



Entrevista Realizada a Marcela Sheccid Vargas Moreira

Marcela Sheccid Vargas Moreira

Vamos a empezar con la entrevista.

Bueno.

Para iniciar formal, tengo que decirte que todas las preguntas de este cuestionario tienen como objetivo y destino educativo no, esta entrevista es parte de un proyecto de investigación desarrollado en la Universidad Central del Ecuador con el objetivo de hacer visible a la sociedad condiciones laborales y el pensamiento de los y las trabajadoras del sector textil en la ciudad de Quito. Toda la información será utilizada con fines académicos y si usted desea será enteramente confidencial.

¿Usted nos autoriza a utilizar su nombre o prefiere que se lo cite con un seudónimo?

Autorizo a utilizar mi nombre.

Muy bien.

Ahora vamos primero con los datos personales, voy a grabar la entrevista ¿estás de acuerdo?

Sí.

Para comenzar me puedes decir tu nombre y el año de nacimiento.

¿Nombres completos?

Sí.

Marcela Sheccid Vargas Moreira, nací en 1999.

¿Quién te cuidó en tu infancia?

Mis papás.

¿Nunca tuviste que trabajar ni nada?

No, en la infancia no.

¿Alguna vez te criaron primos, hermanos o tíos?

No, nunca.

Ya, muy bien, no y nunca, ¿sus padres o cuidadores eran bravos o severos con usted?

No, yo creo que lo normal, como todos los padres exigentes, pero siempre por bienestar mío.

¿Nunca te impusieron castigos físicos ni nada?

Sí, cuando me portaba mal, pero por obvias razones. (Risas)

Ya, pero nunca del tipo de maltrato a los niños ¿verdad?

No, no, no.

Ya, muy bien. ¿En la escuela recuerda que sus profesores hayan castigado a usted o a sus compañeros? O sea, de manera física.

No, de manera física no, nunca.

Entonces, ¿qué hacían cuando se portaban mal?

Nos dejaban sin recreo (risas) igualándonos las tareas, en serio.

Ese método es infalible.

Sí.

Ahora dice, ¿Recuerda que en su infancia y/o adolescencia hayan tenido carencias económicas en su hogar?

O sea, si hubo tiempos duros y crisis duras donde, claro, como en todo momento, pero tampoco es que nos faltaba la comida del día, momentos en que uno tenía que apretarse un poquito, pero se salía adelante.

A ya, pero nunca tuviste ninguna carencia del tipo que, por decir, tendrías que dejar de ir a la escuela.

No, nunca.

No, nada de esas cosas, ya muy bien. Ahora, ¿crees tú que está bien la idea de que los migrantes quitan el trabajo a los ecuatorianos?

O sea, en cierta forma sí, pero refiriéndose a qué tipo de trabajo quitan o no, obviamente si son migrantes su mano de obra es mucho más barata y como todos dicen en el sistema capitalista, entre más barata sea la mano de obra mejor, entonces en cierta forma sí porque creo que es un pensamiento que todos tenemos, o sea que cada que viene un migrante es para quitarnos trabajo, aunque me he dado cuenta que muchas veces los ecuatorianos prefieren trabajar antes que pedir dinero o ayuda, como lo hacen los migrantes cuando vienen acá, entonces creo que siempre va a haber un trabajo mientras busques, o sea mientras te propongas buscar un trabajo y salir adelante siempre va a haber un trabajo.

Además, creo que también Ecuador es un país que aún tiene posibilidades de dar empleo, no es como que hay muchos profesionales sin trabajo.

Si estoy de acuerdo, totalmente de acuerdo.

Ya, ahora vamos con la siguiente.

¿Por qué cree usted que los empresarios ecuatorianos prefieren a los trabajadores migrantes?

O sea, no sé, como ya lo dije por su mano de obra es mucho más barata, obviamente creo, por decir, aquí en Ecuador si vas a buscar trabajo en una heladería, biblioteca, en lo que sea. Tu vienes aquí teniendo tu casa por que vives aquí, aunque sea un departamento super chiquito, pero tienes algo, entonces obviamente tu sabes cuales son tus gastos y que necesitas ganar para solventar esos gastos, entonces por eso me imagino que los ecuatorianos saben lo que proponen que valga su trabajo, mientras que los migrantes cualquier cosa que se les venga, ellos dicen bueno, si no hay problema, así se les pague dos dólares la hora, ellos dice que para mi sirven muchísimo, por que ellos vienen sin nada, muchas de las veces lo migrantes vienen sin nada, creo que es por esta razón que los empresario buscan aprovechar de la situación, en este caso de los inmigrantes.

¿Ah bueno, tú me dijiste que trabajabas en Zara no cierto?

Sí.

En Zara como en todas estas tienes de Estradivarios, Pull and Bear y Bershka y demás, hay mucha mano de obra venezolana. ¿Cómo crees que eso ha afectado dentro de tu trabajo?

No sé no lo he visto afectado porque a mí en lo personal no me ha afectado porque yo sigo manteniendo mi trabajo, me llevo bien con mis compañeros, y no sé, a veces es bueno convivir con otras formas de pensar, otras tradiciones, entonces en lo personal no lo he visto afectado a mi trabajo.

Ya, muy bien, que bien amiga (risas)

¿cuántos años de educación formal usted curso, estudió algo relacionado a su trabajo en sector textil? ¿Estudió algo relacionado a su oficio?

A ver, voy a casi 13,14,15... Voy cursando casi 15 años para graduarme, y no, mi carrera no es similar a lo que trabajo, pero por solventar gastos he aceptado el trabajo no. Y como aprendí...

Perdón me repites la pregunta, me perdí.

Claro, ¿cómo aprendió su oficio?

Eso, como aprendí mi oficio.

Bueno, cuando entré a Zara obviamente capacitaron, nos capacitaron sobre como atender al cliente, sobre las ventas, sobre a veces dar opiniones a los clientes, entonces, bajo eso aprendí todo lo que es venta de ropa mediante la capacitación que la empresa me brindó.

¿Ya, o sea tu trabajas en Zara para financiar tus gastos personales?

Sí, sí, sí.

¿Y tal vez tienen algún tipo de flexibilidad con los estudios?

Eh, la verdad es que sí, en ocasiones, la mayoría de las veces han sido flexibles con respecto a mis estudios, me han brindado hasta apoyo y todo.

Ya, chévere. Ahora vamos a ir con el proceso netamente de tu trabajo.

Ok.

¿En qué tipo de establecimiento de venta de ropa trabajas?

En Zara

¿Qué tipo de ropa es la que vende ahí?

O sea, todos saben, ropa de todo tipo, por que existe ropa para niños, adolescentes, gente ya adulta, entonces es ropa de todo tipo y hay mucha variedad.

Si, me he dado cuenta que Zara tiene ropa para personas de todas las edades.

Sí, sí.

Ahora, ¿ha trabajado usted antes en ventas? ¿dónde? ¿qué productos ha vendido?

Si he trabajado anteriormente lo que es respecto a ventas, trabajé en una hormigonera y aprendí un poco sobre ventas, esas ventas eran más de campo, porque en una hormigonera tú sales a buscar al cliente, no es como aquí que tu tienes tus clientes y ellos llegan a ti, entonces sí, es interesante como ver que en distintos tipos de comercio (pausa del entrevistador por su padre).

Por favor, repite lo último que estabas diciendo.

Entonces sí, si he trabajado en empresas con respecto a ventas, anteriormente trabajé en una hormigonera, a diferencia de esto tu tienes que buscar los clientes, no los clientes llegan a ti, es como una venta de campo, tu literalmente sales de la ciudad a buscar

donde hay construcciones y ofrecer el servicio. Entonces si ahí aprendí un poco como tratar al cliente, como persuadir al cliente y creo que eso es una de las experiencias similares a ventas que he tenido. (pausa para disipar el ruido).

Entonces si has trabajado antes en ventas, pero nunca en venta textil.

No, nunca en venta textil.

¿Y cómo ha sido tu experiencia vendiendo ropa?

Interesante, empiezas hasta a conocer a la gente un poco más, las diferentes actitudes que pueden tener, entonces sí, si es interesante, a veces un poco sofocante, pero cada trabajo te da experiencias nuevas, entonces creo que siempre se aprende algo, entonces si me gusta.

