancía en su negocio?**

Depende también de la afluencia que tengamos de gente porque puede ser que lo máximo son 4 veces al mes, no 8 meses al mes porque siempre hay que ir por un poco

de esto, pero lo mínimo es ir 4 veces al mes de compras lo máximo 8.

**Ok, ok perfecto, está bien. Bueno avanzamos con la siguiente pregunta: ¿cómo se organiza el proceso de negocio de la mercancía desde que llega hasta que finalmente se vende?**

Por supuesto, se dobla se clasifica por tallas, los calentadores con mayor precio se pone en su mayor precio, los jean de dama y caballero se ponen a parte, también clasificamos por tallas, las camisetas se pone en sus cascadas/percheros bien acomodadas se saca de su funda, se exhibe lo que va llegando lo que es nuevo y así básicamente se organiza eso, se anota con las facturas o notas de venta que nos dan y se va llevando el conteo de que más se lleva, de lo que menos se lleva y así sucesivamente.

**Ok, quisiera también preguntarle ¿cómo usted ha logrado exhibir esta ropa en la calle o sea tal vez ha tenido algunas maromas por así decirlo, que hacer para exhibir la ropa?**

Claro, sí, obviamente, para que el cliente, porque, pues, yo siempre he dicho que al cliente hay que... la vista es la que come y entonces enfocar colores fuertes poner dentro de lo que cabe sin salir del perímetro del local porque para que no se vea feo tampoco y pues creo que también va contra la ley ponerlo al nivel de la calle, atada a todas estas normas lo que hago es poner full color, o sea intentar de cubrir el máximo espacio que pueda caber la mercancía.

**Señorita Dávila, otra pregunta, ¿usted tiene vitrina? ¿Su local tiene vitrina?**

Sí tengo un mostrador donde se puede visualizar los pantys, las medias, donde se resguarda la mercancía que no se va exhibir, unas tablas para montar lo de las chompas, hay un estilo biblioteca donde se coloca los jeans, la exhibición hacia fuera es una vitrina que se pone varios exhibidores con ropa y normalmente se va cambiando pues para que o se vea lo mismo y que haya movimiento.

**Ok. Señorita Dávila usted acaba de comentar que existe una biblioteca, estas tablas de madera, mostrador, se quería saber... ¿quién es la persona que le realizó este trabajo?**

Un ingeniero venezolano que estaba de pasada por Ecuador porque su ruta final era Perú, recomendado por otro comerciante compañero y vecino de mi casa me lo aconsejó y él fue quien hizo los muebles él fue quien nos ayudó a enfocar eso, estaban vamos o menos en lo que queríamos, pero él nos ayudó a terminar de enfocararlo y fuimos con él a comprar el resto de tablas, el material y ahí él hizo su diseño y nosotros lo aprobamos y ahí se dio.

**Ok... perfecto. Bueno usted nos acaba de decir que es un negocio familiar, nos dijo anteriormente, por lo tanto parece que no hay trabajadores sin embargo ¿alguien trabaja en la tienda? alguien tiene que estar ahí donde atiende, usted nos ha comentado que usted es la que mayormente se la pasa en la tienda, pero queríamos saber más o menos ¿cuáles son las características de estas personas que se la pasan en la tienda, el género de estas personas me parece que dijo que eran, la edad, la nacionalidad de estas personas ?**

Perfecto, mi madre colombiana con nacionalidad Venezolana, se llama Sixta Leonor Ensuncho tiene 64 años, super activa, se compromete y nos ayuda en cosas también que de pronto estamos más activos en la casa, en lo de la comida y siempre nos echa muy buena mano es alguien de quien confiar, mi primer hijo tiene 22-23 no recuerdo muy bien (risas), excelente persona está estudiando en su universidad él ha sido como quien dice los pilares de este negocio junto con su hermano, pese a que llega su carga de estudio fuerte pues ahí está también trabajando cuando tiene su tiempo libre le pone lo mejor de él cuando llega me acompaña hacer las compras a dar su opinión también, a veces nos la pasamos en controversia porque él a veces elige modelos que si se venden y él también me dice lo mismo y hay prendas que no se venden y yo le reclamo y él reclama lo mío y entonces bueno es algo constante que se ve y se va

viendo y aprendiendo, porque esto no es de la noche a la mañana, sería mi hijo mayor y mi hijo menor que creo debe tener 20-21, yo con las edades son un poco desorientada, también un patrón muy importante a dado su fuerza y no tan extrovertido pero sin embargo ha demostrado y comprobado que sí ha logrado defenderse en la tienda y dar lo mejor de él y somos personas positivas de nacionalidad venezolana, su padre es ecuatoriano, mi hijo igual nació en Venezuela y tiene la nacionalidad Ecuatoriana.

