



## **Entrevista Realizada a Sixta Leonor Ensuncho Correa. Vendedora de productos textiles.**

Raúl Herrera

**Buenas tardes, ahorita nos encontramos con la señora Ensuncho, la cual, es una vendedora de ropa que actualmente realiza el trabajo en la ciudad de Quito, Ecuador y bueno, muy bien, primero antes que nada me gustaría señorita Ensuncho decir públicamente que usted ha dado su consentimiento para ser grabada y bueno ahorita me gustaría que nos pueda, por favor, decir su nombre, el lugar dónde nació y el año qué nació. Sus nombres completos.**

Buenas tardes, me llamo Sixta Leonor Ensuncho Correa, nací en Colombia, en el 1957, el 23 de marzo.

**Ya, perfecto. La siguiente pregunta sería: ¿quién la cuidó en su infancia?**

En mi infancia me cuidó mi madre y mis abuelos, abuela y abuelo.

**Ya. Estos padres o estas personas que la cuidaron, incluyendo a sus abuelos, ¿eran bravos? ¿Eran severos con usted?**

Sí, eran un poco correctos. Mi madre fue una mujer muy correcta, de buenos principios, no le gustaba... siempre nos metió por el buen camino, como todo padre o madre y de contar o de decirnos e indicarnos lo que era bueno y lo que era malo y como no éramos ni dos, ni tres, éramos 7 hermanos, la cosa era más difícil porque nunca es igual dos o tres o uno, que 7 hermanos o 7 hijos. Y si nos ponía reparo, nos ponía deberes, nos castigaba con deberes a veces, ese era como el castigo más pasivo porque el castigo más fuerte era cuando nos daban nuestras tortas (risas).

**Ya, bueno, la siguiente pregunta es: ¿en la escuela recuerda si sus profesores la hayan castigado a usted o a sus compañeros?**

Sí, yo recuerdo mucho a una amiga que cuando estábamos estudiando, la castigaron fuerte, el profe la... el profe no, yo estudié en un colegio de monjas y la subdirectora de ese colegio se llamaba la hermana Serefrén o Sor Serefrén, Ella castigó a una de mis amigas muy fuerte, que la arrodilló durante hora y media en un piso que no era liso, que era como rasposo.

**Mmm... ¿áspero?**

¡Áspero! Y bueno, en una parte de la cancha donde se jugaba básquetbol, ella la castigó durante una hora y media y cuando yo... eso me quedó marcado y cuando mi amiga se paró de ahí mi amiga tenía las rodillas hechas, prácticamente, en sangre.

Ok...

Y eso me marcó, yo nunca recibí castigo porque eso para mí fue fuerte y creí que algún día que yo hiciera algo me iban hacer lo mismo.

**Y... ¿por qué castigaron así a su compañera?**

Porque la empujó cuando se estaba cantando el himno nacional en la mañana, cuando estábamos cantando.

**¿Quién empujó?**

Ella empujó a una compañera.

**Ah... ok.**

Y la compañera se cayó, al caerse enseguida la Sor le dijo que diera un paso al frente, mi amiga se llamaba Maritza, le dijo: “Maritza da un paso al frente” y de ahí nos mandaron a todas a los salones y ella después la vimos porque nuestras aulas eran abiertas... ¿cómo se dice? Que se veía, pues, todo. Ella la veíamos arrodillada, por haber empujado a una compañera.

**Claro... ok, bueno, seguimos, entonces, con la siguiente pregunta: ¿recuerda si en su infancia o en su adolescencia, usted tuvo carencias económicas en su hogar?**

Como le dije desde un principio, éramos 7 hermanos, mi padre falleció a muy temprana edad y mi madre quedo al frente junto con nuestros abuelos, la mamá de mi madre y el papá de mi madre. Siempre tuvimos carencias en el sentido de que probablemente no teníamos lo que tenían los demás o las demás personas que estaban a nuestro alrededor o nuestros amigos que siempre sobresalían porque tenían un hogar o unas personas mejor económicamente, entonces, eso siempre hubo algo de que, a uno, yo quería tener una muñeca con un pelo largo, pero, ni con pelo largo, ni sin pelo largo la tuve. Porque mi madre decía: “si te compró una muñeca a ti, no tengo después para comprarle a los demás” a los otros hermanos y los otros hermanos éramos 7, entonces, yo a veces, cuando mi madre me arrullaba, yo le decía a mi mamá: “mamá yo quiero una muñeca con el pelo largo y rubia” y ella me decía: “si te compro la muñeca a ti, tengo que comprarle a los demás y no me alcanza para comprarle a los demás”

**Claro...**

A mí me parece que eso fue una cosa que anhelé y que nunca la tuve, ni con pelo largo ni nada (risa).

### **¿Siempre estuvieron cubiertas sus necesidades básicas?**

Las básicas sí, siempre hubo comida, siempre hubo vestidos, siempre hubo zapatos, calzados... siempre estábamos en ese sentido gracias a Dios bien. Siempre había un plato de comida, siempre en ese sentido y bueno en lo primordial.

Claro, ok.

Sí hubo eso.

### **Bueno, vamos con la siguiente pregunta entonces, la siguiente pregunta dice así: ¿cómo reciben los ecuatorianos a los migrantes, según su opinión?**

Según mi opinión, antes de yo venir a residenciarme en Ecuador, yo ya había venido varias veces a Ecuador, más de cuatro veces antes de residenciarme ahora, porque el padre de mis nietos es ecuatoriano, mi hija se casa con el señor Raúl Herrera que es el padre de mis nietos, entonces siempre hubo ese vínculo allí y siempre en vacaciones una vez al año o cada vez tres años veníamos a visitar Ecuador, nunca me sentí como inmigrante. Ahora que estoy residenciada aquí, me han contado, no porque yo lo he visto, me han contado de que hay ecuatorianos que se expresan feo de ciertos emigrantes, pero, porque me lo han contado, no porque lo he presenciado.

### **Ok, ok, está bien, bueno, la siguiente pregunta también va un poco relacionada con lo anterior, ¿qué opina usted sobre la idea de que los migrantes “quitan” trabajo a los ecuatorianos?**

¿Qué te puedo decir respecto a eso? Yo no me he encontrado con esa situación y la verdad que también he escuchado y escuchado expresiones que los ecuatorianos han expresado y han dicho que los inmigrantes vienen a quitarles el empleo, a mí no me consta.

### **Ok, está bien, bueno y, por último, esta pregunta que va relacionada con la anterior también, ¿por qué usted cree que los empresarios ecuatorianos prefieren a los trabajadores migrantes?**

Yo creo que prefieren a los trabajadores inmigrantes porque el inmigrante viene en busca de un progreso, de trabajar y a veces los empresarios le brindan al inmigrante un empleo con bajo salario y con muchas horas de trabajo. Y el inmigrante para sobrevivir, porque viene inmigrando de su país, tiene que pagar alquiler, tiene que pagar sus servicios básicos como es normal. Hay veces lo someten o se ven obligados a aceptar

aquello que le ofrecen los empresarios o el empresario.

**¿Tal vez conoce de alguna persona, algún conocido, que esté bajo esta situación o usted misma se encuentra bajo esta situación?**

No, yo gracias a Dios no, pero, si he tenido que han ido a la tienda donde yo trabajo y me han contado y con lágrimas en los ojos, que les toca trabajar 12 y 13 y hasta 14 horas ni por el mínimo, no les pagan ni el mínimo. Hay veces esas 14 horas apenas 5 dólares, me han contado, de verdad no es mi...

**¿Su caso?**

Mi caso, no, no es mi caso. He oído muchas historias así y personas con las lágrimas en sus ojos.

**¿Tal vez sabe de alguna persona que haya decidido devolverse al país de donde emigró?**

Sí, muchas de verdad que no tengo nombres así específicos, pero, sí tengo varias personas que han ido a la tienda, que ha ido comprando poco a poco y han dicho: “esto se lo voy a llevar a mi hermana porque dentro de 3 meses viajo y voy comprando poco a poco”. En la tienda donde yo trabajo hay el sistema de apartado, que se aparta la prenda con una parte de dinero y cada 15 días o cada 8 días, dependiendo de lo que ella haya apartado la cantidad, ella va abonando, va abonando y en la tienda se le da un plazo de 2 meses máximo y así ellas van pagando y van diciendo: “esto porque me voy a devolver del todo y quiero llevarle un pequeño detalle a mi familia”, entonces, van y apartan y así, por eso doy testimonio de todo esto.