Ya muy bien. Ahora ¿Usted ha tenido o tiene experiencia en ventas y/o capacitación personal por un coach, libros, videos motivacionales o algo por el estilo?

La verdad, autocapacitarme no lo he hecho, pero si me dieron cuando empecé a trabajar en Zara, me brindaron ellos una capacitación con respecto a lo que es ventas, entonces sí, esa capacitación recibí por parte de la empresa.

¿Cómo consideraste esa capacitación? ¿Crees que te sirvió al momento de bajar o aprendiste todo netamente al momento de estar trabajando?

O sea, creo que hay cosas teóricas y prácticas, en el caso de acá, creo que todo si fue más práctico, lo teórico creo que fue más entender las actitudes de los clientes y como uno debe actuar ante ellos, en lo práctico, o sea es que, si aplicas todo lo que es teórico en lo práctico. Yo que se cuándo, encuentras un cliente que no está conforme con lo que haces o con la prenda que ocupó, te recomiendan ser paciente, siempre mostrar una buena cara y una buena actitud, por que así tu transmites tranquilidad al cliente, entonces son cosas que, si son teóricas pero que, si las llevas a la práctica al momento que empiezas a trabajar, entonces yo creo que la capacitación fue muy bien, muy fundamentada con lo que necesita saber al momento de trabajar.

O sea que logras tus ventas con ambos conocimientos, con la capacitación y con tu experiencia con el cliente.

Claro, sí, por que cada vez aprendes algo nuevo, entonces creo que sí. Depende también de todo, de como son las situaciones día a día, cada vez aprendes como interactuar, como persuadir a la gente, entonces sí, las dos cosas van de la mano.

Y, muy bien. Ahora, vamos a hablar un poco en sí de como es el proceso en tu trabajo.

¿Cómo te organizas dentro de tu trabajo, me puedes hablar un poquito, que es lo que haces, como organizas la ropa, cuando hay cambios de temporadas, cuando hay ofertas, etc.?

Claro como te digo todo tiene una técnica, cuando hay ofertas la ropa que esta en ofertas debe estar en un lugar llamativo donde sea visible visible para que se vaya rápido no, son estrategias de ventas, cuando hay cambio de temporada, la ropa que quedó de la anterior temporada casi siempre está con descuentos, que al fin y al cabo si vende, por que me he dado cuenta que muchos clientes esperan a que sea cambio de temporada e ir a comprar en rebajas, entonces sí, creo que es organizarme en mi trabajo pues, yo a lo que me dedico es a ser despachadora de ropa, entonces lo que hago es atender al cliente sugerir, si ellos me piden tallas voy y busco, muchas de las veces te piden tu opinión a ver como te queda, es o sea todos sabe no, es recoger esa ropa, ubicarla donde es, igualmente hay veces que me toca estar en vestidos y organizar todo eso, ahorita con todo esto de la pandemia obviamente es mucho más precauteloso no, tenemos que estar desinfectando cada cierto tiempo las áreas donde se prueban la ropa, desinfectando los tubos, los armadores que hay, entonces sí, eso creo.

O sea que, cuando hay los cambios de temporada, me parece que aquí en Ecuador no existen tantos cambios de temporada como en otros países, ¿sabes de pronto de donde proviene la ropa? Por que como hacen cambios de temporada, me imagino que debe ser según la proveniencia de la ropa no.

O sea, por decir la ropa que tú ves aquí no es la mismas que tú ves en Guayaquil, existe mucha variedad en estilos, por que aquí en Quito hace frío y allá en guayaquil hace calor, entonces a eso se refiere el cambio de temporada, pero la ropa viene de España su sede principal es en Málaga, entonces allá proviene la ropa y obviamente como tu dices no se evidencian tantos cambios de temporada, pero allá sí, entonces creo que por eso también se rigen esas tendencias acá en Ecuador.

¿Y todos los cambios de temporada se hacen en base a todas las tiendas?

Claro, claro, hace en base a todas las tiendas, obviamente como dije, enfocándose en dependiendo de la región en la que se encuentren.

Ya entonces esto de la ropa es importada. ¿Verdad?

Sí, totalmente importado.

¿Cómo ves tú la calidad de la ropa?

Bueno, si tú comparas la calidad de Zara con respecto a Pull and Bear Bershka, es mucho mejor. O sea, la calidad es mucho mejor. Más no digo que sea la mejor. O sea, sí. O sea, no, no quiero hacer quedar mal a la empresa ni nada. Pero. La calidad de la ropa, no, no. No es como la que se espera, no obviamente Ajá. ¿Es para veces lo que tú pagas? No, no lo veo bien. O sea, no tiene tanta referencia. O sea, creo que tú consigues algo mejor a un precio más bajo, con una calidad mejor. Pero si eso digo, o sea, si comparas a marcas de ropa como Bershka o Pull, ves la ropa si es de menor calidad a comparación que la de Zara.

¿Ya crees que has visto alguna marca ecuatoriana tal vez? O de otras tiendas que tengan mejor calidad y que su calidad sea correspondiente a su precio.

Sí, sí he visto, pero que me preguntes el nombre de la marca. Si te dejo en me dejas en duda porque no me acuerdo. Pero si hay ropa ecuatoriana, especialmente lo que es más hecho como artesanal y ella es mejor rozadura más. Y el precio a veces es hasta más accesible, siendo que es artesanal, o sea, y que se sabe que todo lo artesanal, muchas las veces más caro por el trabajo que se emplea en fabricar de todo y a veces es más barato y de mejor calidad. Entonces creo que sí. Sí, sí. Existen marcas o pongamos, claro, eh. Hay veces en el centro, aunque a veces en el centro también existe ropa importada o no, pero encuentras lugares donde dice sí, mi fábrica es en tal lado y fabrico, o si no, si no estoy equivocada, la fábrica de Depratti de lo que son se ubica en. En Tumbaco. Si no me equivoco, en Tumbaco.

¿Y son de buenas de calidad?

Más o menos tampoco es que los recomiendo tanto porque como fabrican por montones. Pero bueno, creo que a medida que exista mayor emprendimiento aquí en Ecuador saldrán mayores cosas. Aunque como se dice, al momento de empezar empiezas con productos chéveres y buenos de calidad que valen lo que cuestan. Pero después para abaratar costos toda. Todo se pierde. Entonces creo que eso pasa siempre.

Pero bueno, así, o sea, es ello una diferencia en calidad. Sí, sí, sí, se deja en calidad, ósea, bueno, es que es que si es que como digo sea, tú no

vas a comparar un gin de Bershka con un gin de Zara, o sea, Zara es 100 por ciento mejor. Por eso te cuesta hasta un poquito más, porque si la calidad es mejor. Pero yo que sé, un gin te cuesta. Sigue 45 o 50 dólares cuando te puedes comprar un gin. Yo que se en el centro en Ipiales que te cuesta 20 dólares. Bajo mi criterio yo he consumido también ropa de ahí y tal vez no tienen la marca Zara, pero son buenos, son de calidad. Te duran años. De pronto, tal vez crees que el material, tal vez el precio que se cobra en esta tienda Zara también depende un poco de la moda, no de la del estilo de la ropa que se utiliza. O sea, yo creo que más de la módica del estilo es por el nombre de la marca. Entonces, a tu pregunta así dice en dónde compraste en Zara y te dicen chévere en Zara, O sea, sabes uno de los locales con precios mucho más altos, Bershka es para yo que sé de jóvenes que tienen la disposición de pagar. Son jóvenes que recién están empezando, que tienen quéjese entre 15, dieciocho, veinte años. Ya. Ya. Zara es para gente más adulta. como quien diga, más pudiente. Pero no sé bien. Creo que sí es. Muy bien, que buenos criterios.

Cómo encuentra usted sus clientes y quiénes son?

Bueno, mis clientes. Como les digo, son de todo tipo. O sea, puedes encontrar hasta un niño que te dicen no, este no me gustó y quiero el de acá y tienes que ayudarla a buscar hasta encontrar a alguien de unos 40 50 años diciendo por favor ayúdeme buscando tal talla, ¿no? Entonces hay variedad de cliente. Pero. ¡Pero no! En mi criterio creo que es chévere poder trabajar con variedad de clientes porque aprendes a conocer todas las actitudes y cómo actuar ante ciertas.