### **¿Y su segundo hijo también?**

Sí lo acabo de decir.

### **Ah disculpe, escuche primer hijo, disculpe.**

O sea, primero dije el segundo, después repetí el primero los dos hijos míos nacieron en Venezuela y su padre es de nacionalidad ecuatoriana y ya mis hijos se nacionalizaron.

### **Ok... perfecto, listo. sigue con las preguntas quería saber si se establece una meta de venta diaria, semanal o mensualmente?**

Bueno las metas quisiesen que fueran extraordinariamente bien, pero si hay como siempre para aliviarnos la calma se dice ojalá se haga tal día tanto ya con eso dice cubrir los gastos primordiales entonces sería una base como de 100 dólares.

### **Ok... perfecto, bueno queríamos saber, ¿qué premios o penalizaciones se relacionan con el cumplimiento o incumplimiento de esta meta, o sea si existe algún tipo de incentivo o desincentivos?**

Bueno con esta cuestión de la pandemia hay mucho hay mucho desincentivo pues porque uno no sabe qué va a suceder o sea estamos todos. También viene el factor político ahorita entonces de ahí dependerá muchas cosas, si uno va a seguir o no va

a seguir, ya uno que ha vivido en Venezuela y se sabe lo que hicieron no vivir con eso otra vez como muy rudo si habría que desistir de ello.

**En verdad la pregunta está más enfocada en, por ejemplo, o sea, ¿usted vende, en un día, más, le regala algo a sus hijos o a su mamá, algo así o caso contrario si no se vende nada hay algún tipo de castigo o penalización por eso?**

No, por ahora no, se hace todo en conjunto somos un equipo y se trabaja para bien cuando se da pues hay x ganancia yo digo bueno vamos a comer o vamos a sacar esto y cuando no, no pues no se puede dar el lujo de a comer o comprarnos cualquier cosa, es muy variante.

**Ok...perfecto queríamos saber también la siguiente pregunta: ¿qué mecanismos se utilizan para controlar el tiempo de estas personas que la ayudan con la tienda, si existen mecanismos o cómo funciona esto?**

Claro, si hay un mecanismo lo que pasa es que mi hijo mayor estudia demasiado, la universidad lo atrapa demasiado que hay momentos que no tiene ni vida social y si no tiene vida social, pues imagínate intenta involucraste para trabajar porque todos también necesitamos un break para descansar en general nos acomodamos allí de pronto mi hijo mayor tiene que ir para yo ir almorzar a la casa o irme a la peluquería o de pronto lo hace mi hijo menor de ahí dependiendo es lo que está sucediendo ahorita ellos están muy evocados en sus estudios y pues la mayor parte la llevo yo en la tienda.

**Y bueno quería también preguntarle: ¿cómo es este uso del baño, porque imagino usted se queda en la tienda irse al baño es un poco complicado porque la tienda se queda sola?**

Claro es super comiquísimo, pero como yo me hago amistad de los vecinos ahí cerca de pronto yo le digo que me eche un ojito que voy a ir al baño corriendo o dejar la puerta abierta y estar, así como estar haciendo “pipi” y nada y es complicado, pero bueno.

**Ya... ok, perfecto, listo la siguiente pregunta es: ¿qué factores considera usted que serían los ideales verdad para fijar el salario de las personas que la ayudan o algún tipo de compensación por ayudar en el trabajo?**

Claro, yo ahorita no le podría decir en base de números, porque estamos viviendo una situación que ahorita uno no puede sacar números como yo antes sacaba números antes en mi otra tienda, que yo podía decir este mes hubo tanto de ganancia sacó un básico que es un sueldo y se lo pudiera dividir a los dos hijos míos y darle un porcentaje a mi mamá y dejar la tienda solvente pero ahorita yo no puedo hacer esos cálculos porque no los hay ahora la tienda se está dando para sobrevivir ella y hacer unos pagos extras que viene siendo el alquiler, de los servicios y de un alquiler más que le hemos sumado, sería como lo que da el sueldo que está dando y ese sueldo está dividido entre nosotros 4 que somos los que estamos viviendo que es para pagar el alquiler del apartamento.