**Ok, perfecto, muy bien. La siguiente pregunta dice así: ¿cuántos años de educación formal usted cursó?**

Yo cursé hasta el... 13, 14... cuarto año de bachillerato. Hasta ahí llegué a estudiar.

**Ok.**

No se cómo se le dice aquí, cuarto año de bachillerato.

**¿En Colombia?**

En Colombia, sí.

**Ok, perfecto. ¿Cuáles fueron los motivos del por qué no pudo culminar sus estudios de bachillerato?**

El motivo fue porque mis padres, yo digo mis padres porque está mi madre y mi abuelo

y mi abuela, deciden mudarse o irse de esa provincia, aquí le dicen provincia, allá se le dice pueblo o municipio, de ese pueblo para la capital.

**Ok.**

Mientras que mi madre se ubicaba bien en donde íbamos a llegar porque mi madre tenía... eran 7 hijos. Mientras que mi madre se ubicaba y todo y buscaba dónde ponernos en el colegio y todas esas cosas y buscar la forma para ubicarse bien, ella ese año no nos pudo poner en el colegio, a ninguno de nosotros. Al próximo año, ya perdí ese año y al próximo año yo fui, ya ella consigue y ya entramos a un colegio, pero, no dimos rendimiento, yo no di rendimiento, no sé si fue por el cambio, lo que fuera, pero, yo dije, ya llegué a un momento en que pasaron 4 o 5 meses de estar ahí y vi que no daba y le dije a mi madre que no quería seguir estudiando, que mejor la ayuda a ella a trabajar. Así fue cuando ella me dice: "bueno este año no, pero, el próximo sí, te vas preparando" y así pasó el tiempo y ya me puse a ayudarla a trabajar, no fui yo sola, mis hermanas también, otras siguieron estudiando y ella nos puso... seguimos trabajando y ayudándola más a ella porque ya la carga ella ya... mi abuela se enferma y entonces ya abuela era la que la ayudaba y ya ella no la ayudaba, entonces, tuvimos nosotros que meter el lomo, para aportar y para sobrevivir pues.

**Ok, y... ¿qué trabajo realizaba cuando dejó el colegio?**

Cuando yo deje el colegio, mi madre vendía conservas, ella misma las hacía. Conserva es dulce, hacía varias conservas, conservas de manzana, conserva de coco, conserva de muchas frutas, de durazno, qué se yo... hacía muchas, y no solamente de una clase, hacía varias, también hacía tamales para vender y nosotros nos pusimos con ella a eso para sobrevivir.

**Ok, está bien. Bueno, te comenta que ahorita vamos a pasar a unas preguntas, tal vez un poco más del trabajo ¿ok?**

Ya...

**La primera dice así: ¿en qué tipo de establecimiento de venta de ropa o empresa trabaja? Bueno esta pregunta más que todo va enfocado a si trabaja en almacén o independiente o trabaja por catálogo.**

Bueno yo trabajo en una tienda de ropa nacional, que vende ropa nacional, que es de mi hija.

**Ok, ¿en un almacén entonces?**

En un almacén, yo le llamo tienda también, pero, es un almacén.

**Claro, negocio de ropa**

Negocio que es de mi hija.

**Bueno, ¿ha trabajado usted antes en ventas?**

Sí, desde los 28 años he trabajado en ventas. También me inicio en cuestión de ventas mi madre, porque mi madre al vender conservas nos ponía a nosotros a vender conservas, eso me parece a mí que es vender.

**Claro, no sí, está bien.**

Nos decía que fuéramos a casa de una señora que ella compraba la conserva y compraba los tamales, eso me parece a mí que eso también es vender, pero bueno, en aquel entonces te estoy contando de unos 13 o 14 años, pero, independientemente fue a partir de los 28 años que empecé independizarme yo misma y precisamente ropa.

**Ya, ¿dónde vendía ropa y, más que todo, qué producto de ropa vendía?**

Yo cumpliendo ya la mayoría de edad en Colombia, yo me mudo a Venezuela, yo emigro a Venezuela, en Venezuela me caso y tengo mis hijas y allí es donde yo en mi hogar yo quería hacer algo más, producir, hacer algo, entonces, empiezo a comprar en el mercado mayorista para revender en el barrio o en la residencia donde yo vivía, en la urbanización donde yo vivía, a mis amistades. Como soy estilista también, a las personas que yo les hacía, les cortaba el pelo, les hacía su logo, todas esas cuestiones de peluquería y eso, a ellas mismas les vendía y yo compraba en el mercado y les vendía a ellas. Ahí es donde yo empiezo a vender también, de nuevo.

**Ok, está bien, bueno, ¿usted ha tenido capacitación o se capacita individualmente en ventas o en crecimiento personal? Esta pregunta va un poco más enfocada en su usted, tal vez, alguien le enseñó a vender, si usted aprendió de otras personas o si tal vez viendo videos o algo de ese estilo, y de crecimiento personal, tal vez videos motivacionales, cosas de esa índole.**

De yo ver videos y esas cosas, no puede decir eso, pero, a mí la que yo veía y la que me parecía a mí que era rentable, fue yo ver a mi madre en mi niñez, que, si mi madre hacía casabes, hacía pasteles o tamales, hacía buñuelos, hacía pan de queso, hacía galletas y conservas y todas esas cosas y con eso nos sostenía y con eso nos sostuvo

hasta determinado... hasta que nosotros cada quien fue pues, agarrando su propio destino. En eso me enfoco cuando yo tengo mis hijas y yo estaba en mi hogar y yo decía: “no solamente tengo que lavar, cocinar o esto, yo quiero hacer algo más, yo quiero producir, yo quiero ayudar en el hogar”, yo digo: “no voy a vender tamales y eso” porque yo vi que... sin embargo lo intenté cuando estaba con las amigas que les hacía la peluquería y yo vi que eso no daba, hay veces me compraban, hay veces no, yo dije: “no esto no da”. Empecé entonces a enfocarme con la ropa y vi que eso sí me producía lo que yo quería, tenía las ganancias que yo quería, pero, de verdad, fue iniciación de mi madre, yo creo. Aunque en aquel entonces no era de ropa, pero, bueno, es ventas; me parece a mí que ventas puede ser también de vender vidrio, vajillas y cosas de esas, todo eso incluye ventas.

**Claro, sí, sí. ¿Quería preguntarte, y actualmente, alguien la capacitó para entrar al mercado ecuatoriano o alguien le sugirió alguna estrategia de ventas o algo por el estilo?**

Mi hija, yo creo que ella también aprende de verme, mi hija se casa con un ecuatoriano y este señor también está en el mercado de venta de ropa, tenía tiendas de ropa y mi hija se conecta ahí y ella como ya estaba criando porque yo la críe yo vendiendo ropa, llegaba la gente a comprar a mi casa, yo no tenía tienda, llegaba la gente a comprar a mi casa o a cancelarme y ella se crio fue viendo eso y da la casualidad de que se casa con este señor Raúl Herrera y da la casualidad que él tiene tienda de ropa. Ahora, al migrar de Venezuela, yo migre de Venezuela por el problema en el que se encuentra, pero, como yo soy nacionalizada venezolana, pero, soy colombiana, yo me vine con mi hija para acá. Mi hija en estos momentos, ella pone su tienda y... ¿quién más que yo? Que se al respecto de esto y no es porque me he capacitado, yo misma lo he desarrollado y en el mercado ecuatoriano, por medio de mi ex yerno y mis nietos que están metidos en las cuestiones de tiendas y de vender ropa.

**Ya...**

Ha sido por ellos y por lo poquito que cuando uno ya está metido en esta cuestión de ropa, ya uno lo que necesita es como ver y ahí se va desarrollando todo.

**Ok, ¿se puede decir que existe una especie de retroalimentación entre las personas que trabajan? Retroalimentación significa que yo aprendo de ti, tú aprendes**

**de mí, yo te doy una opinión de cómo hacer algo y tú me das una opinión de hacer otra cosa, eso significa retroalimentación.**

Sí, eso si es así... retro ¿qué?

### **Retroalimentación**

Retro... (risas)

### **Tranquila no hay problema.**

Bueno, no lo sé pronunciar en estos momentos, pero sí, eso se aprende así, yo aprendí así.

### **Ya...**

Viendo a los que haya a mi alrededor que son los mismos. Yo pongamos, iba a la tienda de mi hija y veía cómo... porque en Venezuela tenía sus tiendas y su esposo también, cada quien tenía sus tiendas a parte o sus almacenes, y yo iba a allá, me estaba 2 o 3 horas, y en esas 2 o 3 horas yo aprendía mucho y hay veces yo iba me tocaba de ir a acompañar a mi hija a los mercados mayoristas y ya me daba cuenta de todo y me quedaba con todo porque ya como que tenía esa...