¿En qué área te gusta trabajar más? De hecho, he visto que hay tres áreas en el almacén. Damas, caballeros, niños. ¿Qué te parecen? ¿Cuál te parece más difícil al momento de vender? ¿Cuál piensas tú? Que hay más variedad, más posibilidad para. Me parece que les pagan comisión en un cierto. ¿Entonces, en cuál crees tú que tienes más oportunidad?

A ver. ¿Eh? Para mí más fácil vender en el área de caballeros. Las mujeres, aunque no lo crean, son muy indeciso, aunque son más vanidosas y compran más, o sea, vienen más. Son muy indecisas a comparación de los hombres que vienen. Y sin quiero esto y esto me llevo sólo se prueban la talla y dicen. Entonces es más chévere atenderles a ellos porque sabes que es mucha. Las veces es una venta segura a comparación que

una que una dama no porque va que se prueba tal talla que si no le gustó o que sale va a buscar otra cosa. Viene, se prueba otra vez y que no, que eso tampoco le gustó, que por favor la ayude con otra talla. Entonces es, o sea, es más tedioso porque tienes que estar más tiempo con la cliente EM y no puedes optar por ir por otra clienta hasta que no termines con esa cliente. Entonces creo que si me gusta más el área de los caballeros y por la razón de que gano más comisiones no ya.

O sea, en el orden de caballeros hay más ventas seguras.

Si, exacto, pero o sea más ventas seguras de que en el área de damas existe, o sea compran mucho más ahí si existen ventas, o sea muchas ventas. Pero es o sea un ejemplo, mientras una chica se demora en escoger una pieza que se demora en escoger yo que es unos 20 minutos hasta atenderle, hasta cambiarle la talla, hasta ver qué le gusta. Un caballero se demora en unos 10 minutos como máximo en escoger que prenda escoge, que prenda que llevarse.

Este entonces. Pero sabes que he visto que o sea en comparación el área de damas siempre está mucho, pues está muy llena. ¿Tal vez de pronto sea porque como tú dices son muy indecisas no? La de caballeros siempre está un poco más vacía.

Si, sí. O sea, si siempre. Es que en todo local tú vas a ver más mujeres que hombres. Muchas veces los hombres están afuera esperando a que la mujer salga ya con lo que quieres pre-decidedo. O sea, es. Es un poco tedioso, pero eh. No significa que. O sea, tú puedes ver el local ya lleno, pero no significa que todas las mujeres van a comprar a ellas hasta bien clientes se prueban y se prueban y se prueban y dicen no saben que no quiero. Gracias. Si es tiempo perdido. Entonces, cuando tú ves a un hombre entrar al local, o sea, tú sabes que él viene de ahí a comprar. O sea, él no viene a probarse y aprobarse a probarse. Son muy pocas. Las veces pasa eso a comparación de las mujeres.

No serán las mujeres, son unos clientes impredecibles. Claro. ¿Y ahora este con respecto a como tú vendes este, qué estrategias utilizas? ¿Qué es lo que más te ha funcionado? ¿Qué es lo que menos te ha funcionado?

Una vez lo que más me ha funcionado es siempre. Tener una buena actitud con el cliente. E Y también ser muy, muy rápida al momento de buscar las cosas no porque te

piden y por favor ayúdenme la talla de esto es la talla del otro y. Y tienes que ser ágil en eso o no moverte rápido. Y creo que eso es lo que más gusta a los clientes, ¿no? ¿Qué es lo que me ha fallado a mí? Es dar mi opinión, ¿eh? En la capacitación, entre otros, te recomiendan que siempre estés de acuerdo con lo que dice el cliente, no que digan sí, que todo le queda bien al cliente, que nada le queda mal y que el cliente queda bien. Pero hay veces que te dicen eh, señorita, deme su criterio, pero en serio, su criterio, ¿qué tal me queda esto? Entonces a veces hasta uno, o sea, a mí me ha pasado y he aprendido que uno no debe dar su opinión y decirle nuevos. ¿Sabe que por qué mejor no se prueba la prenda a la cara? Creo que le vendría mejor porque no, no rindo. O sea, no, no va. Entonces creo que esa es una de las cosas que he cambiado al momento de atender a los clientes. No es el asentir ante todo en que me digan qué tal me queda y le queda super bonito, superbién, aunque a veces si es verdad toca mentir, porque si no, no se vende.

Claro, el té y de pronto alguna vez han tenido yo que se de estas prendas que no se venden aun, porque me parece que he visto a veces que hay por ya se acaban las ofertas y siguen todavía. Se acaban las fechas de ofertas. Y entras a local y todavía siguen ciertas prendas.

Sí.

Entonces todas las prendas las mandan a la oferta. Las que quedan.

Se sacan todas las prendas siempre que o sea se sacan todas las prendas cada vez que hay cambio temporada no? Y se pone en oferta casi siempre como. Como te dije este muchas las personas esperan a que sea a cambio de temporada porque existen rebajas, a veces hasta el 70 por ciento, entonces vienen y consumen más, entonces casi siempre se ven de todo, pero cuando no se llega a vender todo, esa ropa se guarda y para sacar en unas próximas temporadas.

O sea, con la que se va renovando, Ya, muy bien. Ahora este. ¿Existen costos que tú debes asumir para tu trabajo, no es cierto? ¿Qué cosas tu consideras un costo?

Bueno, el costo más grande. Así que. O sea que, si son costos desde el costo de transporte, el trasladarme de mi. De mi trabajo, mi casa y de mi casa al trabajo como trabajo en horarios rotativos, muchas de las veces me tocan salir tarde del trabajo y por seguri-

dad yo que se pagó un Uber. Entonces ellos son costos que representa. Pero más allá de esos costos, creo que no se eh. No, no creo que el costo de la comida sea eh. Que me afecte porque tengo mi mamá que me manda el almuerzo. Entonces rara es la vez que yo consumo un almuerzo fuera, o sea, afuera ¿no? Entonces no creo que el costo más significativo es el caso de transporte.

Ya, y consideres que, como hablamos, este tema de la pérdida del tiempo con las mujeres es que ¿lo consideras un costo al final?

se va a ver, yo gano mi sueldo fijo. Cierto. Pero si yo tengo mayor venta es que gano comisiones. Entonces no lo consideraría tanto costo. Porque sí. No sé si podría ser un coso porque estoy perdiendo plata, pero a veces tú no decides en qué área trabajar. O sea, si tú ves en Zara e. Los hombres trabajan en el área de caballeros y las mujeres en el área de dama. Entonces no es que tú tienes mucho tiempo, o sea como escoger. Entonces hay veces que ya por coincidencia tú pasas por el área de caballero de un cliente, te dice por ahí a éste ayúdeme con este, con el otro. A veces si necesitas cubrir turnos de tus compañeros, entonces tienes ahí. Pero no sé, creo que ya estoy acostumbrado más trabajar con lo que es damas. Bueno, creo que no le considero tanto un costo, pero sí, sí es un costo.

Ya. Ahora, dentro de todo este proceso y de todo, ¿qué es lo que más te gusta de tu trabajo?

Qué es la traumados en mi trabajo? Primero que el uniforme del trabajo es súper chévere a la moda. No sé. Te sientes como que estuvieras en una pasarela. O sea, eso es lo más chévere. ¿Qué más me gusta? Uhm. No sé, a veces como digo. O sea, me gusta mucho ver las actitudes, las personas en ciertas situaciones no aprendes mucho de eso. Y eso es lo que me gusta también de depender de estar vendiendo ropa, ¿no? Entonces creo que creo que eso es lo que más me gusta. Bueno, también el ambiente laboral. O sea, no es tan pesado porque ya tienes a tus amigos ahí, o sea tus compañeros de trabajo y de vez en cuando puedes pasarte por ahí una bromita y esto y lo otro. Entonces creo que es sí, o sea, eso rescataría.

Ya, o sea, dentro de tus tareas, tarea sencilla, lo que más te gusta es el acto de vender ¿no? Si de ayudar al cliente ya este. Y bueno, con esto como haces por decir, siempre he visto que mucha gente especialmente en las ofertas este va y

sacan de las perchas, desordenan, ¿es tedioso el trabajo este? ¿O podría ser tal vez lo que menos te gusta o que es lo que menos te gusta de tu trabajo?