**Ok... perfecto. Señorita Dávila, en su tienda de Venezuela, ¿usted tenía trabajadores o sus hijos la ayudaban también?**

No, mis hijos allí eran puros estudios y fútbol, ellos nada más vivían para eso, poco me ayudaban, ya me ayudaron en la recta final, pero en aquel momento tenía un trabajador y mi mamá que me apoyaba y a veces hasta dos trabajadores porque en diciembre se movía bastante y pues no nos alcanzábamos y todo el año si tenía un trabajador conmigo.

**Bueno entonces esta pregunta si me la pueda responder enfocándonos en el negocio de Venezuela le repito la pregunta: ¿qué factores considera usted para fijar el salario de sus trabajadores? ¿cuáles cree usted que son importantes tal vez no se en Venezuela por darle un ejemplo la inflación que vivía el país tal vez era un problema fijar el salario del trabajador?**

Claro por supuesto, yo en base a lo que ellos trabajaban y considerando y viendo toda la problemática que hay obviamente no le pagaba lo que determinaba el gobierno no para nada en ese momento yo sacaba en balance lo que yo consideraba que la persona que está trabajando conmigo se merece porque también está dando su esfuerzo y mientras más remunerado lo tenías más contento iba a estar y así yo tenía menos impresión de que me fueran a robar.

**Ok, está bien. ¿Y más o menos una comparación de los precios de los productos en Venezuela para justamente darle el salario al trabajador?**

Claro, hacia toda esa suma obviamente y le decía en base a esto te voy a dar esto estás de acuerdo y era una de las mejores que pagaba.

**Ok... perfecto señorita Dávila. Bueno seguimos con las preguntas: ¿en su experiencia es mejor para la empresa entablar relaciones de dependencia con los trabajadores o es mejor las relaciones informales con los trabajadores?**

Pues yo me he caracterizado, pues, por dependiente o informal, las dos cosas balanceadas.

**La siguiente pregunta dice así: ¿usted utiliza trabajadores subcontractados?**

No.

**Ok, perfecto. Bueno seguimos con las preguntas: ¿alguna vez tuvo algún desacuerdo o algún conflicto con algún trabajador, aquí en este caso se incluye a la familia que comenta usted que la ayuda con la tienda aquí en Quito-Ecuador?**

Ah sí, con el hijo mayor mío.

**¿Qué ha sucedido con el hijo mayor?**

Nada que él cree que de la noche a la mañana los negocios se hacen y que pretende que las cosas suban como la espuma y si he tenido bastante inconvenientes porque siempre se pone muy pesimista, cree que el negocio no va a dar y yo sé que un negocio hay que tenerlo allí mínimo un año, mientras que se da gastos, mientras que uno se haga conocer, mientras que uno haga relaciones cordiales, o sea todo es un protocolo entiendo por su inmadurez pero si hemos tenido inconvenientes que sí bueno yo le hago que lleve la administración y entonces él todo el tiempo quiere entregarla porque es como su manera o vía de escape no quiere ser responsable que de pronto algo salga mal y entonces estoy haciéndole entender de que si se puede y que si algo sale mal pues es normal de ahí tenemos que aprender pero siempre con mente positiva, básicamente eso es los problemas que he tenido. Con mi hijo menor he tenido problemas es porque hay una cultura aquí en Ecuador que es la rebaja, piden mucha rebaja y encima lo de la oferta y yo siempre le digo que bueno, que a veces suponte en todo el día no se hizo nada y llega un abuena compra y no se le está ganando ponte el 30% o se le va a ganar un poquito menos prefiero eso de entrada a que se esté dando vuelta todo el tiempo el dinero a que se quede estancado ahí, pero él les logra poco comprender eso son realmente esto con los dos hijos míos en esta nueva etapa, porque en la otra tienda tenía el trabajador y era lo que yo decía pero claro como ellos forman parte también tienen sus opiniones y caemos en estas polémicas absurdas.