### **Noción**

Noción, eso que ya... y así me ha pasado ahora en el Ecuador.

### **Ok, perfecto, vamos con la siguiente pregunta: ¿cómo se organiza su trabajo?**

Mi trabajo se organiza de esta manera: yo abro la tienda desde la 9 de la mañana, hasta las 7 de la noche, pero, es la tienda de mi hija, yo soy su vendedora, en estos momentos soy la administradora de la tienda y al mismo tiempo la vendedora y mis nietos que me ayudan, y mis nietos son los que van al mercado mayorista y ellos son, prácticamente, los que surten la tienda, yo les digo qué hace falta, por qué cosas más preguntas, qué prendas más han preguntado porque hay veces que llegan a la tienda y preguntan: “¿vendes los buzos de algodón? ¿vendes los buzos de poliéster? ¿vendes los buzos de licra?” entonces cuando ellos van a ir al mercado mayorista yo le digo: “mira...” si eso me lo preguntan en la semana antes de ellos ir al mercado mayorista, 4 y 5 veces, entonces, y si nosotros no la tenemos, a mí me parece que esa prenda hay que traerla al almacén, a la tienda, me parece a mí porque no ha preguntado una sola persona, van 4 o 5 personas ya que me han preguntado. Ahora, cuando una sola persona en la semana me pregunta por una sola prenda así en la tienda como por pre-

guntarme: “¿vendes guantes?”, es un ejemplo, esa persona solo me preguntó una sola vez hacen 15 días que me preguntó esa persona que si yo vendía guantes. Ahora si esa persona me hubiese preguntado o esa persona y 2 más o 3 más me hubiesen preguntado: “¿y por casualidad no vendes guantes? ¿no tienes guantes?”, yo les hubiera dicho a mis nietos que hubiesen traído 2 docenas o 3 docenas de guantes. (le entra una llama telefónica a la entrevistada).

### **¿Va a contestar?**

No.

### **Ok, bueno, ¿le hago la siguiente pregunta entonces o va a seguir acotando?**

Bueno, eso. Y así me pasó algo con la cuestión de medias, nosotros no vendíamos medias y había gente que iban y preguntaban, día por medio: “¿no vende medias? ¿veci no tiene medias? ¡veci! Mire, medias cortas, ¡veci! Medias”, entonces, trajimos las medias. Yo le dije a mis nietos: “por favor, tráiganme medias, sean largas, cortas...” y ellos me surtieron de medias largas, cortas, tobilleras, largas... y ha sido un “boom” las medias, igual que los shorts de licra, también y así.

### **Ok, está bien. Bueno la siguiente pregunta dice así: ¿cómo encuentra usted sus clientes? ¿quiénes son estos clientes que le compran?**

La verdad la mayoría de los clientes son venezolanos, por segundo, ecuatorianos y ecuatorianas, pero, en primero de verdad que son venezolanos y colombianos. Hay veces me confunden con personas, que soy de Venezuela y me han dicho: “¿eres venezolana?”. No tengo por qué decir que soy venezolana porque no soy venezolana, soy colombiana.

### **Ok, y ¿cómo contacta con estos clientes? O sea, tal vez se contacta vía telefónica para que vaya a la tienda a comprar o ¿cómo sucede esto?**

No, yo no llamo, ni me llaman tampoco, aunque hay teléfonos en el aviso. Van pasando y creo que por la atención preguntan y al preguntar enseguida yo: “sí, a la orden, ¿qué necesita? ¿un buzo así?” y le muestro, no solamente el buzo que estaba viendo sino uno más, la veo interesada o que está mirando mucho una blusa y yo le digo: “mira sí, tenemos en varios colores, tenemos en varias tallas, está a tal precio ¿si le conviene?” y a mí me parece, porque muchos lo han dicho, por la atención. Pasan muchos ahí por donde estamos, estamos en la 10 de agosto, y ahí hay mucho personal pasa mucho

personal y siempre entran de ver los precios y la persona que entra allí se va satisfecha por la atención porque lo atendemos muy bien; veci por aquí, veci por allá y siempre me acoplo al cliente, a lo que el cliente... me parece a mí porque se debe hacer eso.

**Ok.**

Me parece que es por la atención.

**Ok, una pregunta relacionada a la atención al cliente, ¿usted considera que su atención al cliente la ha hecho ganar clientes fijos?**

Sí, hay muchas personas, nosotros tenemos ya muchas personas, que son fijos. Fijos en el sentido de que, el 30, cuando les pagan, a fines de mes, van y compran algo, siempre... hay veces me han dicho: “ve, vengo por el caramelo” (risa) mentira, y después me dicen: “no mentira es que vengo a comprar un calentador porque lo necesito, ya me llevé de tal color hace no sé cuántos días concha de vino y ahora quiero el azul marino”. La otra vez dicen: “Mira, yo quería aquella chaqueta, ahora quiero esta, porque me llevé aquella de ese color y ahora quiero esta de otro color”.

**Ok.**

Y así, hay muchos, no solamente ellos y más los que se van; todo el que compra allá, vuelve la segunda vez, ¿por qué? Por la atención.

**Ok, perfecto, la siguiente pregunta dice así: ¿qué tipo de estrategias de ventas utiliza en su trabajo?**

Yo utilizo la estrategia de tratar bien a la persona, de respetar, de que me respeten y yo respetar. Si es una persona adulta, mucho todavía con mucha paciencia, me parece a mí que es la estrategia y también ser flexible con los precios, no ganar el 50% sino un 20% o hay veces que a una sola prenda se le gana el 5%, pero, yo para que el cliente me vuelva, para que el cliente vuelva porque para mí me parece que es lo mejor, que, si ahora yo le gané el 5%, la próxima vez que el venga le quizá le pueda ganar el 10% o el 15%. Esa es mi estrategia, me parece a mí, que es la amabilidad, la atención, el respeto y los precios que son accesibles.

**Ok, perfecto, la siguiente pregunta dice así: ¿qué costos debe asumir usted para cumplir con su trabajo? Tal vez, si quieres te ayudo un poco. Si usted tiene que hacer gastos de transporte para llegar a su trabajo o si tiene que hacer algún otro gasto para poder trabajar, para llegar al sitio o algo similar.**

Gracias a Dios, no tengo que gastar transporte, porque el almacén de mi hija queda a dos cuadras de nuestra residencia, donde estamos residenciados. No tengo que agarrar metro, no tengo que agarrar trole, no tengo que agarrar autobús, nada de eso, en estos momentos puedo decir que no tengo ninguna clase costo.

**Ok, perfecto. Muy bien, la siguiente pregunta dice así: ¿qué le gusta de su trabajo?**

Me encanta, a mí me encanta tratar con el público, saber tratar el público, me encanta estar en la tienda, organizar, ver la mercancía, ofrecer, atender el público... a mí me gustan esas cosas, eso a mí me llena, eso a mí me satisface, me siento bien aunque compré y aunque no compré, porque hay veces que uno se esmera en atender el cliente y después de que se haya medido 4, 5, 6 piezas y si le quedó bueno y sí le quedo bien me dice: “veci yo vengo dentro de 2 días o 3 días” y yo: “veci, no hay ningún problema, aquí lo estamos esperando”. Eso me satisface, ayudar a mi hija, porque me parece a mí que eso también es ayudar a mi hija, le colaboro con eso... eso me parece a mí, a mí eso me encanta, tratar con el público, tratar con mercancía, estar en contacto con todo eso me encanta. Siempre que estoy en la tienda estoy cambiando, cambio exhibición, cambio una cosa, cambio la otra, se mueva acá, se mueve por acá, muevo un maniquí, se cambia un maniquí, se cambia el otro, todas esas cosas; eso es satisfacción, me siento bien haciendo todo eso.

**Ok, ¿siempre está rotando mercancía exhibida a plena vista?**

Sí, sí, siempre se rota la mercancía, siempre hay que rotarla, lo que hay de exhibición apenas demora 2 o 3 días porque hay muchos clientes que se llevan la prenda de exhibición; “no dame esta” y nosotros con la mayor atención y el mayor gusto, enseguida desvestimos el maniquí y le damos la prenda porque eso es lo que el cliente quiere, aunque haya otra igualita, pero no, él me dice: “yo quiero la que está en el maniquí, ¿me da la del maniquí?”, yo le digo: “sí, con mucho gusto”. Se le da la que tiene el maniquí y siempre estamos rotando.