No, si creo que eso es lo que menos negocio. Es muy tedioso porque especialmente cuando hay ofertas es cuando más la ropa se alborota, están por todos lados y tienes que estar rápido quien es o ¿no? O sea, como son turnos rotativos y con tareas muchas las veces rotativas, hay veces que estas en vestidores y te toca estar con toda la ropa que van dejando ahí doblando o separando y después viene una compañera tuya, se encarga, lleva las perchas y todo. Entonces depende también lo que te toque hacer. ¿Pero si es tedioso eh? Creo que lo más tedioso es cuando te toca estar en vestidores. ¿Eh? Porque hay veces que hay unas colas inmensas para poder entrar a vestidores y a esperar a que todos se prueben y que por favor déjame pasar para ver cómo le queda a tal persona, que quiero ver esto y estar pendiente porque tienes que repartir una ficha para ver con cuántas prendas dentro de la persona. Entonces creo que esa es la parte más de diez veces en la que menos me gusta estar.

Ahora que dices esto de los vestidores. ¿Cómo se ha manejado en la pandemia? Me parece que alguna vez fui a comprar y no es como normalmente vas. No puede entrar tu mamá o con quien estés y darte un consejo de cómo te queda y así como ha tomado la gente ahora. Eso es esto de la pandemia.

No, creo que hay buena aceptación por los clientes. O sea, creo que todos estamos conscientes de la situación que estamos viviendo. Entonces no es que se porten yo, que sean altaneros, groseros o te dirían. Déjenme pasar, dejen pasar, No sé, creo que se ingenian. Hay formas y maneras. Yo creo que muchas las veces de recomendado de que hay, pero es que déjame ver cómo se le ve y le digo, pero escríbele, dile que te mande una foto y ya le puedes ver, digo yo no te puedo dejar pasar porque está en contra de las reglas del local del establecimiento y sólo hay que recordarles que estamos en una situación difícil. Que no se puede. Que es una aglomeración y que no pueden pasar. Entonces la gente es comprensiva ante eso. Todos sabemos la situación.

Zara es un local que atrae a mucha gente. Has visto, Que se ha afectado por la pandemia o ¿sus clientes han bajado en sus compras?

No, no, si se han bajado. O sea, hay que reconocer que las ventas han bajado, Pero eso no significa que le vaya mal. No, es una empresa ya conocida. Pero, o sea, ma-

nejamos bien. Creo que la empresa maneja bien la situación, o sea, maneja bien la situación de todo esto de la pandemia, eh lo más grave, creo, de todo esto son las utilidades que nos toca recibir a nosotros. Pero después de eso se cree que han bajado las ventas, pero se mantienen estable como marca.

Ah ya sí, porque incluso he visto colas así. Fueran colas inmensas, claro.

O sea, por lo que no se puede existir mucha aglomeración. O sea, no se permite. Ahorita por decir trabajamos como el 40 por ciento de aforo del 100 por ciento, porque como estamos en esta panda de metros no podemos permitir el 100 por ciento mejor. Entonces, obviamente cada cierta cantidad de personas entran y la otra tendrá que esperar afuera para evitar las aglomeraciones.

Ya. O sea, esto si se han sabido manejar en estos temas de protección.

Igual la empresa nos ha facilitado lo que son: cubrebocas, visores, un alcohol de mano. Entonces, o sea, la empresa sí ha estado pendiente de todo eso.

Ya, o sea, ustedes no han tenido que gastar en ese tipo de cosas

No, la empresa nos nos ha dado

Ya este ahora, esta pregunta es un poco más personal, ¿Cuánto te pagan?

A ver, este gano un salario fijo que es el salario mínimo. ¿Más comisiones no? Las comisiones siempre dependen de cuánto, de cuánto venda. Entonces ese es mi salario.

¿Ya tu salario está relacionado con tus horas de trabajo, ¿no es cierto? Me dijiste que trabajabas ¿6 horas?

Si, 6 horas en turnos rotativos.

Ya este, ahora este. ¿Te beneficia el sistema de premios entregados por la empresa? eh para las ventas, que en tu caso serían las comisiones. ¿Y qué haces para obtenerlas?

Claro que te benefician, es un ingreso extra, pero si hago este simplemente todo está en la actitud. O sea, definitivamente todo está en la actitud, ¿eh? Hay veces que si tengo compañeras que están así con una cara súper larga y hay veces que digo mejor, mejor yo te ayudo en esto y tú ayúdame Labarca porque se sabe, ya se sabe que con una buena actitud tú generas muchas Dorantes asegurada. Muchas de las veces aseguras una venta con eso. Entonces creo que eso es lo que hago. Tener una buena actitud en el trabajo para poder ganarme esas comisiones.

Ya está. ¿Crees que las comisiones influyen en tu actitud para las ventas? C.

Sí, sí, obviamente.

Entonces este, tienen metas por comisiones y les pagan no cierto. Y ahora tu ingreso mensual básico es mayor al sueldo básico del país, que es 400 dólares.

Una amiga mira este. Si es mayor porque nunca pusimos cuentas de salario entre estudio. Es decir, es un poco mayor al sueldo básico, A pesar de trabajar las 6 horas, así como así.

Si mi salario es mayor, el sueldo básico eh, por las comisiones en las que gano. Entonces sí, o sea, muchos de los meses he sacado, o sea, un sueldo mayor al sueldo básico eh, pero no, no siempre es así, no sea no siempre te ganas, eh, las comisiones. Entonces mientras ganes las comisiones, siempre tu sueldo va a ser mayor al salario básico.

Ya. ¿Ahora tienes un contrato firmado? Si. Es más, por horas e indefinido, tal vez temporal,

Si es con contrato, indefinido. No se sabe cuándo me boten.(risas)

Y, ¿tienes todos las derechos de ley?

Soy afiliada al iess y todo

Ya muy bien. Hemos terminado con las preguntas de procedimientos. (Receso para el entrevistado)

Ahora te voy a hacer unas preguntas de subjetividad sobre qué piensas sobre de algunas cosas ya, a ver ¿Conoces a personas ricas? Y si es así, ¿quiénes son?

Personas ricas

o que tengan mucho dinero

Haber conocido así que me lleve super bien, no, pero, si amigos, que creo yo que se consideran pudientes. O sea, para vivir en Cumbaya en una casa media alaja, con un patio grande, creo que es una gente pudiente, ¿no? Entonces creo que si es una persona así

Esté, ¿pero no pertenecen a tú círculo social?

No tan lejano, no tan cercanos. O sea, de que, si algún rato nos hemos visto, hemos hablado, sí, pero no de que todos los días hablemos o salgamos entonces... No.

Ya, ahora este ¿Por qué usted considera que los ricos son ricos y los pobres son pobres?

No sé, a veces aquí entro en un conflicto entre si mi pensamiento es muy socialista o muy capitalista.

¿Por qué?

Porque a veces dicen que los pobres nacen pobres. Porque nacieron pobres, no porque nacieron en una familia pobre, mientras que los ricos nacieron ricos porque nacieron en una familia rica. Pero yo me pongo a pensar. Yo no creo que todas las personas que son pudientes o que tienen plata o que tienen sus grandes empresas iniciaron teniendo todo, ¿no? Entonces creo que muchas de las veces uno forja su camino, su forma de vida, su todo. Bajo su esfuerzo, bajo circunstancias, muchas circunstancias, pero ese es mi lado de pensamiento un poco capitalista. Pero ahora, si pensamos en mi lado un poco más socialista, muchas de las personas si nacen teniendo riquezas y sin hacer nada, ¿no? O sea, nacen teniendo una casa, una mansión grandota, sus padres tienen plata y muchas las veces personas aprovechan esa plata para ni siquiera hacer algo productivo. Mientras que existe gente pobre que obviamente no va a tener las mismas oportunidades que la gente rica no. Y ahí es cuando uno dice no a veces la sociedad también impide a que tú te desenvuelvas y te quedes siendo pobre. Entonces, no sé, ahí es cuando entro en un conflicto en sí, no sé si la gente en serio es pobre porque quiere ser pobre, porque no quiere salir adelante. O. O porque la sociedad? No sé. Bueno, no sé entonces creo que ahí existe un conflicto un poco grande para poder responder esa pregunta.