**Ok, está bien. bueno siguiendo con la entrevista la siguiente pregunta...**

Cabe acotar que el mayor es una persona muy terca, o sea de verdad que más allá lo que él dice entonces espero que expanda y se abra más, estoy trabajando, hay que trabajar mucho, pero espero que lo logre.

**Ok, le deseo suerte con eso. Bueno la siguiente pregunta dice así: ¿qué características positivas y que características negativas ve usted en estas personas que la ayudan en la tienda o si también nos podría contar del trabajador que usted tenía anteriormente en Venezuela del sector de venta de textiles, en este caso**



**ropa?**

Bueno anteriormente, el muchacho que trabajaba conmigo lo agarre desde 14 años se fue a los 23, 24 o 25, bueno como le dije yo soy desorientada con las edades, yo aprendí un poco más de él, fue una persona organizada y aparte de eso pues el me daba sugerencias o planteaba lo que yo decía y punto y pues de verdad que éramos un buen equipo, que es como el mismo buen equipo como el que quiero formar con mi familia, mientras que nos respetemos siempre hubo un aliado que otro fue por el horario pero yo en este tiempo también el horario mío en Venezuela tenía una familia, tenía que dejar todas las cosas listas, tenía que llevarlos donde mi mamá o esperar a mi mamá, o sea no tenía un horario de que 10 de la mañana exacto, 9 de la mañana y después cerrábamos a mediodía y llegábamos a las 3 y de pronto me quedé dormida después del almuerzo y llegaba a las 3 hasta 8 de la noche, entonces el horario siempre se le complicaba a él un poco y tuvimos un pequeño percance por eso pues porque yo le dije que igualito yo le estaba pagando y que él debería estar ahí después que comprendí, que el solo que la cuestión y que uno debería ser más responsable y pues fue así lo único de lo contrario fue trabajar en equipo.

**Ok, está bien. Bueno siguiendo con la siguiente pregunta valga la redundancia: ¿en la empresa, en su negocio a detectado o ha visto que los trabajadores extraen mercancías para sí mismos sin su previo permiso?**

No, si hubo un tiempo antes de conseguir con esta persona, sí, sí hubo una persona que se llevó algo nos dimos cuenta hable con el pero ya no le pude dar más oportunidad porque se iba a repetir ese mismo patrón, tampoco lo metí a la cárcel ni nada, simplemente le hice ver lo mal que estaba haciendo y pues que la misma confianza no la habría así que tendría que irse y así fue.

**Ok, ok. ¿Y ahorita en la tienda de aquí de Ecuador tal vez existe estas personas que le ayudan, agarran mercancía para ellos mismo sin avisar o tal vez usted misma también ha agarrado?**

Por supuesto que no, mi madre y nadie aquí, bueno yo agarro mercancía porque me gusta una blusa, uno más que nadie tiene que probar la mercancía y modelarse también al cliente, mire como queda esta blue-jeans, mire como queda esta blusita yo la lavo, yo la meto a la secadora por decir mire queda igualita yo le garantizo la prenda, mire como queda yo particularmente y siempre lo he hecho es más bien de exhibir la mercancía y si mis hijos lo llegaran también hacer pues también no son muchachos abusadores y mi madre en caso de que lo necesite pues también pero ahí la que más agarra mercancía y esta de exhibicionista porque siento que es como exhibirla o de modelo en este caso soy yo que es como un pequeño intercambio.

**Ok, ok, está bien perfecto. También quería preguntarle si ¿alguna vez usted ha sido sujeto de estafa en las tiendas en Venezuela o en Ecuador, sí nos podría relatar una historia?**

Bueno sí, en Venezuela me hicieron una estafa con un cheque, que en ese tiempo se utilizaban los cheques, la persona se llevó una mercancía, el cheque fue conformado y resultó que el señor se llevó una fuerte cantidad de mercancía de ropa y hubo una gran pérdida. En Ecuador también pues yo estaba ahí y me robaron el celular a mí y a mi hijo mayor también entonces bueno son estas pequeñas pérdidas que uno no las tomas en cuenta, pero cuando tú haces las preguntas deben entrar ahí.