**¿Qué hace cuando el cliente quiere esa prenda tal cual, y no existe la talla o la talla en el mismo color o resulta que, justamente, la prenda que él quiere no sirve, es decir, no se puede llevar la prenda que el cliente quiere, qué sucede en esos casos y cómo lo maneja usted?**

Yo lo manejo de esta manera, yo le digo al cliente: “tú quieres...” porque por si casualidad no hay la talla que la persona quiere, porque así ha pasado, yo le he dicho, si es un domingo, yo le digo: “si quieres yo te traigo esa pieza para el martes, que mis nietos van al mercado, pero, para yo traerte esa pieza fija en la misma talla y mismo color como tú lo quieres y si la quieres para esa fecha, si la quieres para ese día, si te sirve para ese día, tú me dejas un porcentaje, tú me dejas un dinero, unos 5 dólares”, que yo sé que esa persona va a venir por esa prenda para yo asegurar y saber que si en verdad va a venir por esa prenda. ¿Ves? Es ahí donde yo me siento como sentirme segura de que sí va a querer la prenda y sí se la voy a traer. Ahora, si sé que esa prenda no es tan vendible también hago eso, ahora, si es una prenda que yo la estoy trayendo dos veces a la semana a la tienda, yo le digo: “para tal día esa prenda está aquí”, porque si no se la lleva ella o él, se la lleva otra persona, pero, es una prenda que yo ya sé que es vendible, pero, si esa persona me está pidiendo a mí algo que yo sé que no se vende o que no se está moviendo, que no se está rotando, ahí es donde yo le pido un porcentaje porque yo sé que yo le voy a traer la prenda y es fijo que él o ella va a venir por la prenda, es la única manera de yo sentirme segura de que va a venir por la prenda.

**Ya, muy bien, bueno, la siguiente pregunta dice así: ¿cómo le pagan a usted por su trabajo?**

Es mi hija la que es la dueña de la tienda, como ella misma me lo dice: “mamá, no hay sueldo para ti”, ella misma me lo dice, yo lo creo así, que no hay un sueldo para mí, entonces, yo le digo a ella: “hija para que no me tengas un sueldo (porque yo estoy en su casa) yo voy a meter un producto en la tienda que tú no estés vendiendo y que lo están preguntando mucho”, y ella me dijo: “¡ay mamá! Está bien, eso está bien, ¿qué producto mamá?”. “Bueno lo único que es que me lo tienen que traer para yo no ir al mercado mayorista, pero, como ustedes siempre van, me lo pueden comprar”, entonces, yo compré 2 o 4 docenas de chalecos, que ella no vende chalecos y se están vendiendo en la tienda y cuando los chalecos se vendan ese dinero es mío. Es la manera de yo recibir como un sueldo que estoy vendiendo y no solamente eso, hay otros productos más, otras cosas más que estoy vendiendo ahí que eso, me parece a mí, contribuye con el sueldo mío.

**Ok.**

Hay otras prendas que están vendiendo que son para mí también de la misma tienda.  
**Ok, ok, perfecto. ¿Tal vez usted considera que también se le paga de otra forma su trabajo? Tal vez por dar un ejemplo, tal vez alguna salida a un restaurante o algo así. ¿Qué opina?**

Sí, mi hija semanalmente, ella me lleva a comer siempre a fuera, mis nietos igual, más el cariño que ellos me dan y el amor que ellos me dan, que eso es mucho y siempre están pendientes de mí, siempre para qué, su abuela con mucho respeto, con mucho cariño son unas personas muy... unos nietos bien criados, tienen su educación, tienen muy buenos principios y eso me parece a mí que es gratificante, para mí es muy gratificante, mi hija semanalmente me está invitando a cualquier sitio, a llevarme a cenar o almorzar o una salida. Ya ahora no se puede estar saliendo de noche porque ya por la edad que yo tengo también me cuido con la cuestión del coronavirus, pero, mis nietos sí, ellos están pendientes de llevarme a almorzar y a cualquier sitio de lo que yo quiera o llevarme a comprar cualquier cosa que yo quiera.

**¿Usted considera que, si usted no realizara el trabajo de vender en la tienda, no la invitarían a salir?**

No, no, si igualito, si yo estuviera trabajando o no estuviera trabajando igualito ellos lo harían, ellos y ella, mi hija.

**Ok, perfecto, está bien. Bueno, vamos con la siguiente pregunta ¿le parece? La siguiente pregunta dice así: ¿su ingreso mensual es menor al básico o mayor al básico? Esto teniendo en cuenta que actualmente el salario mínimo está en 400 dólares, usted nos había comentado también que usted vende unos chalecos en la tienda y eso se considera una especie de remuneración, una ganancia en el momento en que se vende, entonces, se quería saber si es mayor la ganancia que se obtiene por la venta de estos chalecos, mensualmente, o si es menor a 40 dólares.**

Es menor a 400 dólares porque no sólo vendo los chalecos, hay otras prendas más que vendo, que se vende ahí en la tienda, pero, yo estoy bien con eso, estoy conforme con eso.

**Ya, ¿usted no realiza gastos en el hogar?**

Yo no, muy pocos. Algo personal que yo quiero y de vez en cuando que yo quiero brin-

darles a mis nietos y a mi hija, algo así, pero, no siempre. No tengo el ingreso de... es menos de 400 dólares, casi llegando a los 400 dólares, pero, no llego a los 400, pero, yo estoy satisfecha porque yo también recibo una pensión de Colombia.

**Ok, ok.**

Yo estoy recibiendo una pensión de Colombia que reclamo aquí todos los meses, entonces eso también.

**Ok. Volviendo al tema de los clientes. ¿Alguna vez ha tenido un conflicto con algún cliente?**

Nunca he tenido todavía, aquí no he tenido ningún conflicto con ningún cliente, aunque ha habido clientes y clientas, porque esta era una clienta, que tuve una pequeña... que estuve como... yo sentí como que me provocó como que... y al mismo tiempo recapacité y dije: “esto es lo que ella quiere, quiere como enterarse de dónde soy”, porque ella sabía que yo no era ecuatoriana, pero, ella dudaba entre Venezuela y Colombia y ella me pregunta por el valor de esa prenda y me dice: “este buzo...” y da la casualidad de que se mide el buzo y no le sirve, no le sirvió ese y no tenía la otra talla, la talla M que no le servía. Yo le digo a ella: “pero, tengo en este, le muestro otro” y ella me dice: “¡no! Ese no lo quiero”, ella es ecuatoriana... “no, no, no yo eso no lo quiero porque después me voy a parecer una venezolana”. Yo lo único que hice fue, le dije: “bueno, ta’ bien, si no te parece”, porque yo recapacité enseguida, de verdad que yo tengo mis respetos hacia Venezuela, yo quiero mucho a Venezuela, mucho... porque yo tengo dos hijas venezolanas, pero, no quise caer en eso, yo le dije: “ok, está bien”. Fue ese pequeño detalle y uno de los nietos que también tuvo un encontrón con una persona, pero, no se llegó... un encontrón, un cambio de palabras, un mal entendido, pero, no fui yo sino el nieto que está presente y todo quedó allí.

**¿No sé si tal vez nos podría contar qué sucedió con su nieto que nos está, más o menos, relatando?**

Sí, él estaba en esos momentos sólo porque yo vine a buscarle el almuerzo, como le digo, el almacén, la tienda está a dos cuadras de la casa. Yo vine a buscarle el almuerzo a él y el quedó en esa horita, quedó solo y cuando ya yo le llevaba el almuerzo, yo lo encuentro con tres clientes, dos clientes y una chica. La chica ya le había hecho una compra, pero, uno de los chicos le saca un maniquí de la vitrina y a él eso no le gustó.