Tal vez crees que los pobres son pobres por el hecho de que exista gente rica?

Puede ser, yo creo que si ¿no? O sea, sí, a ver, hay que ser conscientes de que cuando generas una empresa tú te haces rico a costa de otras personas, y esas personas son las personas que menos tienen, las personas que menos poseen. Y obviamente las personas que más necesitan más barato venden su mano de su mano de obra. Y creo que eso es lo que más se beneficia una persona, un capitalista o un empresario, en lo que más se beneficia es en la mano de obra, porque la fuerza de trabajo es la única forma en la que puede generar un valor a una mercancía.

Puedo observar que sabes mucho de estos temas. ¿Me dijiste estudiabas?

Claro estudió Economía, entonces creo que si me relaciono un poco con todos estos temas.

Ya entonces este te puedo preguntar si este de alguna manera crees que la gente pobre es mucho más consumista que la gente rica.

No, creo que ahí si no, no estaría de acuerdo. A ver una: la gente pobre creo que consumiría. Es que no, porque a ver...

Ya, continúa.

No sé, creo que la gente pobre no consumiría más que los que los ricos, porque a ver, entre más plata tienes tú, más te dan ganas de gastarla, porque es así, muchas de las personas tienen ese pensamiento consumista que el comprar bienes es lo que te da felicidad de bienes o servicios. Pero no siempre es así. Bueno, la felicidad es muy subjetiva, pero la de las personas que vivimos creo que, en una sociedad, en una economía con un sistema muy capitalista, muy materialista. Entonces en este caso creo yo que las personas ricas son las que más consumen las personas pobres y consumen, pero lo que les alcanza no, y casi siempre lo que ellos consumen son bienes de primera necesidad, bienes básicos, o sea, bienes para vivir el día a día, o sea, yo que sé, si es que al día gano, 10 dólares, esos diez dólares van a ser para el desayuno, el almuerzo y la merienda de del día siguiente. Entonces no, no creo que los pobres sean, o sea, consuman más que los ricos.

Ya estoy con respecto a esto, Hablabas de que la felicidad subjetiva no existe. Podemos observar o bueno, se dijo en las noticias anteriormente que en este estamos en uno de los países más felices del mundo.

Sí, sí, vi

A pesar de tener sueldos mucho más bajos, carencias de oportunidades de trabajo. Y también del hecho de que las cosas son los bienes y servicios son mucho más caros también. ¿Qué opina sobre estos temas?

Bueno, no sé. Realmente tendría que saber bien qué modelo econométrico tomaron o cómo midieron la felicidad para que Ecuador sea uno de los países más felices, ¿no? Pero no creo que sea así. No creo que es así. Si a mí me preguntas si soy feliz con mi trabajo, no soy feliz con mi trabajo, creo que me sacan el aire para, un sueldo que no merece todo lo que hago, ¿no? Pero es eso o es nada, entonces creo que no estoy de acuerdo, por eso digo debemos saber qué variables tomaron o cómo hicieron para saber que Ecuador es uno de los países más felices. Tú no vas a preguntar a

una persona, a un viejito que vende en las calles, y le dices ¿usted es feliz con lo que hace? muchos te van a decir que no, que lo hacen por necesidad, porque necesitan el dinero, porque son sacar adelante su familia. ¿Eh? o sea, no sé si se preguntaron a las personas que son pudientes, dijeron claro, yo soy feliz aquí y obviamente para las personas que son pudientes, yo que se vienen de Estados Unidos eh vienen con plata y la vida aquí es mucho más económica que en Estados Unidos. Entonces para ellos es una oportunidad grandota, por eso creo que siempre Latinoamérica es uno de los países, los países latinoamericanos son el punto objetivo siempre para para implementar monopolios aquí dentro de las economías. Entonces no, no, no comparto la idea de que el Ecuador haya sido declarado uno de los países más felices del mundo.

¿Ahora, este existe, ha existido en tu trabajo en algún tipo de organización de trabajadores, desde que tú estás trabajando?

No, la verdad que no. No que yo sepa, no han existido organizaciones de trabajo dentro de la empresa, ninguna.

Ya ahora este ¿crees que es necesario y de organización entre trabajadores en sindicatos o comités de empresas.?

O sea, sí muchas veces eso es bueno o no, O sea, hablo por medio del trabajo de mi papá. Mi papá si tiene un comité de empresa y es chévere, porque esos comités de empresa siempre ayudan al bienestar del trabajador. Porque obviamente aquí quien los conforma son los trabajadores mismos, entonces ellos siempre velan por el bienestar del trabajador, siempre están de acuerdo en que, si el trabajador no se siente de acuerdo en esto, deben ayudarlo con tal y otra cosa. Entonces creo que esto de los de las asociaciones, de los sindicatos sí, sí es una buena estrategia dentro o no, pero hay que saber, hay que tener claro que no muchas personas lo permiten porque la unión hace la fuerza. ¿Qué pasaría si todo? Todos los vendedores de Zara se rebelan contra los sueldos básicos, o sea, sería una locura, noticia mundial entonces creo que también por eso los empresarios limitan al que se cree.

O sea, crees que también este, bueno en el caso de Zara es una empresa multinacional, ¿sea factible crear un sindicato.?

Si ósea creo que, siempre es factible tener un sindicato en la empresa, no que vele por los derechos del trabajador, pero que se llegue a hacer creo que sería súper compli-

cado por decir, o sea, tú tienes compañeros de trabajo, pero no es algo que sea muy unido no, y para tu lograr tener un sindicato, una asociación, eh son años de lucha, de ardua lucha, porque no todos los empresarios te permiten crear esto por el miedo a lo que puedan pasar.

Este puedo observar que tienes un pensamiento bastante maduro. Tú trabajas con mucha gente joven. ¿Crees que sea factible con tus compañeros que son de edades parecidas a las tuyas, crear estos tipos de sindicatos?

Claro, si existiera el apoyo sería lo más factible, lo más, lo mejor no, pero eh, ósea no existe ese cooperativismo dentro de los compañeros. O sea, tú te llevas bien con tus compañeros de trabajo porque son tus compañeros de trabajo. Pero si tú les dices que hagamos esto por mejorar la calidad de nuestro trabajo, muchas de las veces uno por miedo, por perder su trabajo, dice no te apoyo, creo que la falta de apoyo hace que esto no se realice,

Ya entonces sí, deberían crearse sindicatos, pero existen muy poco apoyo para los trabajadores y también por parte de la empresa?.

Sí, sí, exacto.

Claro eh, te voy a hacer unas preguntas un poco más personales. ¿Ya, a ver qué tipo de cosas te asustan, te angustian o te dan preocupación?

A ver lo que más me asusta, creo que aun no entiendo que uno nace para morir, me asusta mucho lo que es la muerte, me angustia mucho el quedarme sin trabajo y con mil deudas.

Eh ¿Qué más me angustia y qué más me asusta?, no sé, creo que más eso no ósea la angustia más grande a veces es eh empezar ya a tener una vida en la que ya tienes gastos, ya tienes ingresos y muchas las veces tienes ya deudas que tienes que pagar, y dices ¡Uy! si me quedo sin trabajo me friego porque no tengo donde pagar. Entonces creo que esa es una de las angustias más grandes, me parece, es que uno siempre lucha por crecer dentro de la empresa, aunque bajo mi criterio no, obviamente lo que trabajo no se asemeja a mi carrera, ¿no? pero hasta el momento hasta poder encontrar algo mejor, me quedaría ahí.

Entonces crees que, tal vez pienses que la mayoría de la gente trabaja por necesidad, ¿no?

Sí, sí, muy poca persona, muy pocas personas trabajan porque les guste su trabajo.

¿Tal vez consideres que tu trabajo te ha ayudado un poco en tus estudios? Me refiero a lo económico.

Sí, si me ayudó económicamente, sí me ayudó, obviamente.

¿Estas estudiando en una universidad pública o privada?

En una universidad pública.

Cuál es el nombre de la Universidad

En la Universidad Central del Ecuador

Ya este, bueno, como dice una universidad pública, supongo que no tienes mayores gastos, ¿no?

Eh claro. Sí, bueno, ahorita que estamos en pandemia eh mis mayores gastos. Creo que los paga mi papá, que es el internet. Entonces, si no, no tengo mayores gastos.