**Ok, ok. Y... ¿tal vez le han metido alguna vez un billete falso o le han hecho tal vez el conocido paquete chileno?**

Me han intentado hacer lo del paquete chileno con las monedas en la tienda en Ecuador en Venezuela si me lo hicieron, pero en Ecuador me lo intentaron hacer no hace mucho y pues me di cuenta y todas estas son personas mayores como habrá chicos que sí, así como también me han robado franelas que han estado exhibidas eso si fue un chico menor y con todo esto seguimos ahí dando la lucha, pero si hay pérdida que uno no sabe qué las va a ver.

**Ok, está bien. Bueno, usted también mencionó que una de la estafa fue a través de un cheque y también una de las preguntas está orientada en saber ¿cuál era la forma de pago o método de pago más común en Venezuela y en Ecuador?**

En ese momento eran los cheques y el efectivo y los cheques obviamente eran ... fue que la firma no fue autorizada y había suficiente dinero y se dio eso pues no había datafas en aquel momento solo se manejaban cheques y efectivo.

**Ok, ¿pero luego sí se empezó a usar esto de la Datafast, por así decir, en Venezuela?**

En Venezuela sí por supuesto que sí, ya ahí bajaron los indicios de eso y bien pues se trabajó cuando se puso con eso, todavía en Ecuador no se ha visto la posibilidad por los impuestos que cobran muy caro, tengo una amiga que tiene un local de hamburguesas y de bebida y tiene el Datafast y no le ha ido muy bien porque le retienen el 10 %, entonces tiene que sumarle a eso y no es muy rentable que digamos y para lo de la ropa pues como uno está empezando todavía no le veo que sea fácil y el método que tenemos ahorita es con la transferencia que caiga el dinero enseguida y el efectivo y hasta ahorita no hemos tenido más que un billete de 5 que se lo dimos y pues se lo llevó a cambiar y se lo dieron, y no íbamos a caer en la polémica de pelear por \$5 dólares pero si estábamos claros que no era nuestro y un también empezando un billete de \$20 no nos dimos cuenta y pues perdimos eso.

**Siguiendo con las preguntas. ¿Quiénes son sus principales clientes, en esta pregunta me gustaría si se puede hacer una comparación entre los clientes que usted atendía en Venezuela y aquellos clientes actuales en Ecuador, lo importante de la pregunta es que queremos saber si eran nacionales en el caso de Venezuela si eran nacionales o internacionales los clientes, pequeños, grandes, robustos, altos?**

Era mixto, internacionales no mi zona era como en el sur, metida en un barrio, personas extranjeras fueron muy pocas, el marketing que yo manejaba era pura gente del mismo barrio, trabajadores de compañía, de casas de familia básicamente eso altos, gorda, robusta había de todo había gente flaca, pero era de la zona rural. En Ecuador estoy en toda la 10 de agosto y ahí si te puede llegar una persona internacional poca, pero me imagino que por lo de la pandemia y personas que son transeúntes por ahí, los vecinos siempre que nos apoyan también ese vendría siendo la cartera de clientes.

**Y tal vez aquí en Ecuador no sé si podría darnos más detalles... ¿cuáles son las tallas que más se venden, si los cuerpos son diferentes aquí que en Venezuela?**

Si hay un cambio, sobre todo para las mujeres, las mujeres de Venezuela somos más robusta, entonces siempre son más altas y los pantalones vienen muy cortos y ahí es donde digo que debería trabajar un poquito más en la industria nacional aquí en Ecuador.

**¿Ya, quería saber si ha tenido problemas con las tallas aquí en Ecuador se tiene entendido que hay un problema de tallas o mejor dicho que las tallas varían por ejemplo una talla M, no es lo mismo que una M en Venezuela que en Ecuador?**

Sí, eso es correcto, es lo que estoy diciendo que hay déficit de tallas, es como igual de pronto hicieron una comparación de las tallas americanas, siempre van hacer esa diferencia y creo que de pronto ahí puede ser un enfoque para mejor eso.

**Por ejemplo, ¿qué talla es en talla europea y americana y que talla vendría hacer aquí en Ecuador?**

En Ecuador vengo siendo como L y actualmente estoy en talla M siempre estamos hablando de una talla más, o sé tú puedes conseguir una XL que vienen siendo una L, y siempre nos ha pasado que estamos una XL y una l y es lo mismo y hay mucho déficit de las tallas grandes.