Él le dijo: “por favor, no hagas eso, si quieres ver ese ese buzo, yo te lo puedo enseñar”, y el chico como que se enojó por eso, el chaval se enoja y le dice que él no sabe atender y ya a su novia ya había comprado, que es un mal vendedor lo insultó y todas esas cosas y en ese momento estaba llegando yo y digo: “¿qué pasa?”, entonces me dice que: “no, porque le agarre el maniquí”; digo: “no, mira lo que pasa es una cosa, esos un maniquís, están en un sitio donde de verdad que... tú porque eres alto, era una persona alta, era una persona bastante... y alcanzaba donde estaba el maniquí, pero, a mí me parece que no deberías de agarrarlo sin pedir permiso, ¿por qué? Porque no... y él se ha puesto así porque aquí nos han robado, porque en la tienda nos han robado, a mí precisamente ayer se llevaron un maniquí con ropa y todo estando yo, entonces, él ya tiene esa experiencia, entonces, ya él estaba con eso y él le dijo: “si quieres ver eso, espera que yo te lo enseñe”, entonces, a el tipo no le gustó y se le salió fuera y le dijo unas palabras o esas y yo le digo ya me tocó a mí frenar y contestarle también a él. Le dije: “espérate, eso no es así, no le faltes el respeto, no tienes por qué tratarlo mal porque no te está tratando mal”, ese fue el contratiempo que alcancé a ver con mi nieto y con la clienta que yo atendí fue eso, de verdad que no me gustó. Sí tenía con qué contestarle o cómo contestarle, pero, me pareció que no era debido porque era una clienta y como dice el dicho, que el cliente siempre tiene la razón, aunque no la tenga.

**Claro, eso es así, muy bien, bueno, vamos con otra pregunta. ¿Cuánto tiempo trabaja al día?**

Trabajó de las 9 de la mañana hasta las 7 de la... no mentira, de las 9 de la mañana hasta las 11, de 11 empiezo otra vez a las 2, hasta las 7.

**Ya, ¿realiza algún otro tipo de trabajo?**

Si en la casa de mi hija hago almuerzo, hago desayuno y las cosas de la casa.

**Ya, Ok. ¿En la tienda se venden mascarillas o trajes de bioseguridad por motivo de la pandemia?**

No.

**¿Por Qué? ¿Por qué cree usted que no se venden estos productos?**

Porque si estuvimos vendiendo, pero no dio resultado. Más que todo fue para nosotros. No, no dio ganancias, no hubo mayor... no compramos mucho, no preguntaban ni compraban

**Ok, bueno, siguiente pregunta: ¿Qué es lo que más se vende en la Tienda?**

En la tienda lo que más se vende son los calentadores, los buzos, calentadores en algodón, calentadores en licra, los buzos en licras, buzos en algodón, se vende franelas, se vende blusas de dama y franelas de dama, monos deportivos, conjuntos deportivos. De todo eso vendemos, pero, lo que más, más, más se vende que es un “boom” para estos momentos son los calentadores.

**Ok.**

La ropa interior. También se vende mucho.

**¿Qué tipo de ropa interior vende?**

Los... ¿cómo se llaman? ¿Cómo les dicen aquí? Los... ¿los boxers?

**Los boxers...**

Los boxers, las medias.

**Y, ¿ropa íntima de mujer, no venden?**

Sí, pero muy poca, se vende, pero muy poca.

**Ok. ¿considera que los precios que ustedes tienen en la tienda son precios elevados?**

No, son accesibles porque muchas personas, muchos clientes que van allá, nos han dicho que tenemos muy buenos precios y por eso van para allá, porque siempre tenemos dos o tres dólares menos que en otra parte. Siempre y los clientes nos lo dicen: “mire, ¿por qué en tal parte están a tal precio?” y yo digo: “bueno, aquí está en este precio”. Entonces ellos, también por eso, van. Hemos ganado clientela, porque creo que así es la forma también de ganar clientela.

**Ok. ¿Alguna vez ha habido un cliente que la ha hecho (la entrevistada manifiesta estar cansada) molestar o que la haya hecho salirse un poco de sus casillas?**

No, la única persona fue esa esa chica con su expresión, con su gesto.

**Entonces, ¿no ha habido ningún cliente?**

El otro cliente fue el que les tuvo problema también con mi nieto o el que estuvo unas cuantas, palabras. También me hicieron enojar un poco porque le dijo esas palabras o ese, muy fuerte a mi nieto, cosa que no me gustó, pero, lo supe solventar, no fue mayor cosa

**Ok, perfecto. ¿Usted atiende sola en la tienda?**

Hay veces sí, hay veces... más estoy acompañada que sola. No soy yo sola.

**Ok. ¿Considera usted que es propenso a que la roben en la tienda?**

Sí.

**¿Robar en qué sentido? ¿Tal vez un atraco o que le roben sin usted enterarse de que la robaron?**

¡Eso! que me roben sin yo enterarme. Porque hay veces entran dos o tres personas y si estoy sola, la una me entretiene mientras que la otra está haciendo lo suyo. Ese es el miedo que me da, porque así pasó cuando me robaron el maniquí, que nosotros tenemos unos maniqués que ponemos afuera, pero, sin amarrar y yo estaba precisamente atendiendo una pareja, en el fondo estaba atendiéndola porque se estaba midiendo algo y estaba en el vestidor y estaba pendiente de pasarle otra prenda, mientras que en la parte de acá afuera, en ese momento la deje y cuando ya terminé de atenderla la pareja, se va. Me doy cuenta que hace falta el maniquí, en ese momento me habían, cuando estaba atendiendo a la pareja, se me han llevado al maniquí. En eso es, pero no en un atraco o en esto, no, creo no, todavía no, ni lo quiera Dios. No ha pasado eso. Espero en Dios que no...

**¿Alguna vez ha sido víctima de algún atraco?**

Bueno, yo sí fui una vez víctima de un atraco, pero muy feo, que no quiero contar eso.

**Ok. Pensé que tal vez, vendiendo ropa había tenido...**

No, no, no. No fue vendiendo ropa.

**Ok, ok, ok...**

No fue en ninguno de los almacenes de... ni de mi yerno, ni de mi hija, he tenido un atraco a mano armada.

**Ok. ¿Sabe si tal vez ellos han tenido algún atraco?**

Sí, mi hija sí.

**Ok.**

No aquí, en Venezuela ella tuvo dos, le robaron 2 veces en su tienda, a mano armada.

**Ok.**

Sí, le quitaron el celular, como la apuntaron con un arma, un arma muy potente, un arma, un arma de fuego y tuvo que dar su celular y no dio más. Iba a darlo otro, pero en ese momento casualidad que entraron clientes, en fin, que no se pudo realizar más

nada, pero, si ha sido víctima en si tienda de ropa.

**¿Considera usted que la zona donde actualmente trabaja es menos peligrosa que donde trabajaba anteriormente?**

Sí, aquí todavía hay más seguridad que donde yo trabajaba anteriormente, que donde teníamos la tienda que era en Venezuela.

**¿Qué la hace sentir más segura?**

Me hace sentir más segura que los vecinos, todos los que están por allí al lado, somos unidos. Tenemos una alarma que se toca con cualquier problema y ese timbre suena y salen como cuatro o cinco vecinos que tienen su negocio también seguidos y ya ahí, ya uno se siente más seguro pues, por eso me siento más segura y cualquier cosa ellos están pendientes. Los vecinos uno con el otro, porque igual nosotros.

**Ok, quería preguntarle, ¿usted sabe identificar un billete falso?**

Sí.

**¿Cómo sabe identificarlo?**

Primero por el número, el color del número. Ahora con esta cuestión de esta pandemia que yo le hecho alcohol a los billetes y las monedas y yo giro hacia el número, giro con la uña, dos, tres y cuatro veces. Ni se borra el número, ni se arranca el pedazo, ni se rompe. Si se rompiera, es falso. Otra cosa es mirar la línea, mirar el billete hacia arriba y mirarle la línea o mirarle a la cara.

**¿Ponerlo a contraluz se refiere?**

¡Eso! Ponerlo contraluz.

**Ok.**

Eso también así lo sé. Más, más me parece lo identifico mucho mejor con la cuestión de echarle el alcohol y rasgarlo en una esquina tres y cuatro veces y si no se rompe, está bien. Y si se rompe es porque falso

**Ok perfecto. ¿No sé si tal vez desea tomarse un descanso de cinco minutos?**

¡Ay sí!

**Ok, voy a parar la grabación. (se interrumpe la grabación). Bueno, luego de un breve descanso. Proseguimos con la entrevista. Ok, señorita... señora Ensunch, disculpe.**

¿Disculpe por qué? ¿Porque me dijiste señorita? (risas).

**O si prefiere le digo señorita.**

No, no vale.

**Ok, Listo. Bueno. Prosiguiendo con la entrevista. ¿Cómo usted pasó la pandemia? ¿No pudo trabajar en la pandemia o qué sucedió en la pandemia para usted? Más que todo enfocándonos en la cuarentena, porque en Pandemia seguimos.**

Antes de la cuarentena, mi hija tenía un negocio que era de Playstation, que alquila por hora, se alquila por horas y había computadoras que también que se alquilan, se alquilaban. Videojuegos se llama a eso, una tienda de videojuegos, pero, que eso es por hora. Ahí van los clientes y todas esas cosas. Mi hija tenía eso y eso se le llenaba porque tenía varias consolas y tenía varios televisores y esas cosas. Ese era el negocio que mi hija tenía y era un negocio que yo estaba como yendo todos los días 2 horas o 3 horas para... como para aprender o para ver si yo daba para ayudar a mi hija.