Ya. Ahora vamos con otra pregunta ¿qué te avergüenza?

Qué me avergüenza.

O sea, del tipo este de que te pongas roja, así que, trágame tierra.

No sé cuándo cometes alguna imprudencia en frente al cliente que no sea, hay veces que. Que no sea a la edad mala talla y te dice y te empieza a hablar así te empieza así no, que yo no te pedí esto, que te pedí el otro. Entonces te empieza a gritar y todos se quedan viendo, entonces ahí es cuando dices no, pero respira, tranquilízate y sonríele al cliente y dile ya le traigo la talla adecuada, tranquila. Entonces creo que sí, ahí es cuando uno dice Dios mío, mejor me voy ya de aquí, ya no aguanto. sí que creo que eso no a veces las simplezas que uno comete, pero inconscientemente y a veces eso te genera momentos vergonzosos.

Crees que. ¿la empresa castigue duramente si estos tipos de equivocaciones?

La verdad sí, ósea depende que error cometas ¿no?, ósea, si existen sanciones eh hay veces que entre perchas, entre colocar la ropa y esto y el otro se te daña alguna prenda pero inconscientemente, yo que sé, hay un hilo zafado ahí y se te enredó, obviamente te cobran la prenda.

O a veces no utilizar el por decir ahorita que estamos en emergencia sanitaria, tu puedes tener la obligación de que si ves a un compañero que no está con mascarilla o que no está con el visor o que hay aglomeraciones de compañeros, hasta tú puedes

informar eso y no está mal, no está mal que tú informes eso y no es por estar en contra de tus compañeros, pero estás protegiendo tu salud, estás protegiendo la salud de tu familia. Entonces, por decir bajo eso la empresa sí ha sido severa en los castigos. Existen personas, compañeros que le han mandado memos por no utilizar la mascarilla. Eh, el rato de que está trabajando, especialmente cuando son quejas de clientes, son las peores sanciones que pueden existir. Entonces sí, sí, creo que a veces la empresa es severa en todo lo que son sus castigos, por así decirlo,

Y qué ha pasado muchas veces o?

La verdad, muy pocas lo más grave que pasó fue que se me dañó una prenda y me tocó obviamente llevármela y pagarla.

Ya, o sea, si eres muy eficiente en el trabajo

Por mantener mi trabajo, si lo que sea, concentración siempre.

Hay algo de que te enorgullezca, o sea, en el sentido de que te haga sentir satisfacción, por algún triunfo o así.

Creo que la satisfacción por algún triunfo, no sé, a veces creo que la satisfacción más chévere que tuve fue cuando gané mi primer sueldo y pude invitarle a mi familia a comer bajo ese sueldo. ¿no? Entonces creo que eso fue chévere. El llegar a poder hacer eso, entonces esa fue una de las satisfacciones más grandes que tuve desde que empecé a trabajar en.

Ya. ¿Sientes culpa por algo en tu vida anterior, presente?

No, no creo, ósea, como cuando dicen eh, uno nunca debe arrepentirse de lo que ha hecho, porque al fin y al cabo eso forja tu carácter forja el cómo eres tú, ¿no? Ósea, cualquier por decirlo error que cometiste en el pasado te ayuda a ser mejor cada día, entonces creo que no siento culpa de nada. Y no sé, no creo que sienta culpa, siento que todo lo que todo lo que he hecho en todo este tiempo ha sido bueno no, porque no me considero una mala persona, entonces creo que todo ha sido para bien.

Este ¿consideras que los errores son experiencias futuras?

Óseas experiencias futuras a no cometer, Ósea si ya te pasó ya sabes que en el futuro no lo vas a volver a hacer. Claro, ósea aprendes de tus errores si ya sabes que a tal persona no le puedes comentar tal cosa porque va y te reclama con el jefe, entonces tú dices gracias.

Ya muy bien. ¿Ahora hay algo que te dé miedo?

Lo que más me da miedo, es el todavía no entender que uno nace para morir, pero que, si hablamos en el ámbito laboral, lo que más me da miedo es que me llamen la atención algún supervisor o jefe. Es lo que uno más miedo tiene.

No, ya ¿nunca te ha llamado la atención?

La verdad no solo a mí, han sido llamados de atención grupales, no en lo que te dicen que, por favor, que más atención en tal cosa tal otra cosa. Entonces ya, pero una llamada de atención así personalmente a mí no.

Ya este, y tal vez crees que ¿esos llamados de atención, son justos o injustos?

O sea, eh uno debe entender que cuando trabajas con un equipo, por uno pagan todos ¿no?, muchas de las veces es así, Ósea no siempre, pero sí ósea no sé tal persona estuvo... eh no, un grupo de amigos estuvo comiendo en el almuerzo juntos, entonces viene el llamado de atención a todo el departamento no, y dicen que por favor que no hagan esto porque la próxima puede haber una sanción no sólo será una advertencia, sino que habrá acciones bajo el tema, entonces creo que ya sabes eso, ¿no? Pero, o sea, si uno se equivoca, pagan todos, pero no es siempre. Hay veces que la empresa sí sabe que muchas las de ese error de un solo compañero y él la llama el llamado de atención el bajo su compañero no.

Ya, entonces solo han sido grupales llamados de atención. Si y ¿consideras que si son justos no? Ya ahora ¿algo que te dé alegría?, o sea, no sólo en el trabajo, sino también en tu vida diaria.

A ver, no sé creo que mi mayor alegría siempre ha sido mi familia.

¿Eres muy familiar?

Eso muy hogareña. Sí, me considero una persona muy hogareña. Mi mayor felicidad siempre es mi familia no, el salir del trabajo y lo que más esperas es poder llegar a la casa, verla a tu mamá, bastarle, ver a tu papá, tus hermanos. Entonces sí, creo que es lo que más felicidad me da, sea quien dice tu motor de vida.

Ya, y ¿en el ámbito laboral?

¿qué me da felicidad? Los fines de mes, los sueldos. Sí, bueno, es que es difícil encontrar un trabajo que te guste, ¿no? Ósea que te sientas bien y que todos los días te levantes y digas “voy a hacer lo que me gusta y voy a hacerlo bien”. Ósea, aquí tú te

levantas y dices “voy al trabajo y tengo que hacerlo bien, porque si no me despiden y me quedo sin plata”, entonces ya es difícil lograr encontrar un trabajo así, que te guste de verdad.

Este crees que... O sea, tú después de esto, ¿buscar algún trabajo relacionado a tu profesión?

Claro, obviamente, claro. No pues lo que ahorita hago no se relaciona en nada a mi profesión, eh no he aprendido nada que se relacione con mi profesión. O sea, no veo nada como relacionar todo lo aprendido en la carrera con el trabajo. O sea, a lo mucho lo que puedo relacionar son las estrategias de precios que pueden existir en la empresa.

Ya ahora como tú hacia ti ¿Piensas que el modelo de negocio este de Zara es rentable, es factible? ¿Piensas que es justo con los empleados?

A ver el negocio es rentable, sí, sí es rentable, es una marca ya fuerte, que no es solo aquí en Ecuador no, es casi por todo el mundo. Entonces ya es una marca conocida, por ende, si va a ser una marca estable. Ahora que sea justo con sus trabajadores no, ósea como digo no, ahí empiezas a tener tu criterio de que los ricos se hacen más ricos a costa de los pobres, ¿no? Entonces no puedes decir que las personas que son gerentes que ganan yo qué sé de 5000 dólares a 10 mil dólares a una despachadora que el trabajo es un poco más agotante físicamente, eh te pagan 450, que depende también de ti. O sea, es que yo ahí entro en dilemas no, de que yo entiendo que porque al gerente le pueden pagar 5000 a 10000 dólares por obviamente sus conocimientos y sus estudios. O sea, por algo tú estudias, por algo tú, tú conoces y todo, pero existen casos que son conocidos del gerente, del jefe y que están en puestos súper altos sin tener alguna profesión. Entonces creo que no, no es justa con sus empleadores la empresa.

Ya esté aquí. ¿Eh consideras que es necesario tener un título para llegar a esos puestos?