**Ok, ok. Otra pregunta que queríamos saber era ¿usted ha tenido algún problema o algún conflicto con algún cliente? ¿Cómo es su clientela en ese aspecto?**

Tuvo uno que de verdad, uno intenta de ser lo más amable posible y todo, mm se llevó una buena mercancía pero ahorita nosotros ahorita estamos por el RISE y ella quería una factura que fuera... una factura contable con IVA pero no podíamos, ya que tengamos el año es que lo vamos hacer porque no sabes si podemos seguir o no seguir y le explicaba pero la señora estaba muy enojada porque yo cuando tuve que abrir el negocio tenía que tener con IVA ella paga IVA yo le entendía pero yo le decía para que me entendiera que yo no podía pues que eso era lo que yo había elegido y pues uno a esta temporada con pandemia con todo esto es el alto riesgo que toma uno también pues porque también invertimos dinero, tiempo y pues ya que hay esa ley pues una hay que tomarlo en cuenta y no es que estamos diciendo algo fuera de la ley fue lo único ya después entro en razón o lo aceptó y de verdad, pero otro agravio que haya tenido con algún cliente pues no, quieren llevarse la mercancía más regalada del precio normales que tengo, también a veces quieren super más económico pero de verdad no nos da la base porque uno gasta transporte, tiene que desayunar a buscar mercancía y todo estos viáticos van sumando y eso que uno no lo hace general uno procura de gastar lo mínimo, pues como que no valoran ese trabajo pero ya como sé que es como una cultura de ahí ya uno lo le presta atención o nos quedamos anclados ahí, intentamos de sacarle el color a todo.

**Ok, ok, está bien, bueno ¿y tal vez conoce el caso de alguna de las personas o algún trabajador de los que usted tuvo existió algún percance o conflicto con algún cliente, que tal vez el trabajador le faltó el respeto al cliente o viceversa que haya sucedido aquí en Ecuador o Venezuela?**

No en Ecuador no me ha sucedido en Venezuela Sí se dio por qué bueno hay gente que de pronto no amaneció con el pie derecho, sino con el izquierdo y se ponen en un nivel y más que trabajamos en una zona rural que la gente es un poco grosera y

siempre hubo ese Siempre hubo un intercambio de malas palabras o algo uno siempre manteniéndose diciendo que el cliente tiene la razón, pero llegamos a un límite a que no le falten el respeto.

**Ok, está bien, ¿y los trabajadores no han tenido ningún problema?**

No, no en absoluto.

**¿No, pero usted hacia los trabajadores no y sino los trabajadores hacia un cliente?**

Había una vez es que no quería cómo atender a una persona y después ya me dijo él porque entonces no lo vi correcto y le llamé la atención en ese momento porque la señora viene a comprar algo, pero esta señora ya había venido en varias ocasiones y había intentado llevarse una prenda, claro yo no lo sabía en ese momento, pero después sí lo supe y el pues estaba medio arisco con esta señora.

**Ok...ok, perfecto. Señorita Dávila, le comento que vamos a pasar a la última parte de la entrevista, estas son preguntas como más personales y que bueno me gustaría su colaboración como ha sido a lo largo de la entrevista, para seguir con la entrevista ¿le parece?**

Sí.

**Está muy bien, la primera pregunta en cuanto a esta parte se refiere un poco a ¿qué factores para usted determinan el desarrollo de un país?**

La economía, fluidez del dinero, de que haya buenos sueldos, de que la gente pueda adquirir, comprar su comida, su ropa sus cosas y sin tener que ser tan limitante.

**Ok, está bien. bueno ¿cuál debería ser el papel del Estado frente a las personas**

## **que crean trabajo?**

Dar mucho trabajo, e incluir bastantes trabajos, hacer muchos más contratos, que crezca más la población dando trabajos, contratos y estudios.

**Ya, tal vez si nos podría especificar un poco de su punto de vista como microempresaria. ¿Cuál debería ser el papel del Estado o sea que debería hacer, tal vez debería reducir impuestos para justamente beneficiar para que las empresas otorguen más trabajos?**

No, para nada de reducir impuestos no al contrario de dar más puestos de trabajos, incrementar más ministerios que haya más controles tanto para ellos y que tenga calidad de dar más trabajo al ciudadano hacer más contrato, el estado pues se debería de encargar.