**Claro.**

Para que ya cuando ella no pudiera estar, no cerrará el negocio, sino atenderlo yo, pero, yo en esa área estaba bastante nula, la verdad es esa. Entonces yo iba como que iba dos o tres horas en el día para empaparme más como era y todo. Pero vino la pandemia, mi hija tuvo que hacer un viaje. Mi hija, después que viaja, apenas el negocio demoró abierto como una semana porque mi hija viaja a principios de marzo y ya la a mitad de marzo viene la pandemia, ya se cierra el negocio, pero, pensábamos que no era tan largo la cosa y resulta que sí, y tuvimos que quitar ese negocio. De ese negocio tuvimos que vender todas las cosas a precio de gallina flaca por internet. Todo lo que había ahí, los Playstation, los todo, todo, los televisores y eso y ya quedamos. Entregamos el local porque el local no era nuestro y ya me fui para la casa con mis nietos, porque mi hija en esos momentos estaba de viaje. Mi hija la agarró la pandemia en su país y allá demoró todo el tiempo que duró la pan... bueno, la pandemia todavía la tenemos, pero, la cuarentena demoró 6 meses, 7 meses y ella allá. Y en esos siete meses, gracias a los ahorros y al padre de mis nietos, que cumplía con su deber, su mensualidad, que le daba, más con los ahorritos que teníamos, pagábamos alquileres y todas esas cosas. ese fue... yo puedo decir que los peores... los peores y no peores, porque no es por nada, pero estuve con mis nietos más cerca que nunca, me dieron mucho apoyo porque de verdad que uno sentirse tan encerrado durante tanto tiempo, porque

yo demoré más de cuatro meses, cinco meses que no les salía para ningún sitio, para ninguna parte. Los que salían eran ellos hacer el mercado y por Internet pagaban todo por lo que eran la luz, el agua y eso. Pero gracias a ellos, a su cariño, a su amor, pude soportar todo eso, de verdad (suspiro) fue tenaz. Y ahora que se re... ¿cómo se dice?

### **¿Se reactivó?**

Se reactivó o se flexionó más ahora que ya dieron pues ya esto, fue cuando ya mi hija pudo llegar de nuevo aquí y ya ves, montó, pues ahora el negocio, la tienda.

### **Ok, perfecto. La siguiente pregunta dice así: ¿usted considera que los productos que vende en su tienda son de buena calidad?**

Sí. Son buena calidad. De verdad que nos caracterizamos en eso, porque es que no se puede vender cosas de mala calidad porque si no, no vuelve y esa persona se va... ¿cómo se dice? Nos va dando malas recomendaciones. “No, yo compré allí...” un ejemplo, “yo compré allí un calentador y a los dos y tres días se me rompió”, “yo compré allí un buzo y lo metí a la lavadora y se volvió nada”. Y esa voz va corriendo y va corriendo y cuando uno viene a ver (llamada entrante a la entrevistada). Cuando uno viene a ver, le están dando mala fama... (llamada entrante a la entrevistada). ¿No se puede...?

### **No tranquila, si quiere atiende, yo sigo grabando.**

(Atiende la llamada)

### **Ya, listo. ¿Entonces considera que los productos ecuatorianos son de buena calidad?**

Sí, sí, hay muy buenos productos aquí, de verdad que sí. Hay catalogado... Hay unos que son de buena calidad. Es como todo, pero si, lo que nosotros vendemos son de buena calidad.

### **¿Usted ha agarrado algún producto de la tienda para usted misma?**

Sí, sí, he agarrado.

### **¿Qué tipo de producto?**

Los calentadores

### **¿Por qué motivo?**

Por el frío que hace aquí. Sí, me parecen espectacular y los buzo, los buzo cuello alto me parecen espectacular.

### **¿Los cuellos de tortuga?**

Los cuellos de tortuga.

**Ok**

Sí, yo tengo dos o tres de eso tengo y calentadores, de verdad que sí, me protegen bastante del frío, porque este clima para mi es frío, porque Caracas no es frío, es cálido y Colombia en la parte de donde yo soy también es cálida. Medellín es la ciudad de la eterna primavera.

**Ok, perfecto. Si pudiera hacerles una recomendación a los empresarios del sector textil. ¿Qué recomendación daría para mejorar sus productos?**

¿Para mejorar el producto? Que confeccionaran eran más pulidamente, que estuvieran... que las piezas, que lo que se fuera a vender o lo que se va a vender en tiendas, fuera más pulido porque de verdad que nos han llegado prendas imperfectas, varias, muchas y con muchas hilachas. Así me parece que... y pongamos, la prenda es de un color negro y está cosido con un color verde. No sé cómo llamar eso. Eso me parece que es como...

**¿Tal vez hay malos rematados?**

Me parece que es pulir, eso me parece a mí pulimento. A mí, mi pensar es que tan mal pulido, está mal. Lo dejan así, con esa cantidad de hilacha. No lo rematan bien porque sí tuvo agarras ese hilo y lo halas para reventarlo, la prenda se descose. ¿Qué más sería...? Tallas grandes, no sé cómo decir eso, que aquí ahí sacan tallas la L, una talla muy reducida y la L en Colombia es grande, la L en Venezuela es grande, aquí en Ecuador la L es pequeña, viene siendo una M la L aquí. Entonces ellos sacan la XL que es la que sirve como L. En eso le diría yo a los texti... ¿cómo se dice?

**A los textileros.**

Y a los confeccionistas les diría eso. No importa que gastes un poco más de tela, porque de verdad hacer un XL o hacer XXL es más tela, pero hay que sacarlo porque hay gordos. Yo he perdido ventas en la tienda porque no hemos conseguido XXL ni XXXL. Mis nietos, no ha habido en el mercado mayorista conseguir un proveedor que venda estas tallas grandes. Aquí en estos momentos todavía ellos no lo han conseguido. Y de verdad que para los gordo porque aquí hay gente grande y gordas y ellos también necesitan vestirse. Eso les recomendaría más pulimento y que confeccionaran las tallas como son porque está la S, la talla S le sirve a un niño de 12 años y hasta de 10 años

le sirve una talla y resulta que es para niño entonces la talla S y se sabe que la talla S no es para niños, es ya para adultos, porque por eso es la talla S.

**Ok.**

Esa sería mi referencia.

**Ok, perfecto. Le hago la siguiente pregunta: ¿llegan muchos productos defectuosos a la tienda?**

No mucho, pero si llega. Mis nietos tienen que llevar prendas a los...

**¿Fabricantes?**

Productores, a que les cambie. Si llegan.

**¿Qué tipo de problema consiguen los productos?**

Rotos, no descosido porque descosido es uno que se va por las costuras, que está descosido donde se coció. El roto no es donde que está en la costura, sino que está, vamos a poner a que un mono en mitad de pierna, ya eso es roto. Los buzos que son tejidos, el hilo se les ha ido, eso ya hay que rechazarlo, hay que llevarlos a de cambio y que a veces los clientes se han dado cuenta. Nosotros hay veces nos damos cuenta, pero hay veces en que el que se da de cuenta es el cliente y le hemos dicho: "no hay problema. Vengan y se lo cambiamos" porque sabemos que este es de los ¿cómo se dice? De los confeccionistas.

**Claro.**

Del proveedor y el proveedor lo cambia. Ellos saben que el imperfecto viene porque cuando lo cambien es porque sabe que vino, que fue así, pero si viene vienen muchos.

**Okay, perfecto. Bueno, la siguiente pregunta es así: ¿considera usted que es buena con la tecnología?**

Yo no, yo soy malísima, soy malísima con la tecnología, de verdad que sí. Hay veces tengo que... ¿cómo se dice eso? Tengo que estudiar mucho, no estudiar, sino para aprenderme la cuestión de los teléfonos e irme a Facebook, a Whatsapp... bueno, ya lo sé, pero me ha costado, me costó. De verdad que sí, la tecnología para nosotros ya de 60 años en adelante ya nos ha pegado y entre más día hay más tecnología, pero, para nosotros ya como que en vez de ir pa' lante vamos pa' tras (risas). Sí, esa es la realidad, se nos van quemando las neuronas o no sé cómo llamar eso... la vejez.