Yo creo que sí. A ver, eh bajo mi criterio, yo creo que sí, tu no estudias más de más de 15 años para que una persona que capaz se ganó su puesto por conocidos, por favores pendientes y que tal vez sepa del tema, porque a veces no siempre todo lo que se aprende se asemeja a la realidad, ¿no? entonces es súper diferente cuando sales de todo lo teórico aprendido en la universidad a todo lo práctico. Pero al fin y al cabo estudiaste y estudiaste para poder tener un puesto agradable, entonces yo creo que sí

estoy de acuerdo en que uno debe estudiar para poder llegar al puesto al que quiere llegar, ¿no?

¿Qué es lo que valoras más, la experiencia o la educación?

A ver, es que depende. A ver si hablamos en ámbito económico, lo que más valoro es que depende en esta circunstancia yo puedo valorar más lo aprendido porque me puedo dedicar a ser una profesora y obviamente valoro muchísimo todo lo aprendido en la universidad porque voy a seguir replicando lo que aprendí, a que, si me dedico a gerenciar una empresa no, entonces ahí creo que valoro más la experiencia. Entonces por eso digo, depende de las circunstancias, pero muchas las veces, eh en trabajos anteriores trabajé en un área contable me di cuenta que a veces lo que te enseñan en la universidad si se asemeja con lo que te toca hacer. Trabajé en un área contable, pero veía que existían yo que sé de flujos de efectivo que te tocaban hacer y cosas que yo sabía, pero obviamente, por el puesto que ocupaba uno no podía meter mano por ahí. Pero entonces tú dices ah, bueno, o sea, eso sí existe. O sea, lo que he aprendido y lo que me he sacrificado en aprender, si me va a servir en el ámbito laboral, entonces sí. O sea, creo que sí se debería hacer una reestructuración de malla no, en todo lo que es la educación. Pero bueno, ese es un tema aparte, pero depende de cada situación para saber qué se valora más, si lo la experiencia o lo teórico.

Ahora ¿consideras que puedes crecer dentro de tu empresa?

Si es una empresa en la que te da el chance de crecer. O sea que sí, si puedes crecer, es difícil, sí. O sea, debes ganártelo. Pero si puedes crecer dentro de la empresa.

Entonces, si es fácil.

No, no es fácil. Si hay oportunidad, pero no es fácil. O sea, depende de muchas circunstancias.

¿Tus estudios, te ves en un futuro administrando o gerencia en alguna empresa textil?

La verdad sí me llama mucho la atención. Todo lo que es el sector textil es un buen negocio, o sea, depende mucho también lo que ofrezcas, ¿eh? Como dije. O sea, uno siempre empieza ofreciendo algo bueno, bonito y barato. Pero a medida que vas ascendiendo, siempre se va dañando la marca. Pero creo que eso sería lo chévere, ¿no? Crear una empresa que sí me gustaría. Crear una empresa en la cual sigas ofreciendo

el mismo producto bajo los mismos precios y de buena calidad. Entonces sí. Y lo bueno es que si existen ganancias. Y es que tú haces eso. O sea, no es que no existir, no existen ganancias. Obviamente que las grandes empresas y fabrican por montones en donde la mano de obra es mucho más barata. Donde sí explotan a los trabajadores para aumentar sus ganancias. Pero eso digo. O sea, no significa que tú no puedas ofrecer un buen producto a un buen precio. Creo que sí hay esa oportunidad. Y sí, sí me gustaría en un futuro poder crear una empresa derecha en el ámbito textil.

Entonces, ¿consideras que el ámbito textil es rentable?

Si es muy rentable la verdad, el ámbito textil es muy rentable, siempre va a haber gente que compra ropa, siempre, ya sea cualquier tipo de ropa y especialmente la ropa que está a la moda. O sea la gente, como digo, a veces piensan que compran su felicidad satisfaciendo sus necesidades. Creo que si ese es uno de los sectores más rentables. Todo lo que es textil

Ya, ¿alguna vez has pensado es tenía la idea de comenzar un emprendimiento o algo relacionado con el textil o lo has hecho ya?

A ver. La idea nació con una compañera de la universidad que nació en este semestre que pasamos debido a que teníamos un proyecto como un estudio de mercado. Cada persona debía presentar su idea y defender su idea en tres cursos de todo el semestre. Entonces aquí nació la idea de querer emprender, porque a veces las necesidades te hacen emprender. Entonces sí, así nació la idea, nació la idea de querer emprender en lo que es el sector textil, pero especialmente lo que es lencería para mujer, todo lo que es ropa interior para las mujeres. O sea, analizamos lo que es el mercado y vimos que uno de los mercados más, más fuertes no, ya sea en competencia como en ganancias, porque usted los puedes encontrar o una ropa interior súper barata, económica, de mala calidad. Bueno, no tan económica, ¿pero si encuentras de mejor calidad no? Pero lo que nosotros queríamos ofrecer era comodidad y calidad. Entonces, El proyecto del emprendimiento sigue en piezas, se sigue dando formas y todo, Es que surgieron muchas ideas. Después de eso dijimos que fabricar ropa, es más, es más factible, o sea, fabricar todo lo que es ropa, chompas, blusas, jeans.

Pero la idea esta, creo que sí. Por eso digo que el sector textil es uno de los mejores sectores para poder emprender y crear ganancias.

Entonces, consideras que es mucho más rentable en el sector textil, ¿vender ropa de uso diario a lencería?

Sí, bajo los estudios que se realizó con mi compañera, descubrimos que es más fácil fabricar ese tipo de ropa no, porque, yo que se, fabricar lo que son los sostenes para las mujeres este se necesita una maquinaria en específico, por ende, incurrimos en más costos. Pero mientras que para fabricar una chompa o una blusa y un gym ocupan la misma maquinaria, entonces si por ese lado vimos que es más rentable crear ropa casual diaria a crear lencería, pero la idea se mantiene en que la lencería es como un mercado más abierto, las mujeres son más consumistas que los hombres. Entonces por ahí se podría dar.

Ya esté y de pronto tal vez se valoran la competencia con las empresas grandes como de Pratti, que son marcas ya establecidas aquí ecuatorianas.

Claro, no sé si se está evaluando, pero como la idea nace de un pequeño emprendimiento donde todo se dio una tienda virtual, donde nos guiarían solo por plataformas digitales de promoción, ya sea por Instagram, por Facebook. Y creo que así también se llega a los jóvenes, que son las personas que más les gusta estar a la moda, que más les gusta consumir tal tipo de ropa. Y no sé, creo que ahora, es más, es esa es la tendencia, a consumir casi siempre ropa online, aunque corres el riesgo de que muchas veces no pidas la talla que es, o no te gusta el material, pero ya. Bueno, como es un pequeño emprendimiento, no sería con esa idea de que todo se maneje por medio de plataformas digitales. Entonces creo que ahí no, ya no sería gran competencia con las grandes empresas.

Entonces ¿crees que es más rentable vender en tiendas físicas o en tiendas online?

Bajo las medidas que estamos viviendo, ahorita, que con todo esto de la pandemia con todas las restricciones que hay. O sea, yo creo que la gente opta más por comprar en línea, ya sea por seguridad, por, por miedo a contagiarse, por todo. Entonces creo que si en estos momentos y bueno, a futuro también la tecnología avanza, por ende, todo se vuelve más. Valga la redundancia, más tecnologizada, entonces, es una buena opción, o sea se podría optar por ahí, traería mejores ganancias que una tienda física y obviamente te ahorrarás gastos y costes.

Este de pronto has visto estas plataformas grandes en línea que se han puesto muy de moda, por ejemplo, shein. Este es una tienda enorme, multinacional ¿ahora no? que es una marca china que vende ropa solamente línea. De pronto, tal vez ¿su modelo de negocio sería así o sería a través de redes sociales?

Claro, sí, sí. Nuestra visión en un futuro es crear una empresa tan grande como shein, entonces creo que sí está super bien, Es una empresa grande y o sea la iniciativa de ellos, de cómo crecen sus ventas o cómo hacen generar tendencias es por medio de los influencers que ahora así se llaman, generan colaboraciones con ellos y se vende la ropa de uno dependiendo de cuántos seguidores tenga, de cómo le queda la ropa. Entonces, claro. Creo que así se inicia, así, es más, así en las pequeñas marcas aquí en Ecuador, no los pequeños emprendimientos. Es más, he visto páginas en Instagram que apoyan los pequeños emprendimientos, que tú dices este es mi emprendimiento y no sé a qué influencer tú me lo das para que destaque mi proyecto. Entonces obviamente, haces canjes, intercambios, de que yo te mando una chompa, pero me promocionas para que me vengas a comprar acá mi página. Entonces creo que sí, o sea, a una visión a futuro poder llegar a tener una. Una empresa como shein en línea sea sería lo mejor, lo ideal.