**¿Y cómo el Estado según opinión podría estimular a las empresas a crear trabajo?**

Con una situación gubernamental que el gobierno le extiende le patrocine no es la palabra que le acorten precios, que le ayuden a exonerar u apoyar a las grandes compañías para que a su vez estas puedan darle bastante trabajo a la comunidad.

**Ok, está bien, ¿por qué usted considera que los ricos son ricos y los pobres son pobres?**

Pues considero que los ricos son ricos porque vienen, o sea, hay ricos de ricos que se hacen de la noche a la mañana por cosas x, ricos que vienen desde la época de Marco Polo por decirlo así y otros que, si se lo han hecho por base de hacer café, es una serie de cosas que yo en lo total que el rico sea rico y el pobre sea pobre y el que es pobre pues porque no ha tenido la suerte porque no se lo ha propuesto, por miles de factores.

**Ok está bien, ¿tal vez usted considera que el entorno donde una persona se desarrolla es importante para definir justamente el futuro de esta persona?**

Yo digo que es donde vaya el crecimiento tiene que ser donde vaya, si es ahí y se siente bien ahí que siga ahí, si no tiene que expandir.

**¿O sea, tendría que buscar nuevos aires?**

Correcto y aprender más.

**Si bueno tal vez siempre estamos en un constante aprendizaje por ejemplo yo creo que tal vez usted no pudo terminar sus estudios como usted quería, pero por ejemplo usted siguió aprendiendo, tal vez como dicen por ahí en la universidad de la vida y creo que eso le ha servido para justamente lograr lo que ha logrado, ¿o qué opina usted al respecto?**

Correcto, no perfectamente mejor explicado, pues si hay que patear mucha calle, hay que ponerse en los zapatos de las demás personas, ser siempre humilde y siempre ver que uno siempre crece, crece para lo bueno, crece para lo malo intentar que lo malo se quede en lo que tiene que ser malo pero en lo bueno siempre crecer si necesitas hacer un posgrado en otro lado porque necesitas aprender esa cultura para volverla a desempeñar donde la hiciste pues si estoy de acuerdo todo crecimiento es bueno.

**Ok, ok, perfecto está bien, bueno la siguiente pregunta dice así: ¿qué tipo de cosas le causan angustia o preocupación?**

El nivel económico, el dinero la base de todo esto yo hablo mucho con mis hijos les digo que la paz mental no tiene precio pero cuando te está pasando con lo que está pasando con lo de la pandemia llegas a un momento de reflexión que dice wao si no tuviera los ahorros, si no hubiera tenido esto para emprender de nuevo porque ya con una quiebra de negocio y emprender de nuevo un negocio en plena pandemia y hacer un cálculo de



un dinerito para decir para intentar sobrevivir por uno o dos años, uno dice wao lo más importante ahorita de verdad es el adquirir el dinero y tener el dinero que tu puedas tenerlo y contar con ello para estar tranquilo.

**Ok, usted acaba de mencionar lo de la pandemia le quería preguntar ¿cómo usted vivió la pandemia, que situaciones le tocó vivir, que aprendió, más que todo de la pandemia en sí porque todavía seguimos en pandemia, quería es más bien enfocarse en la cuarentena en ese momento en que todos estuvimos encerrados?**

Pánico, mucho pánico, el primero el que el miedo te puede dominar ese es el primer paso, el segundo darte cuenta de que bueno si te toca, te tocara pues porque nacemos, nos reproducimos y tenemos que morir en cualquier momento de pronto no de la manera que es pero estar claro que bueno lamentablemente está pasando y que nos debería enseñar a ser mejores personas pero no lo veo, veo más gente que no encuentran como que su propia esencia y veo que esta problemática de la pandemia sigue, creo que si no vemos más allá de lo que nos quiere decir esta pandemia que es amarnos unos a otros, querer a la naturaleza, que la vida es muy bonita, el compartir estar con sus compañeros, o sea hay muchos factores allí también pero el aprendizaje final es que debemos ser mejores personas y poder tener una base construida para poder aguantarlo, o sea que siempre tengamos un enfoque de poder tener de donde tomar para situaciones que nos puedan venir de esta manera y enfrentarlas.

**Ok, está bien, bueno seguimos con las preguntas ¿qué le da vergüenza, que situaciones o que acciones o que cosas hacen que usted se ponga roja de la vergüenza?**

¿De la vergüenza? Nada.