**Claro.**

Ya se nos olvidan las cosas, ya no es fácil aprender, aunque hay veces los nietos no tienen paciencia para eso, porque ellos creen que explicándole uno una vez, le explican dos veces (sonido como de negación), a la tercera estoy en la mismas y la cuarta y uno les pide ellos y... “¿cómo qué no? Pero si yo te lo dije”, entonces ya yo no le vuelvo a decir nada y me quedo neutral porque ya ellos no se acuerdan que ellos también, cuando estaban chiquitos que están aprendiendo A, B, C este es el abecedario y este es las vocales y yo le preguntaba: “¿qué letras son estas? ¿El abecedario? Está no es las del abecedario estas son las vocales”, y se las repetía y se las repetía, pero ellos no se acuerdan de eso, pero, ahora con la tecnología uno les pide: “no, no, se me olvidó”, “pero Leo por qué se te olvida? ¿Qué es esto? Ya te lo expliqué” No, ellos no se acuerdan. Entonces ya uno deja eso así, pero si es fuerte para mí. A mí me ha pegado mucho la tecnología.

**Ok, perfecto. Siguiendo con las preguntas: ¿cómo ves las ventas para dentro de unos años? ¿Crees que hay que haya recuperación económica?**

Yo creo que eso dependiendo de las elecciones. Yo creo que eso depende de las elecciones. Yo creo que eso depende del presidente que hayan elegido los ecuatorianos. Me parece a mí, yo de política si es verdad que yo no sé nada de eso, pero ya que toque el tema o porque yo soy la que toco, pero me parece a mí que eso forma parte de esto. A mí me parece que si gana Lasso va atraer empresa al país, va a haber producción. A mí me parece que eso es bueno para nosotros los pequeños comerciantes porque va haber más producción, va haber más, creo yo. Y si gana ese otro señor, es izquierdista y eso va privatizar todo o no privatizar, sino que todo pa ellos y van poco a poco y cuando venga a ver, está todo para ellos. Quitan empresas y los empresarios le tienen mucho miedo a eso. Llega a ganar ese Arauz, ¿Arauz es? Yo no sé cómo se llama, Andrés, y a que muchas empresas se van, muchas. Y eso me parece a mí, que perjudica al pequeño comerciante porque van a bajar ventas. Muchos son los que se van. Y ahí viene, baja de ventas.

**Ok, está bien.**

Ese es mi pensar. Ahora yo no sé si eso pasará.

**Ok.**

Porque de verdad que político ellos, los que están metidos en eso.

**Perfecto.**

No nosotros que no sabemos nada.

**Okey, está bien. Bueno, te comento que ahora vamos a entrar a preguntas que son de índole un poco más subjetivas, donde tal vez nos vas a mostrar un poco más sobre tus pensamientos y bueno espero tu total apoyo para este tipo de preguntas. La pregunta dice así... La primera pregunta de este tipo dice así: ¿usted conoce a personas ricas y quiénes son?**

Yo aquí en Ecuador no te conozco personas ricas porque he oído mentar personas que son o las veo por las noticias o por esto, por medio que se ven que tienen dinero y que dicen que tienen mucho dinero, pero no los conozco porque no he lidiado con esa persona.

**Ok.**

Yo en Venezuela si conocí personas ricas y en mi país, en Colombia, pero aquí no puedo decir que conozco, simplemente que las he visto por noticias, por medios de comunicación que se ven que tienen mucho dinero. Es lo que te puedo decir respecto a eso.

**Ok. La siguiente pregunta dice así: ¿Por qué usted considera que los ricos son ricos y los pobres son pobres?**

¿Por qué yo considero?

**Así es.**

A mí me parece, este es mi modo de pensar, que siempre tiene que haber alguien más que otro. Porque, ¿qué tal si todos fuéramos ricos? ¿Y qué tal si todos fuéramos pobres? A mí me parece que hay personas o como las hay personas ricas, ¿por qué? Porque esas personas ricas tienen empresas, son las que producen el empleo, al pobre, a nosotros los pobres. Es mi modo de pensar. No sé si estaré en lo cierto o en la realidad. No sé si hay otras respuestas para eso.

**No, no. Es lo que usted piensa.**

Eso es lo que yo pienso, que siempre tiene que haber dueños de empresa y que los dueños de empresa son los que nosotros llamamos ricos. Siempre tienen que haber dueños de bancos, que los dueños de bancos son los que le van a dar préstamos a nosotros los pobres para poder surgir. Y que tenemos que trabajar más porque hay que pagar intereses y hay que... para seguir con el negocio y poder conseguir y que quede

algo para ahorrar pa ver si algún día llegamos a tener una empresa también. Me parece a mí.

**Ok. Le digo la siguiente pregunta... (ladra la mascota del hogar). (se interrumpe la grabación).**

**Bueno, la grabación fue interrumpida, pero proseguimos. La siguiente pregunta es esta: ¿existe o ha existido en su trabajo algún tipo de organización entre trabajadores?**

No.

**Ok.**

No, no ha habido nada de eso

**Ok. ¿Es necesaria la organización entre trabajadores en sindicatos o comités de empresas? ¿Por qué?**

Sí, sí es necesario.

**¿Por qué**

Porque a mí me parece que los trabajadores tienen que tener una representación en la empresa y eso es lo que llamamos sindicato. Para defender los derechos de los trabajadores

**¿Usted considera que los empresarios les quitan derechos a los trabajadores?**

Sí. Y yo creo que los sindicatos son los que pueden discutir o defender esos derechos, creo yo. Me parece que eso es lo que hace el sindicato.

**Ok, perfecto. Bueno voy con la siguiente pregunta: ¿qué tipo de cosas le causan angustia o preocupación? Hablando tanto de su vida personal como de su vida laboral.**

¿Qué cosa

**Le repito la pregunta si desea. ¿Qué tipo de cosas le causan preocupación? Tanto en su vida personal como en su vida laboral.**

Me causa preocupación mucho, una huelga, una revuelta, ¿cómo se llama eso? Una protesta, eso me preocupa mucho, eso me angustia mucho también. Porque eso me perjudica laboralmente. Si llega haber una huelga, si llega haber una protesta, me va a perjudicar, me va a angustiar mucho y al mismo tiempo me va a perjudicar laboralmente. Porque no voy a poder trabajar.

### **¿Por qué cree usted que se puede dar esa huelga?**

Y esa angustia de que se van a acabar los alimentos porque van haber atranques, porque van a cerrar las vías, porque no va a llegar el producto a la capital. Los campesinos, aunque estén trabajando no van a llegar las cosas al supermercado. Eso me angustia mucho y eso me perjudica laboral porque no voy a poder laborar, no voy a poder abrir el negocio, no se va a poder abrir el negocio, no se va a poder trabajar, no se va poder producir.

### **¿Por qué usted considera que se puede existir una huelga? ¿Cuáles serían los motivos?**

Por un mal gobierno, por algo que el gobierno haga que no esté de acuerdo con... ¿cómo se llama aquí lo que...?

**Con...**

Con el congreso, la asamblea o lo que haga cosas mal hechas o indebidas por la corrupción que hay, porque la corrupción que hay no es solamente aquí, es de todas partes, entonces, viene una huelga y viene esto porque sea como sea, Ecuador es uno de los países de aquí de Latinoamérica o de aquí de Sur América, que se caracteriza por ser muy revoltosos... no revoltoso, sino como dices así vulgarmente, no se dejan echar vaina y van es pa' lante. Porque yo creo que un Ecuador, como hoy en día es Ecuador, si hubiera sido un Venezuela eso ya no existiera.

### **Ok, está bien. Bueno, avanzamos con la siguiente pregunta: ¿qué le da vergüenza? ¿qué cosas hace que se ponga rojita de la vergüenza?**

¿Qué me da vergüenza? Mira me has puesto a pensar, la verdad yo creo que, me da vergüenza que... no tengo ni idea... no se me cruza ahora un ejemplo.

### **Si desea, avanzamos con la siguiente pregunta y después volvemos a esta pregunta. ¿Le parece?**

Ajá. Ok.