Un poquito hablando un poco más de los materiales. Tal vez, este, ¿cómo hicieron la investigación sobre los materiales? sobre yo qué sé, ¿los insumos?, ¿la maquinaria?

Bueno, la verdad es que nos guiamos por medio de un conocido de mi papá, que maneja todo eso de la fabricación de ropa. Entonces él nos aclaró un poco más todo que son precios, calidad de tela, diseño. Lo que más te cuesta en fabricar algo es el diseño y el crear tu diseño o crear un diseño original para que no sea copiado de todos los demás. Es lo que más te cuesta. Pero bajo eso la tela. O sea, es que existen telas súper buenas a un costo súper bajo de las que son mejores que las que se ofrece en Bershka e en Zara, en Pulan Vir y que realmente tuvo. Podrías ofrecer un precio mucho más bajo. Entonces sí, si se analizó todo eso, o sea, por medio de fuentes ya directas de personas que ya conocen el mercado, personas que ya se encargarían de sólo fabricar y todo esto. Entonces sí, si se averiguó todo esto y como digo, salió más caro, siempre va a ser el diseño.

¿Crees que existe cierta estigmatización con respecto a marcas ecuatorianas de ropa?

Sí, yo creo que sí. Mucha de la gente dice que, si este hecho en Ecuador es malo, y no dura, pero son estigmatismos que se pueden ir quitándolo. Es que sé que la idea no es única, no sale esta idea de emprendimiento, que es única y existen varios emprendimientos bajo la misma idea y es chévere ver que son jóvenes como, como mi compañera y yo que creamos estas ideas y somos jóvenes y existen siempre jóvenes que están intentando implementar estas ideas de emprendimiento. Entonces creo que mediante más se implementen estas ideas de emprendimiento en que no sé si seamos las únicas que pensamos que queremos ofrecer calidad se empiecen a mejorar estos estigmatismos contra la marca ecuatoriana. No sé, es que. Es que si se puede ofrecer productos de calidad y no a costos tan altos a precios tan altos. Perdón. Entonces creo que esos estimativos si se pueden ir quitando a medida que se vayan ofreciendo emprendimientos que realmente ofrezcan algo bueno.

Tú me hablabas un poco antes del diseño, tu compañera y tú me imagino que estudian lo mismo, no que este. ¿Cómo harían ustedes para implementar en un principio como un negocio, un emprendimiento? Imagino que han de tener un diseñador. O sí, tal vez.

Claro, es de mi convenio si estudiamos la misma carrera, Y claro, en un principio era. Da la casualidad de que el hijo del conocido de mi papá es diseñador. Entonces por ahí se unían los cabos. De que nos podría ayudar con los diseños de las ropas y obviamente pagarla lo que debería pagarse. Y claro, o sea, es uno de los costos más caros porque realmente genera un diseño original. Que se venda es pasar horas y horas sentadas frente a un computador y ver que colores van, que colores realzan con la tela, que si ahora es una chompa azul, que colores le cambiarían al diseño, entonces sí. O sea, yo. Yo reconozco ese trabajo de lo que es diseñar el producto, no para que sea original.

Este me parece excelente tu idea de emprendimiento, por lo que pude escucharte, creo que tienes la idea de que el mercado textil es rentable. Entonces te quería preguntar si es que, de pronto solo consideras que el mercado textil rentable o también tal vez el de calzado.

Es decir, el calzado también es uno de los mercados rentables que realmente se nos

ocurrieron mil y una ideas para poder emprender, ¿no? Pero este, lo que viene siendo el calzado, incurre en costos mucho más altos al fabricar y necesita una inversión inicial mucho mayor. Entonces, por tal razón es que nosotras descartamos esa opción. Pero eso no quiere decir que el mercado del calzado no sea una buena opción o dentro del de los mercados. O sea, porque si genera ganancias, es rentable. Pero para poder invertir en eso, sin esto, es una inversión mucho mayor a la comparación a una inversión para empezar a vender ropa.

No sé si has escuchado existen ahora, Telas ecológicas, ¿De pronto tal vez han tomado esa idea, han pensado en implementarla o empezar su negocio con ese tipo de telas?

Claro, la cosa es que es chistoso saber que la idea de emprendimiento de mi amiga, que durante todo el semestre fue ropa ecológica. Mientras que mi tipo de emprendimiento fue calzado ecológico. Entonces sí, obviamente las dos investigamos ciertos temas de lo que ella en especial lo que es la tela ecológica y yo en especial lo que es el calzado. Por eso es que también nos lanzamos contra esos dos mercados, pero eh. Eh, para ser amigables con el ambiente, la tela ecológica sí es costosa y se necesita importar. Aquí en Ecuador no existe la tela ecológica. Pero no es una idea que se descarte. O sea, es una idea que sí podría estar. Que si esta tentativa entre nuestro emprendimiento, pero la ropa ecológica si es mucho más cara y la verdad es que bajo los estudios que se realizaron, o sea para mi proyecto de emprendimiento, investigué cuentas. O sea, en Ecuador, si existe conciencia ecológica y la conciencia ecológica en Ecuador es súper baja, está por debajo del 10 por ciento, creo que está en el 8.4 por ciento de conciencia ecológica.

Entonces no le veo tan rentable a lo que es la ropa ecológica, pero creo que sí se podría dar un plus, no en lo que ayudar al medio ambiente, ya sea con los paquetes, con todo lo que es el empaque y lo que todo lo que es el empaque de la ropa media es entonces simplemente harían en la tela, sino más bien en los despachos.

No, claro. Sí, sí, creo que esa es la idea central.

¿Ahora tú con tu experiencia en ventas este cómo crees que ustedes podrían empezar a vender? Cómo pueden llegar a los clientes y también a qué tipos de

clientes ustedes esperan llegar

A ver primero, La segmentación del mercado o de los clientes, sería jóvenes que están entre los 16 a 25 años. Bueno, también hasta los 30 se podría extender, ¿Cómo llegaríamos a los jóvenes? Como dije, por medio de plataformas digitales o series de idea, todo por medio plataformas digitales. Ayudarnos de los de las personas que tienen bastantes seguidores en las plataformas digitales. Eh, creo que eso ayuda a crecer la marca en que si a tal persona que tiene tantos seguidores le gustó la marca, le gustó la calidad y todo esto. Y vienen personas y dicen si a mí me gustó el modelo y necesito tal modelo, los números siguen y hay que tener en cuenta que cuando tienes cierta cantidad de seguidores en plataformas digitales también empiezas a generar un ingreso por medio de eso. Entonces. Creo que esa sería la estrategia, involucrar a personas que tengan muchos seguidores para poder promocionar nuestra marca y así empezar a crecer como marca.

Ahora este, eh. Algo que no me queda muy claro es cómo, o sea, tienen el diseñador, pero como harían con las maquiladoras o los maquiladores. Me imagino que las máquinas son maquinas industriales, no las comunes. ¿Pero necesitan alguien que? Pues bueno, este manejándolo

El señor con el que pudimos charlar y todo se encargó de eso. Él tiene su fábrica textil. O sea, él fabrica todo lo que es ropa, tiene su maquinaria, tiene personas que trabajan para él. Entonces, por ese lado no habría problema. No, porque ya contamos con todo lo que es mano de obra. Entonces ya, ya se tiene contratado todo lo que es la maquinaria y mano de obra y el diseñador. O sea, creo que por esa parte todo estaría y ya complementado.

Pues bueno, me parece muy interesante lo que me has comentado, este, te reitero, esta información es con fines académicos y bueno, aquí se terminó la entrevista. Muchas gracias por tu colaboración, espero que hayas disfrutado este momento y muchas gracias por la información brindada.

Muchas gracias a ti por tenerme en cuenta en esta entrevista. Fue un gusto poderte brindar el poco conocimiento que he tenido, gracias a ti.