**Ok, ¿entonces nada le da vergüenza o le ha dado vergüenza?**

Bueno en algún momento sí creo que me ha dado vergüenza cualquier cosa pues que

digan así, es como vergüenza buena, que me digan mi hijo mayor parece mi esposo me dé vergüenza porque no es así, es mi hijo, es vergüenza buena sabes, me da vergüenza que me digan que parezco una niña, que estoy muy joven eso me da vergüenza, o sea yo digo mi edad y me dicen como que no esa no es tu edad, me da vergüenza porque yo no tengo porque mentir, cosas insignificantes pero a si no me muero mucho de la vergüenza.

**Ya, está bien, listo, Bueno la siguiente pregunta dice así: ¿Que le enorgullece, bueno esta pregunta va enfocada aquello que le produce a usted satisfacción por haberse alcanzado, es decir algo por haberse logrado?**

¿Qué logra satisfacción? ¿Qué me sienta honrada yo misma por haberlo hecho? ¿Es la pregunta?

**Mmm... sí, o sea ¿qué la enorgullece?**

Me enorgullece que la vida me haya dado una madre espectacular, guerrera, luchadora, mis dos hijos, un ex esposo, una familia, me enorgullece también haberlo dejado también y vivir, me enorgullece haber hecho mi negocio de ese avance de que se hace la tienda de ropa de que logró aquí en Venezuela y que se logró ahorita en Ecuador y que está siendo un trabajo de equipo y que pueda seguir creciendo.

**Ok, perfecto, está bien. ¿Bueno sientes culpa tal vez por algo en tu vida pasada en lo que tú ya viviste que no hiciste tal vez siente culpa en el presente por algo que no hiciste o te gustaría hacer?**

¿Del tiempo pasado de algo que no me gusta hacer?

**No, de algo que sientes culpa, tal vez algo que hiciste y luego te arrepentiste o algo que tal vez nunca lo hiciste y te arrepientes de no haberlo hecho.**

Sí, de no haberme tirado de un parapente así altísimo, me arrepiento de eso.

**Ya, es decir que a usted ¿le gusta la adrenalina?**

Sí.

**Ya, a usted le gusta montarse en montañas rusas, volar...**

Volar agarrar avión e ir a cada rato de viaje (risas).

**¿Actualmente de que siente culpa, tal vez de hacer algo?**

Claro me siento culpable(risas) de no tener suficiente dinero para realizar algunas otras actividades que tengo en mente, pero no hay el suficiente capital y como ya una vez lo viví con mi mamá, pues las cosas se van dando poco a poco y hay que atarse a la realidad y hay que cobijarse hasta donde la cobija alcance, por supuesto siempre siendo positiva.

**¿Cómo ves el futuro?**

Uy súper automatizado, cibernético, ya yo me veo como los supersónicos, volar de la casa a la oficina si se puede, ya que últimamente se trabaja desde la casa o ir simplemente al supermercado o también que te traigan todo, todo automatizado.

**Claro que sí parece que nos estamos orientando a eso. La siguiente pregunta es: ¿qué le da miedo?**

La soledad, peor la soledad del alma, no a la soledad de estar sola encerrada sino la soledad de uno.

**¿Tal vez se refiere un poco a esto de las personas que la dejen de querer o a otras**

**cosas?**

Si a eso de que quede sola, que no te acuerden o que tu no lo recuerdes quedarte sola en el espacio.

**Ok. Bueno**

Ya no tener entonces de tener claro lo que hiciste o que has hecho, a eso.

**Ok, perfecto. Bueno también la siguiente pregunta es: ¿qué le da alegría, que le da felicidad?**

Mis hijos, mi madre, mi propia personalidad, me alegran, pero ellos son mi gran motor de vida.

**Ok, está bien. Bueno señorita Dávila le comento que hemos terminado la entrevista, le quiero dar muchísimas gracias por justamente su tiempo, por haberme brindado esta información que de seguro va ser muy valiosa y que bueno usted sabe, se lo había comentado antes de la entrevista, esta entrevista es netamente con fines académicos y claro se le ofrece a usted formalmente si usted desea entregarle el audio y la transcripción respectiva de esta entrevista si usted desea.**

Sí, por supuesto.

**Muchísimas gracias de verdad espero que le vaya muy bien.**

Hasta luego.