### **¿Qué le enorgullece? Esta pregunta va más enfocada a ¿qué le produce esa sensación de satisfacción, de autorrealización?**

Esa cuestión de realización a mí me enorgullece que el negocio de mi hija esté marchando bien, eso me enorgullece y que yo forme parte de eso, eso me enorgullece. Me enorgullece que hoy en día mis nietos están estudiando una carrera, eso me enorgu-

llece. Me enorgullece haber sido buena madre, buena hija, buena tía, buena abuela...  
(se interrumpe la grabación)

**Disculpen, hubo una interrupción de nuevo. Proseguimos con la entrevista. No sé si, en resumen, para retomar lo de la nota anterior, nos podría resumir muy brevemente ¿qué le enorgullece?**

Me enorgullece de que el negocio de mi hija este marchando bien y que yo forme parte de eso. Me enorgullece de la felicidad de mi hija y de mis nietos. Me enorgullece que mis nietos sean unos buenos chicos y que estén estudiando en su universidad, tengan su carrera. Me enorgullecen muchas cosas, ser buena madre, que he sido buena madre, eso me enorgullece, buena abuela, buena hermana, buena tía, eso me enorgullece, yo misma.

**Ok.**

Y me enorgullece ayudar a los demás, de poder ayudar a los demás. Eso me enorgullece.

**Ok. Otra pregunta, ¿qué considera usted que Ecuador debe cambiar en rasgos generales para ser un mejor país? ¿qué debe cambiar el Ecuador?**

Ay, yo no sé. Yo no soy nadie para decir que debe cambiar. A mí me parece que el Ecuador es como es, con sus tradiciones, que son muy bonitas. A mí me gustan mucho las tradiciones de Ecuador y no sólo de Ecuador, a mí me parece que las tradiciones de cada país hay que respetarlas. ¿Cómo decirle uno a un país que cambie tradiciones o que cambie, que haya algo que debe de cambiar? Yo no creo que yo pueda describir eso, no sé. No puedo decir que... ¿cómo voy a decir yo a Ecuador que cambie sus tradiciones? No puedo, si cada país tiene una tradición y eso hay que respetarlo, cada país es como es. El inmigrante que vaya a otro país que no es el de él, uno se tiene que adaptar a sus tradiciones y siempre llevando en cuenta que es inmigrante.

**¿Usted considera que los migrantes tienen las mismas oportunidades que los nacionales?**

No.

**¿Por qué motivo?**

Por eso, porque son inmigrantes, porque son de otro país. No puede ser que uno que es nacional, que es ecuatoriano, que es de aquí, esa persona tiene más oportunidades

que un inmigrante, que un residente, porque un residente es un inmigrante. Tiene más posibilidades, en todo.

**¿Usted considera que eso está bien? ¿Eso es correcto?**

Sí, yo estoy de acuerdo con eso.

**Ok.**

Porque primero el de la casa.

**Claro.**

Porque yo en mi casa primero los míos y segundos los demás, pero, primero son los míos. Me parece que eso está bien. Los que migramos somos los que tenemos que tener en cuenta eso, siempre yo voy a ser segundo en ese país, yo no voy a ser segunda en mi Colombia, yo soy una colombiana más, pero, en otro país, fuera de Colombia, yo voy a ser segunda.

**Ok, perfecto. Vamos con la siguiente pregunta: ¿sientes culpa por algo en tu vida pasada, o sea en tu vida que ya pasó anteriormente, hechos que ya sucedieron en tu vida o sientes culpa por algo de tu presente?**

Siento culpa de haber realizado en un país que hoy en día está en ruinas.

**¿Por qué motivo?**

Porque no debí realizarme en ese país que no era mi país y ahí me realicé. Siento culpa de eso, debí de realizarme en mi país y siento culpa de eso.

**Ok, vamos con la siguiente o, mejor dicho, retomando la pregunta, no sé si ya pensó... ¿qué le da vergüenza?**

Me hubiera sentido vergüenza porque no la he sentido, que un familiar mío, una persona allegada a mí, fuera un delincuente. Me diera vergüenza.

**¿O que tuviera mala fama?**

O que tuviera mala fama, eso me diera vergüenza. Pongamos un ejemplo, que Maduro fuera hijo mío, eso me daría vergüenza o que yo hubiera parido un Marulanda, el jefe guerrillero ese, eso me diera vergüenza.

**¿Por qué motivo?**

Por las personas que han asesinado.

**¿Tal vez sintiera culpa por haber hecho algo “mal”?**

**¿Quién?**

**Usted, ¿tal vez sintiera culpa en el caso hipotético de haber parido a Nicolás Maduro?**

Claro que me hubiera sentido culpable de haberlo parido a él y vergüenza.

**¿Será tal vez porque usted lo crio?**

Por eso, por la mala crianza o haberlo abandonado porque yo creo que a ese hombre fue que lo abandonaron, yo no sé, no tuvo la madre que lo parió, pero como que lo abandonó, como... no sé qué fue. Entonces, yo hoy en día, así sea que lo hubiera parido esa hubiese sido la vergüenza más grande que yo hubiera tenido (se interrumpe la grabación).

**Disculpen, hubo otra interrupción, pero ya vamos a proseguir con la entrevista nuevamente. Bueno la pregunta anterior creo que ya quedó cerrada, así que vamos con la siguiente ¿le parece?**

Ajá.

**¿Qué le da miedo?**

Un temblor, una tempestad.

Oye y estamos en Ecuador donde es muy normal los temblores.

Pero, esos temblores que ha habido, que yo los he sentido, he sentido pavor (risas). ¡Uy horrible! Eso a mí me da (suspiro) terror, un tsunami eso para mí es terrorífico, eso lo hallo yo como una ira de mi Dios, eso para mí es fuerte, eso me da miedo.

**¿Se considera muy católica? ¿Muy creyente?**

No. Bueno, sí creo en Dios, creo que existe un Dios; bueno creo no, sé que existe un Dios, sé que existe algo más poderoso que nosotros.

**¿Considera que es como la iglesia lo pinta?**

No, yo no puedo decir que soy atea, no lo puedo decir porque yo fui criada yendo a misa todos los domingos y una vez a la semana. Ir a misa, rezar el santo rosario, todas esas cosas, fui criada con eso, pero, a medida que pasa el tiempo y a medida que uno va esto, uno como que se va dando cuenta de muchas cosas que son... para mí el Papa era como un santo, hoy en día ya no creo que el Papa sea como un santo, ¿quién dice? Yo no. El Papa para mí es un corrupto un qué se yo, un vividor un esto; y todos los que están a su alrededor.

**Ok.**

Yo soy de las que creo en Dios y me confieso con mi Dios y todo con mi Dios y la Virgen, que sí hubo una mujer que parió a Dios o a Jesucristo, eso, eso. Pero que eso de la iglesia católica eso es una corrupción, yo no sé cómo llamar eso

**Ok, perfecto. Si quiere pasamos a la siguiente y última pregunta de la entrevista ¿ok? Perfecto. ¿Qué le da alegría?**

¡Ay! ¡Muchas cosas! Me da alegría cuando mis nietos se graduaron, eso me dio mucha alegría. Me dio alegría cuando mi hija se casó, eso me dio mucha alegría. Mis nietos me dieron una satisfacción tan grande y alegría cuando entraron al fútbol y casi llegan a ser profesionales del fútbol, por circunstancias del país no llegaron, pero, eso fue una alegría para mí, que ellos formarán parte de aquello y yo formé parte de eso, eso es una de las alegrías que yo guardo. Soy fanática del fútbol, me encanta el Real Madrid, soy fanática del Real Madrid. Me da mucha alegría cuando el Real Madrid gana y que le ganó al Barcelona mejor todavía (risas).

**Claro, su eterno rival.**

Sí, y si gana la Champions más todavía.

**Claro, este año 2021.**

Claro, ¿qué más? Y parece que va a ganar la liga también.

**Claro.**

Eso me da mucha alegría. La felicidad de mis nietos, la felicidad de mis hijas, eso para mí es alegría, mucha alegría. Que nos vaya bien en el negocio, eso es alegría, que tengamos salud, eso es alegría y muchas cosas. Alegría compartida junto con felicidad, se puede decir, es que yo digo que la alegría y la felicidad están ahí mismo.

**Claro.**

Eso, eso me da mucha alegría y bueno.

**Bueno señora Ensuncho, le comento que hemos terminado la entrevista. De verdad estoy muy agradecido por haberme brindado su tiempo, por haberme brindado su información, su perspectiva del mundo y claro, se le ofrece, si usted lo desea, otorgarle la entrevista y la transcripción debida sólo si usted desea.**

Bueno, si es posible.

**Ok, perfecto, entonces así quedamos, y de nuevo muchísimas gracias.**

Bueno mi rey, gracias a ti y de verdad que eres un profesional.

**Gracias (risas).**

Y gracias por la paciencia.

**No, gracias a ti por la paciencia y todo este tiempo. Gracias.**

No, estamos para servirte.